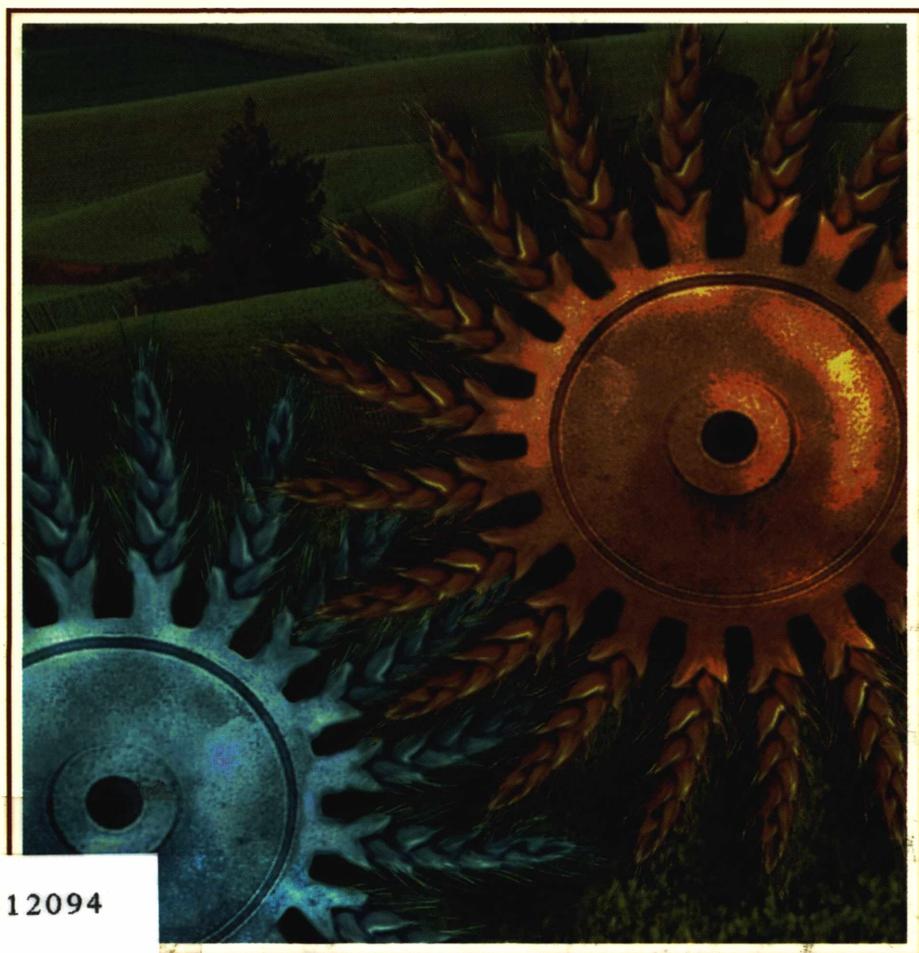




Marcello Carmagnani
Gustavo Gordillo de Anda
Coordinadores

*Desarrollo social y cambios
productivos en el mundo rural
europeo contemporáneo*



307.1412094
D441

Fideicomiso Historia de las Américas
Serie Ensayos

Marcello Carmagnani
Gustavo Gordillo de Anda

Coordinadores

*Desarrollo social y cambios
productivos en el mundo rural
europeo contemporáneo*

La experiencia europea contemporánea relativa al Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo constituye el escenario de fondo de estos estudios elaborados por economistas, sociólogos, politólogos e historiadores en ocasión de un coloquio organizado para la FAO por la Fondazione Luigi Einaudi de Turín, promovido por el Centro de Estudios de México en Italia.

El libro nos proporciona, en su conjunto, una visión interpretativa de la capacidad de los actores rurales —campesinos, pequeños propietarios, medieros, colonos— de reaccionar positivamente a los estímulos del mercado, de crear incentivos, mantener los cambios institucionales y propiciar, en última instancia, el tránsito de una agricultura tradicional a una industrializada.

En este recuento se destaca la importancia que, en la experiencia europea, ha tenido valorizar el capital social acumulado por los actores rurales en su desempeño cotidiano y en sus relaciones con la ciudad, el mercado, las instituciones y la política nacional. Justamente al valorizar el capital social se supera la imagen recurrente, especialmente en América Latina,

(pasa a la segunda solapa)

SECCIÓN DE OBRAS DE HISTORIA

FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS
Serie Ensayos

Coordinada por
ALICIA HERNÁNDEZ CHÁVEZ

*Desarrollo social y cambios productivos
en el mundo rural europeo contemporáneo*

Traducción de
LORENZO CORDOVA VIANELLO

DESARROLLO SOCIAL Y CAMBIOS PRODUCTIVOS EN EL MUNDO RURAL EUROPEO CONTEMPORÁNEO

MARCELLO CARMAGNANI
GUSTAVO GORDILLO DE ANDA
Coordinadores



EL COLEGIO DE MÉXICO
FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS
FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición, 2000

El presente volumen es el resultado de un acuerdo suscrito por la FAO y la Fundación Luigi Einaudi de Turín, y recoge los ensayos presentados en el congreso organizado por dichas instituciones en la ciudad de Roma los días 29 y 30 de enero de 1997. Para la firma de dicho acuerdo y para el desarrollo de la investigación fue determinante la colaboración del Centro de Estudios de México en Italia.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra —incluido el diseño tipográfico y de portada—, sea cual fuere el medio, electrónico o mecánico, sin el consentimiento por escrito del editor.

D. R. © 2000, FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS
D. R. © 2000, EL COLEGIO DE MÉXICO
Camino al Ajusco, 20; 10740 México, D. F.
D. R. © 1999, FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14200 México, D. F.
www.fce.com.mx

ISBN 968-16-5953-8

Impreso en México

PRESENTACIÓN

EL FIDEICOMISO HISTORIA DE LAS AMÉRICAS nace de la idea y la convicción de que la mayor comprensión de nuestra historia nos permitirá pensarnos como una unidad plural de americanos, al mismo tiempo unidos y diferenciados. La obsesión por definir y caracterizar las identidades nacionales nos ha hecho olvidar que la realidad es más vasta, que supera nuestras fronteras, en cuanto ésta se inserta en procesos que engloban al mundo americano, primero, y a Occidente, después.

Recuperar la originalidad del mundo americano y su contribución a la historia universal es el objetivo que con optimismo intelectual trataremos de desarrollar a través de esta serie que lleva precisamente el título de Historia de las Américas, valiéndonos de la preciosa colaboración de los estudiosos de nuestro país y en general del propio continente.

El Colegio de México promueve y encabeza este proyecto que fue acogido por el gobierno federal. Al estímulo de éste se suma el entusiasmo del Fondo de Cultura Económica para la difusión de estas series de Ensayos y Estudios que entregamos al público.

ALICIA HERNÁNDEZ CHÁVEZ
Presidenta
Fideicomiso Historia de las Américas

INTRODUCCIÓN

MARCELLO CARMAGNANI
GUSTAVO GORDILLO DE ÁNDA

PREGUNTARNOS CUÁL ES LA RELACIÓN QUE EXISTE entre el desarrollo social y los cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo significa plantear el problema de la capacidad que tienen los actores sociales para desempeñarse en un contexto en el cual las innovaciones son aparentemente heterodirigidas, es decir, provenientes de un contexto muy amplio en el que el peso de las tradiciones es particularmente significativo y las instituciones pueden determinar costos de transacción particularmente elevados. En efecto, el objetivo de estas reflexiones, presentadas en el marco del Congreso realizado en la sede de la FAO en Roma en enero de 1997, es analizar, conjuntando las consideraciones de algunos especialistas en economía, sociología, politología e historia, la capacidad de los actores rurales para reaccionar a los estímulos del mercado, incentivar y sostener los cambios institucionales y favorecer el paso de la agricultura tradicional a la agricultura industrializada a través del propio capital social; además, nos interesa mostrar cómo logran conciliar sus objetivos individuales con las exigencias sociales.

La experiencia europea contemporánea constituye tanto el escenario de las reflexiones como el referente necesario para dar solidez a nuestras consideraciones sobre la importancia de las opciones y de las acciones individuales en el desarrollo agrícola. La experiencia europea permite, en efecto, mostrar y revisar las problemáticas del desarrollo sustentable en las áreas rurales, a condición de analizar correctamente las evidencias que existen en las diferentes regiones. Son precisamente estas evidencias las que nos permiten ver cómo, todavía en los años cincuenta, muchísimas áreas rurales europeas no disponían de una agricultura plenamente moderna. En consecuencia, reexaminar la evolución de la agricultura europea puede ofrecernos elementos útiles para entender los obstáculos que enfrenta el desarrollo sustentable en áreas agrícolas consideradas, hoy en día, en vías de desarrollo.

En la composición de este volumen partimos de la idea de que la evolución de la agricultura europea puede ser de gran utilidad para comprender los problemas de la agricultura extraeuropea, a condición de que el tema deje de ser abordado desde la perspectiva predominantemente macroeconómica y macrosocial, como se ha hecho hasta ahora, y vuelva a dársele importancia a la problemática del papel que juegan los actores sociales en el proceso de transformación de la agricultura. De esta manera quizá logre entenderse mejor cómo los actores rurales toman decisiones respecto de la organización de la producción y las relaciones que guardan con el mercado y las instituciones. Volver a darle importancia a las decisiones de los actores rurales permitirá revisar y discutir de nuevo las consideraciones hechas hasta ahora, las cuales se han fundado, de manera casi exclusiva, en los rendimientos de la agricultura. Se quiere entender, pues, hasta qué punto el desarrollo agrícola es compatible no sólo con el crecimiento económico sino también con el desarrollo social e institucional.

El mundo rural, y no sólo el europeo, ha tenido que enfrentar, constantemente, muchos prejuicios culturales, algunos negativos, otros positivos. Entre los primeros sobresale el de atribuir a las áreas rurales escasa autonomía en la toma de decisiones por la poca o nula presencia de valores individuales. Entre los positivos destaca, por el contrario, el hecho de considerar las áreas rurales como portadoras de valores comunitarios y de formas de solidaridad social. Mientras el primer prejuicio está ampliamente difundido en el área europea, el segundo es característico de las áreas rurales extraeuropeas.

Los trabajos recopilados en este volumen señalan que tanto los valores individuales como las exigencias sociales se encuentran en la realidad agraria. Subrayan además que dichos valores interactúan y que las eventuales tensiones entre ellos no siempre generan conflictos. La secularización asociada generalmente al desarrollo del individualismo no es, pues, incompatible con la existencia y la reformulación de los valores sociales. La evidencia histórica y empírica europea nos muestra, además, que los actores rurales son portadores de valores tanto individuales como sociales, por lo que la modernización de la agricultura depende también, de manera particular, de la activación de los diversos componentes agrarios. Para los actores rurales, como ocurre también para los actores urbanos, el fortalecimiento de los derechos de propiedad, a través de la privatización de los terrenos comunitarios y estatales, o a través de la transformación de los derechos comunitarios

preexistentes en derechos privados, así como la privatización de los derechos sobre las tierras producto de la reforma agraria, no implica necesariamente la inexistencia de deberes sociales o la negación de la solidaridad. La nueva interrelación entre valores individuales y valores sociales aumenta y mejora la capacidad de los actores rurales.

Podemos, entonces, preguntarnos cuáles son los mecanismos necesarios para hacer converger las diversas estrategias individuales con las estrategias sociales. Buchanan distingue entre preferencias individuales —en las que el individuo es el ente que actúa y escoge, así como el sujeto en favor de quien son tomadas las decisiones— y preferencias colectivas —en las que la comunidad es el ente en favor de quien se toman las decisiones—. ¹ Esta distinción nos permite diferenciar la preferencia individual del mecanismo decisional, válida para todos, de la estructura de poder entre individuos que deciden, válida sólo para algunos.

Esa distinción permite afirmar, entonces, que no existe hostilidad indiferenciada de los actores rurales hacia el mercado. En efecto, a través de una constante aplicación del mecanismo decisional, el actor rural puede obtener beneficios de su relación con el mercado gracias a su libertad de planear y replantear sus propias estrategias individuales y a la vez oponerse, sin que ello signifique declararse contrario o enemigo del mercado o de la estructura de poder existente en el mismo cuando ésta favorece exclusivamente a un número reducido de actores rurales. La acción de los actores rurales tiende a concentrarse, sobretudo, en la transformación de la estructura de poder del mercado con el fin de ampliar las oportunidades existentes. En esta oposición a la estructura de poder presente en el mercado, los actores rurales ejercen una acción individual con fuerte contenido social.

En consecuencia, se tiende a establecer una nueva relación entre la decisión individual y la decisión social, que es fácilmente observable en la oposición a los mercados coactivos (*single buyer markets*), misma que es históricamente documentable en todas las áreas europeas. Si bien se trata de un rechazo a las formas que deprimen la demanda de bienes agrarios, la oposición a las formas de mercado coactivo también es una defensa de los derechos de propiedad consuetudinarios o privados. Se reacciona en contra del “mercado-amenaza”, es decir, el producto de la estructura de poder presente en los mercados imperfectos, y se quiere

¹ James M. Buchanan, *La scelta individuale nel voto e nel mercato*, en *Stato, mercato e libertà*, Il Mulino, Bologna, 1989, pp. 69-84.

potenciar el “mercado-amigo”, aquel en el cual los actores sociales pueden utilizar al máximo sus propios mecanismos decisionales y, en consecuencia, ejercer su propia libertad de acción.

Todos los ensayos de este volumen demuestran que, si bien los actores rurales se definen concretamente con base en la propiedad de la tierra, en la capacidad de producción, o en la posición que tienen respecto a los derechos de propiedad, la relación constante que guardan con el mercado es un dato que encontramos desde un par de siglos antes de la denominada revolución industrial. Es precisamente porque la relación de la producción agrícola con el mercado precede a la industrialización que la interacción entre la producción y el mercado se caracteriza por numerosas variantes, según el lugar y el tipo de agricultura practicada. La importancia que reviste el lugar y la naturaleza de los productos explica la inexistencia de una contraposición entre preferencias individuales y preferencias de tipo social. Permite además entender por qué los componentes internos del mundo rural desempeñan un papel tan importante en las transformaciones agrarias.

Podemos entonces preguntarnos si la pluralidad de formas agrarias presentes en el ambiente rural no tiene relación con las estrategias decisionales adoptadas para minimizar el “mercado-enemigo” y favorecer, al contrario, el refuerzo de mecanismos decisionales individuales y, por tanto, el “mercado-amigo”.

Puesto que las preferencias de los actores rurales no son exclusivamente de naturaleza económica, no se puede sostener, en consecuencia, que exista una diferencia entre las preferencias de naturaleza económica y las de naturaleza política o cultural. La unidad sustancial de las preferencias, sean individuales o individuales de naturaleza social, la encontramos en la conceptualización del mercado que nos ofrece el ensayo de Bagnasco, particularmente cuando argumenta que si vamos más allá de la mera superficie del intercambio, encontraremos “una compleja estructura de mercado”, es decir, de economías empresariales sostenidas por familias, redes comunitarias, organizaciones cooperativas y asociaciones y por la participación en movimientos políticos. La estructura social del mercado no es, pues, una estructura externa a las decisiones individuales e individuales de naturaleza social. Es producto de una maduración de las decisiones, una acumulación histórica de experiencias generadas tanto en el nivel local como en la relación con otras realidades regionales y nacionales.

Es interesante hacer notar que esta acumulación de experiencias de-

cisionales es valorada de manera positiva cuando se analizan las áreas rurales “afortunadas”, es decir, aquellas que han sabido utilizar al máximo su capital social, generando, como ha sucedido en las regiones europeas, el nacimiento y la consolidación de distritos industriales. Lo contrario ocurre con las áreas “desafortunadas”, o sea, aquellas donde no se verifica el tránsito hacia la agricultura industrializada y en las cuales el retraso se atribuye a la ausente formación de capital social. En otras palabras, esto significa que son regiones en las cuales hay escasa posibilidad de generar decisiones y, por lo tanto, escasa acumulación de experiencias por parte de los actores rurales.

Ninguno de los ensayos que recogemos en este volumen presenta argumentaciones simplistas en relación con la formación del capital social y con el éxito o fracaso de las transformaciones agrarias. Los autores están más interesados en evidenciar la capacidad que tienen los actores rurales para utilizar lo mejor posible los conocimientos y la capacidad de iniciativa de que disponen. Asimismo, buscan subrayar, en contextos analíticos muy diversos, un elemento que consideramos particularmente importante: el capital social puede ser descrito como una red interactiva de elementos económicos, políticos, sociales e institucionales. Lo anterior significa que, si bien muchas áreas rurales cuentan con todos los elementos constitutivos del capital social, no todas ellas han logrado combinar y coordinar entre sí sus diferentes elementos de manera que la interacción entre ellos sea constante y regular.

La expansión del capital social parece depender de la capacidad de los actores rurales para incrementar la interacción que existe entre los elementos económicos, sociales, políticos, institucionales y culturales, a fin de que permita combinar y maximizar tanto los recursos económicos como los extraeconómicos. La capacidad de generar este proceso de combinación y maximización de los recursos se observa en el paso de un crecimiento de tipo extensivo, basado en una gran utilización de mano de obra, a un crecimiento de tipo intensivo, basado en mayores inversiones, de modo que se logren incrementos constantes de productividad con efectos positivos, tanto en el ingreso de los productores como en los salarios reales.

La capacidad de los actores rurales para lograr la interacción de los diferentes componentes del capital social y mantener su fortaleza con base en organizaciones capaces de favorecer la renovación institucional evita el tipo de decisiones que podemos considerar de naturaleza negativa. Entre éstas, debemos mencionar las que son capaces de pro-

ducir la hiperespecialización productiva o la expansión de demandas sociales que pueden interrumpir la interacción entre las decisiones individuales y las individuales de naturaleza social, dando origen al fenómeno del “gorrón”; es decir, como sostiene en su estudio Gian Primo Cella, una lógica decisional limitada en el nivel puramente individual.

Los trabajos contenidos en este volumen nos permiten señalar que el fenómeno del “gorrón” o productor aislado se presenta especialmente en aquellas áreas o regiones donde los mecanismos decisionales individuales se encuentran limitados excesivamente y donde los actores rurales más dotados, en cuanto a educación, capacidades o imaginación en relación con innovaciones tecnológicas e institucionales, acaban siendo marginados. En todo caso, cuando se evita la adopción de decisiones innovadoras, por ser consideradas una amenaza para la comunidad, no sólo se interrumpe la interacción entre las preferencias individuales y las preferencias individuales de naturaleza social, sino que incluso se llega a inhibir el proceso de formación y renovación del capital social. El tradicionalismo termina, en consecuencia, por crear las premisas que acarrearán la destrucción del capital social.

El fenómeno del productor aislado es, seguramente, uno de los elementos capaces de provocar retrasos, por no decir estancamientos, en el proceso de renovación y crecimiento del capital social. En efecto, si se margina a los actores rurales más motivados y atentos a las innovaciones, se tendrá como consecuencia una sociedad corporativa cerrada, como aquellas imaginadas por los antropólogos de la modernización, la que estará, por lo tanto, imposibilitada para pasar de un crecimiento de tipo extensivo a uno de tipo intensivo. Hay que subrayar, de cualquier manera, que el fenómeno del productor aislado no depende solamente del exceso de tradicionalismo y de control en el seno de las sociedades rurales, sino que también puede ser originado por el excesivo intervencionismo estatal, sea en sentido punitivo (por ejemplo, a través de precios de los productos agrícolas intervenidos que no resultan remunerativos para los productores), o en sentido paternalista (por ejemplo, con subsidios indiferenciados).

Referirse a la dimensión institucional resulta, pues, sobremanera importante para evitar la inmovilidad y las intervenciones meramente externas, para frenar el fenómeno del empobrecimiento del capital social y para limitar, incluso, el fenómeno del productor aislado. No obstante, el cambio institucional no puede producirse sin la colaboración

adecuada de los actores sociales no agrarios, interesados también en ampliar la libertad de acción para reducir los costos de transacción y fortalecer la libertad de información.

De lo dicho hasta este momento se deduce que el reto de los actores rurales tiene, por lo menos, una naturaleza multidimensional: es de nivel territorial, ya que deben correlacionar las necesidades locales con las exigencias nacionales; de nivel económico, pues tienen que saber relacionar la producción y el mercado; de nivel social, por la necesidad de vincular los recursos individuales con los recursos sociales, y, finalmente, de nivel institucional, ya que deben adecuar las necesidades locales con las instituciones nacionales e internacionales.

Solo dándole la debida importancia a este conjunto de correlaciones económicas, sociales, políticas, culturales e institucionales podremos entender cómo la mayor individualización de las decisiones en las áreas agrícolas se traduce tanto en el fortalecimiento de la red social dentro de la cual se encuentran ubicados cada uno de los actores sociales, como en la mayor libertad de los mismos. Esta conciliación de objetivos individuales con exigencias sociales no favorece la presencia de productores aislados ni deteriora las capacidades individuales; sino que refuerza las instituciones, renovándolas, y hace posible el crecimiento y la innovación del capital social, fortaleciendo, así, el tránsito hacia un crecimiento intensivo con efectos positivos, tanto para la productividad y eficiencia agrícola, como para la calidad de vida en el campo.

I. LA AGRICULTURA MODERNA EUROPEA. PREFERENCIAS Y ESTRATEGIAS DE LOS ACTORES RURALES

MARCELLO CARMAGNANI

LA TRANSFORMACIÓN DE LA AGRICULTURA EUROPEA ocurrida entre la segunda mitad del siglo XVIII y la primera mitad del XIX, conocida también como “segunda revolución agrícola”, puede ser útil para comprender el papel que desempeñan las tradiciones, los conocimientos y la información en las decisiones que adoptan los actores rurales.

Si bien existe una abundante bibliografía sobre la racionalidad de las decisiones de los actores económicos, sociales y políticos, hasta ahora pocos estudiosos han planteado el problema del papel desempeñado por la experiencia histórica en las decisiones individuales y colectivas. La hipótesis que intentaremos ilustrar a lo largo de este ensayo es que la experiencia histórica acumulada, y progresivamente enriquecida en el periodo comprendido entre 1750 y 1850, tuvo un importante papel en la transformación del campo a partir de la segunda revolución industrial.

En este trabajo trataremos de comprobar si, antes de que la agricultura comenzara a hacer uso de semillas, artículos industriales y fertilizantes de origen externo, fue necesario introducir modificaciones para permitir al sector agrícola comunicarse mejor con los otros sectores económicos. Además, pretendemos analizar el papel que tuvieron los conocimientos y la información de que disponían los actores rurales al asimilar y reformular las propuestas provenientes tanto del exterior como del interior del mundo rural mismo. En síntesis, se quiere plantear el problema del peso que tuvo la experiencia histórica en las preferencias de los actores rurales en el nivel productivo y en sus relaciones con el mercado y con el contexto institucional.

1. LA DIVERSIDAD DE LAS COSTUMBRES PRODUCTIVAS EN EL MUNDO RURAL

En el umbral del proceso de transformación que vincularía definitivamente la agricultura a otros sectores económicos y que, de alguna

manera, la subordinaría a la industria a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XIX, en el mundo rural habían ocurrido numerosos cambios debido a la creciente mercantilización de la producción y de las diversas estrategias productivas aplicadas por los diferentes productores en sus ámbitos locales. Estos cambios se acentuaron en el periodo comprendido entre 1750 y 1850-1870, que se caracterizó por la notable mejora de la rotación de los cultivos y la ganadería, y por la constante expansión de los terrenos destinados a la producción de bienes para el mercado.¹

No obstante, persistió la agricultura de tipo extensivo en la península escandinava, en una parte de Prusia, en las colinas de la costa atlántica y en las regiones montañosas de Europa central y oriental, cuyas características más significativas eran los cultivos itinerantes y el nómadismo. Una forma relativamente similar era la de la agricultura subordinada al pastoreo que se localizaba en Europa del sur, aunque también en algunas regiones de Hungría, Polonia y Rusia, así como en las áreas alpinas, en el macizo central, en los Pirineos y en las tierras pantanosas de Holanda y Alemania noroccidental.

Paralelamente a estos dos tipos de agricultura, basados en la escasa utilización de los recursos naturales y que ocupaban una vasta extensión geográfica, podemos identificar otros tres tipos de agricultura que explotaban la tierra de modo mucho más intensivo. Existía, en efecto, una agricultura basada en la producción de granos y cereales panificables, en particular trigo y centeno, que se localizaba tanto en las regiones mediterráneas como en las llanuras comprendidas entre el norte de Francia y las estepas rusas. Se trataba de una agricultura compleja, pues mientras en las áreas mediterráneas la agricultura se articulaba fundamentalmente en dos tipos de campos, uno destinado a la producción (o explotación) y otro "de descanso",² en las zonas centro-septentrionales se caracterizaba por un sistema basado en tres tipos de campos, dos para la producción (o explotación) y uno de descanso. En este tipo de agricultura, el ganado bovino y equino era utilizado esencialmente para el arado de la tierra y para la producción de fertilizante, mientras que al ovino se le situaba en una parte de la superficie de descanso.

¹ Sobre las características generales de la transformación agrícola, cf. M. L. Thompson, "The Second Agriculture Revolution, 1815-1880", *Economic Historic Review*, 1968, núm. 1, pp. 62-77.

² "De descanso" es el tipo de campo que se deja "reposar" para su regeneración, mientras el otro, el productivo o de explotación, se cultiva. [N. del T.]

La agricultura mixta, en cambio, combinaba la actividad del cultivo con la ganadería, haciéndolas recíprocamente dependientes. En el periodo de referencia, la encontramos sobre todo en la región atlántica y en las áreas del centro-sur de Europa, aunque también se practicaba en Gran Bretaña, Francia, sur y norte de Alemania, Holanda, Dinamarca y en las áreas costeras de la península escandinava y del mar Báltico. Este tipo de agricultura se consideraba como muy perfeccionado, ya que era más flexible que el primer tipo (que se fundaba en la producción con base en el arado), y permitía además el desarrollo de múltiples formas de rotación de los campos.

Similar, pero a la vez distinta, era la agricultura intensiva mediterránea que encontramos a lo largo de las costas de Portugal, España, Francia meridional e Italia. También se practicaba, aunque con una producción completamente diferente, en la agricultura holandesa y en la horticultura inglesa y francesa. En las áreas mediterráneas este tipo de agricultura estaba dedicado a la producción especializada, particularmente viñedos, olivares, arrozales y huertos frutales, es decir, a productos con un alto valor comercial.³

La coexistencia de sistemas de cultivo diferentes no debe llevarnos a la fácil conclusión de que la agricultura, como todas las otras actividades humanas, está sometida a un constante perfeccionamiento, ni a afirmar, por ello, que si el sistema de cultivo es más intensivo, la agricultura será más productiva y, por lo tanto, más desarrollada. Baste pensar que los dos tipos de agricultura más intensivos, la agricultura mixta y la agricultura mediterránea, aunque parezcan reaccionar ante los mismos estímulos —más precisamente la presión demográfica, el incremento de la mercantilización y el desarrollo urbano—, desde el punto de vista de su localización productiva, tienen características en extremo distintas. Mientras, por un lado, la agricultura de tipo mediterráneo se caracteriza por su escasa continuidad espacial, por el otro, la agricultura mixta presenta, al contrario, una marcada continuidad territorial.

La tipología que hemos presentado se funda, esencialmente, en el criterio del uso del suelo y, en consecuencia, descuida otros dos factores que son fundamentales para una adecuada tipificación de la agricultura

³ Esta tipología fue elaborada teniendo como referencias los siguientes trabajos: R. A. Butlin, *Historical Geography Through the Gates of Space and Time*, Londres, Arnold, 1993, pp. 171-179; N. J. G. Pounds, *An Historical Geography of Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, pp. 248-297; y *An Historical Geography of Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, pp. 274-286 y 333-335; B. H. S. Van Bath, *The Agrarian History of Western Europe A. D. 400-1850*, Arnold, Londres, 1963, pp. 239-309.

ra: el trabajo y el capital. Por otra parte, el verdadero criterio de esta tipología es la relación que existe entre la tierra “en descanso” y la tierra sujeta a producción o en explotación. Las posibilidades en cuanto a la rotación van desde el sistema tierra-bosque, que implica un periodo de descanso de un cuarto de siglo necesario para la regeneración del bosque destruido por los cultivos, a la cosecha múltiple de dos o más cosechas al año sin ningún descanso para la tierra. Evidentemente, entre estas dos posibilidades extremas existen numerosos casos intermedios de rotación, como el de permitir un breve periodo de descanso a la tierra, de tipo bianual o trianual, y el de la cosecha anual, en el cual la tierra descansa generalmente algunos meses. Con base en este criterio de uso del suelo se puede afirmar que el panorama agrario de inicios del siglo XIX presentaba una notable diversidad, ya que cubría el entero abanico de posibilidades de rotación presentes en la relación entre la tierra en descanso y la tierra en producción o en explotación.⁴

La tipología fundada en las rotaciones proporciona una explicación lógica y secuencial de los sistemas de cultivo, mientras que la señalada anteriormente permite constatar y describir la existencia de una pluralidad de formas agrícolas. La integración de ambos criterios, el lógico-secuencial y el descriptivo, nos permite pensar que la agricultura mixta no representa un estadio superior del sistema productivo agrícola, ya que no es posible afirmar que la mayor explotación del suelo implique necesariamente un incremento de la productividad. Se puede sostener, en consecuencia, que el mundo rural europeo se caracterizaba por la existencia de una pluralidad de lógicas productivas con resultados relativamente similares. Baste pensar, como confirmación de esta hipótesis, que los diversos métodos de cultivo intensivo eran conocidos desde la Edad Media, y que la verdadera novedad sólo consistía en su difusión con base en las peculiaridades y exigencias de las diferentes regiones a lo largo de los siglos XVIII y XIX.

La coexistencia de tipos de cultivo en extremo simples, como el cultivo de temporal, con otros altamente complejos, como la rotación de cuatro, cinco y hasta seis campos, depende de la relación que se establece en cada región entre la cantidad de tierra cultivada y la cantidad de tierra de descanso. En consecuencia, el tipo de desarrollo europeo no ha sido de tipo lineal, ni tampoco por etapas ya que, como hemos mencionado, un incremento del cultivo no implica, necesariamente,

⁴ E. Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth*, Allen and Unwin, Londres, 1965, pp. 15-27.

mayores rendimientos agrícolas. En efecto, con un sistema de cultivo de dos campos se puede obtener un rendimiento mayor al obtenido con la rotación trianual, puesto que una mayor intensidad de cultivo puede provocar el agotamiento de la fertilidad del suelo.⁵

Las modalidades de uso del ganado permiten entender las dificultades que existen para convertir una agricultura basada en la producción con el arado en una agricultura mixta. Esta conversión depende en buena medida del papel que desempeña el ganado a criterio del productor, ya que la crianza puede estar orientada hacia la producción de bienes destinados al mercado (carne, leche, queso, pieles), o al consumo interno de la granja, o ser utilizado principalmente en función de la energía que proporciona para el cultivo u otras tareas en los campos, y para la producción de fertilizantes. Una vez más, es difícil generalizar, ya que, en la agricultura basada en el arado, el ganado tiene gran importancia, por su energía y para la fertilización de los campos, mientras que en la de tipo mixto es particularmente importante para la producción de bienes destinados al mercado.

La suma de las consideraciones anteriores lleva a sostener que la división de la agricultura europea en dos sistemas —el de tipo mediterráneo, dedicado al cultivo de cereales panificables y con un sistema de dos campos, y el de Europa del norte, dedicado a la producción de cereales invernales y primaverales y con un sistema de tres campos— no explica las lógicas productivas subyacentes en las diferentes prácticas agrícolas. No debe por ello extrañarnos la posición de Von Thunen, quien, a partir de esas lógicas, diferencia las “tres especies de rotación pastoral: la de Holstein, la de Meckleburg y la de la Marca”, agregando que “cada una de ellas responde a exigencias locales”. Son, en efecto, estas “exigencias locales” las que explican, tal vez, por qué la de Holstein es una rotación que se opera cada 10 años, la de Meckleburg cada siete y la de la Marca cada nueve.⁶

Del conjunto de estas observaciones podemos concluir que entre los rasgos característicos de la agricultura moderna europea se encuentran la pluralidad y la coexistencia de distintos sistemas de cultivo. Nos encontramos así ante una gran variedad de racionalidades productivas, cuyos elementos esenciales no se encuentran exclusivamente en las

⁵ Van Bath, *The Agrarian History*, cit., pp. 243-245. Véanse las consideraciones de J. Meuvret, *Études d'histoire économique*, Armand Colin, París, 1971, pp. 153-196.

⁶ J. H. von Thunen, “Costituzione dello stato isolato” (1863), *Biblioteca degli Economisti*, 2ª serie, Unione Tipografica, Turin, 1866, pp. 850-851.

modalidades de cultivo sino también en la relación que existe entre el cultivo y el consumo.

2. PRODUCTORES, MERCADOS Y CONSUMIDORES

La pluralidad de sistemas y la coexistencia de diversos tipos de cultivos permite considerar que probablemente nunca haya existido una "agricultura tradicional", como por simplicidad explicativa ha sido definida aquella agricultura previa al final del siglo pasado. Se puede decir, por el contrario, que uno de los grandes cambios ocurridos en el mundo rural a partir de la segunda mitad del siglo XVIII fue el de permitir que cada productor pudiera decidir subjetivamente cómo obtener el mayor rendimiento de las tierras que cultivaba.⁷ Esta mayor libertad de decisión comienza a observarse desde la segunda mitad del siglo XVIII, cuando en sus decisiones los actores rurales empezaron a considerar la relación entre la producción y los precios; antes, en cambio, sobre todo en los siglos XVI y XVII, las decisiones eran tomadas fundamentalmente con base en la variación de los precios.⁸

Al tomar en cuenta la relación entre la producción y los precios, las decisiones que adoptan los productores se volvieron cada vez más complejas, en tanto que esa nueva relación se tradujo en la redefinición de la mayoría de las variables preexistentes. Una de las principales era el transporte, cuyo costo, a veces meramente nominal, se integró progresivamente en el cálculo del producto neto de la granja.

En términos más generales, la nueva relación entre producción y mercado acabó por replantear los gastos agrícolas que, a su vez, influyeron en el ingreso obtenido por el productor. A principios del siglo XIX, en efecto, a los rubros tradicionales de los gastos de producción, como la adquisición de semillas, la preparación del terreno, el mantenimiento de las construcciones, caminos y puentes, se agregó uno nuevo, integrado por el cálculo de los intereses sobre el cultivo y sobre el capital invertido en edificios.⁹

⁷ Sobre las características de la agricultura tradicional, cf. D. Grigg, *The Transformation of Agriculture in the West*, Blackwell, Oxford, 1992, p. 4.

⁸ Van Bath, *The Agrarian History*, cit., p. 232.

⁹ Von Thunen, *Lo stato*, cit., pp. 850-851; W. Abel, *Congiuntura agraria e crisi agrarie*, Einaudi, Turín, 1976, pp. 314-326; M. E. Turner, J. V. Beckett y B. Afton, *Agricultural Rent in England*, Cambridge University Press, Cambridge, 1997, pp. 214-224; F. Braudel-E. Labrousse, *Histoire économique et social de la France*, ruf, París, 1970-1980, vol. II, pp. 473-497, y vol. III, pp. 112-118. Sobre las concepciones del Antiguo Régimen acerca de la tasa de interés, cf. J. Y. Grenier, *L'éco-*

La incorporación de la tasa de interés en los cálculos económicos representó un hecho importante no sólo en términos económicos, sino también sociales. La necesidad de tomar en cuenta dicha tasa de interés obligó a los productores a tomar decisiones no sólo de tipo colectivo —es decir, aquellas similares para todos los productores relativas a los cultivos— sino también de tipo individual, ya que la tasa de interés variaba de granja en granja y determinaba, por lo tanto, una individualización del rédito agrario. El individualismo en la toma de decisiones era favorecido, además, porque los productores tuvieron que redefinir sus relaciones con el Estado, sobre todo en el nivel fiscal; con los propietarios, a través del pago de las rentas; y con los comerciantes, con el anticipo de insumos productivos y la venta de productos agrícolas.

Dentro del ciclo productivo anual, la cosecha y sus perspectivas para el año sucesivo se plantearon, por lo tanto, como el momento conclusivo de un complejo proceso decisional iniciado algunos meses antes. A lo largo de cada año agrícola, el productor asumía una serie de decisiones que lo obligaban a realizar negociaciones así como a buscar y adquirir informaciones de diversa índole. La capacidad de adquirir las informaciones necesarias, sostener negociaciones con agricultores, comerciantes y funcionarios, y calcular de manera racional los costos formaban parte del proceso de expansión del capital humano gracias al cual se favorecieron las transformaciones agrícolas; además, se generó una serie de diferencias entre los actores rurales a causa del mayor peso que asumieron las decisiones individuales.¹⁰

Los procesos decisionales estaban, por otra parte, condicionados por los resultados de la cosecha. En efecto, no era casualidad que una mala cosecha implicara la disminución o el incremento de las ganancias de los productores, ya que las cantidades de producto vendidas dependían de la producción autoconsumida en la unidad productiva y de los precios de venta de los bienes agrícolas.¹¹ La evolución coyuntural de la oferta y la demanda determinaba por tanto la necesidad de consolidar ulteriormente el conocimiento y la información y, por otro lado, se veían incentivadas por la actividad económica de la burocracia (control

nomie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude, Albin Michel, París, 1996, pp. 170-201.

¹⁰ J. E. Stiglitz, *Rational Peasant*, "Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization", en P. Badham (coord.), *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Clarendon Press, Oxford, 1990, pp. 25 y ss., ha puesto en evidencia el papel de la costumbre y de cómo las decisiones individuales crean diferencias informativas y condicionan el cambio tecnológico.

¹¹ Algunos elementos en E. A. Wrigley, *People, Cities and Wealth. The Transformation of Traditional Society*, Blackwell, Oxford, 1987, pp. 92-130.

de precios y almacenamiento de granos) y por las tensiones sociales, sobre todo por las revueltas urbanas.¹²

Las decisiones de los productores se volvían cada vez más complejas, fundamentalmente porque buscaban minimizar los riesgos derivados del hecho de que, en las fases de expansión agrícola, los precios de los cereales tendían a aumentar más rápido que los del ganado y de los bienes industriales, mientras que en las fases de estancamiento eran los precios de los cereales los que tendían a disminuir más que los del ganado y de los bienes industriales. Además, los salarios reales —y en consecuencia el poder adquisitivo de los consumidores— no aumentaban tanto como los precios en las fases expansivas; mientras que en las etapas de recesión los salarios reales no disminuían en la misma proporción que los precios. A fin de cuentas, los productores buscaban evitar que se produjera una gran diferencia entre los precios de los bienes agrícolas y los precios de los productos manufacturados, e intentaban también que la diferencia entre los precios de los productos agrícolas y el salario no fuera tan grande.

Esa búsqueda de los productores estaba orientada a evitar que las diferencias entre los distintos tipos de precios y las existentes entre éstos y los salarios fueran muy acentuadas, pues eran justamente estas diferencias las que incentivaban a las empresas agrícolas, durante las fases de expansión, a mejorar la rotación, incrementar el número de tierras cultivadas, utilizar mayor cantidad de trabajo y, probablemente, a incrementar la inversión en las tierras cultivadas. Los ciclos de expansión y de estancamiento demuestran ser, pues, útiles fuentes de información y de conocimiento para la toma de decisiones de los productores.¹³

Todas las reflexiones que pueden hacerse con base en el movimiento general de los precios hacen referencia, por así decirlo, a un productor genérico y, de alguna manera, abstracto. Para todos los product-

¹² Véase el trabajo de C. Tilly, "Food Supply and Public Order in Modern Europe", en C. Tilly (coord.), *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton University Press, Princeton, 1975, pp. 380-455. Véanse también los trabajos de Roger Schonfield, Hufton y Louise A. Tilly relativos a Gran Bretaña; y, para Francia, R. I. Rotberg y T. K. Rabb (coords.), *Hunger and History. The Impact of Changing Food Production and Consumption Patterns in Society*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985, pp. 67-94 y 105-152.

¹³ Todas estas consideraciones se basan en los siguientes trabajos relacionados con los precios en general y los precios agrícolas en particular: Abel, *Congiuntura agraria*, cit., pp. 293-301 y 331-357; Van Bath, *The Agrarian History*, cit., pp. 98-131; Braudel-Labrousse, *Histoire économique*, cit., vol. II, pp. 529-544; Labrousse, *La crise de l'économie française à la fin de l'Ancien Régime et au début de la Révolution*, PUF, París, 1944; R. Romano (coord.), *I prezzi in Europa dal XIII secolo a oggi*, Einaudi, Turín, 1967. Véanse de manera particular los trabajos de Usher sobre Francia e Inglaterra; de Elsas sobre Alemania, y de Labrousse sobre Francia.

res, grandes, medianos o pequeños, valía el principio de que la cantidad de productos agrícolas colocados en los mercados estaba condicionada por la cantidad de bienes necesarios para el sostenimiento de los productores y de la mano de obra incorporada a la producción agrícola, y por la cantidad de bienes necesarios para generar los ingresos suficientes destinados a la cosecha sucesiva. Consecuencia de lo anterior era que la producción susceptible de ser comercializada era igual a la producción total restante luego de descontar los productos para el autoconsumo y los bienes necesarios para permitir la cosecha sucesiva.

La importancia de esta relación entre producción total y producción comercializada es evidente si se considera que, además de las diferentes formas de cultivo, las diversas áreas rurales presentaban una pluralidad de productores pequeños, medianos y grandes; algunos de los cuales eran propietarios, otros arrendatarios y otros más aparceros. En el primer tercio del siglo XIX, los pequeños propietarios franceses poseían un promedio de 2.6 hectáreas de tierra cultivable cada uno, de las cuales casi dos hectáreas se destinaban a la producción de bienes necesarios para el sostenimiento del productor y su familia, quedando apenas algo más de media hectárea para el cultivo de la producción comercializable. En Bélgica, la extensión de tierra promedio del pequeño propietario era todavía más reducida, alrededor de una hectárea, que era la misma extensión que tenía, en promedio, el pequeño propietario de Baviera.¹⁴

Independientemente de la extensión de tierra que poseía el pequeño productor, que variaba de región en región, lo que verdaderamente contaba era la cantidad de tierra necesaria para generar los productos suficientes para la subsistencia del agricultor, de su familia y del ganado, así como almacenar las semillas necesarias para el nuevo ciclo agrícola, y la cantidad de tierra necesaria para producir los productos destinados al mercado. Si la información disponible en el caso de Francia pudiera ser confirmada para las otras regiones europeas, podría pensarse que incluso un pequeño productor lograba dedicar al menos 20% de la tierra cultivable a la producción de bienes destinados al mercado. Por otro lado, uno de los elementos adicionales de los que disponía el pequeño productor era la cantidad de jornadas laborales excedentes, gracias a las cuales podía aumentar la propia disponibilidad de bienes y moneda.

Para los productores medianos, que a diferencia de los anteriores lo-

¹⁴ Pounds, *An Historical Geography, 1800-1914*, cit., p. 217.

graban producir una mayor cantidad de productos comercializables, se planteaba la necesidad de recurrir a la mano de obra adicional, a los jornaleros, especialmente en el periodo de la cosecha. Por último, los grandes productores, es decir, aquellos que tenían que recurrir a la mano de obra permanente y temporal —aparceros y jornaleros—, tendían a privilegiar la producción de los bienes más demandados por el mercado.

Partiendo de las diferentes combinaciones entre tierra y trabajo que encontramos en las unidades productivas pequeñas, medianas y grandes, podemos comprender que, mientras los productores pequeños y medianos aplicaban una estrategia productiva de tipo multicultivo (o pluricultivo), los grandes productores tenían, por el contrario, un menor número de alternativas, ya que sus costos estaban condicionados por los salarios, en bienes o en moneda, pagados a la mano de obra utilizada. Precisamente porque la combinación de los factores productivos tierra y trabajo dependían también de la cantidad de bienes producidos, se derivaba una configuración de la oferta de bienes extremadamente diversificada, capaz de atenuar tanto los efectos negativos de las malas cosechas como el exceso de producción de los años con buenas cosechas. Es probable que esta estrategia tuviera su fundamento en el buen conocimiento de la relación que existía entre cosecha y demografía; un conocimiento que, de acuerdo con Jean Meuvret, se consolidó entre el final del siglo xvii y los primeros decenios del siguiente, con el resultado de que, en la segunda mitad del siglo xviii, las crisis de subsistencia dejaron de ser un dato estructural.¹⁵

Por lo tanto, las estrategias de los productores en relación con la variación de los precios eran un buen indicador de su capacidad para lograr la interacción de la oferta y la demanda. El incremento de los precios no estimulaba la oferta de los pequeños productores, debido al mayor costo de las inversiones necesarias para realizar la nueva cosecha, mientras que las necesidades económicas de los productores podían ser satisfechas fácilmente si se vendían mejor los bienes producidos y si había mayor demanda de mano de obra, de la cual la pequeña propiedad tenía excedencia. En los años de disminución de los precios, la estrategia de los pequeños productores se orientaba, al contrario, a aumentar la oferta. Con esa finalidad se aumentaba la producción, incrementando la inversión y, sobre todo, la cantidad de trabajo, con la idea de contrarrestar la fuerte baja de las ganancias monetarias. En síntesis, la estrate-

¹⁵ J. Meuvret, *Études d'histoire*, cit., pp. 271-278. Véase también Braudel-Labrousse, *Histoire économique*, cit., vol. II, pp. 56-66.

gia de los pequeños productores era estar siempre presentes en el mercado, pues no eran autosuficientes —como se ha afirmado erróneamente—, sino que tenían una serie de gastos fijos que debían cubrir independientemente del resultado de la cosecha.

Si en las pequeñas unidades productivas la relación entre autoconsumo y producción comercializada estaba regulada por la posibilidad de aumentar o disminuir los ingresos productivos y la oferta de mano de obra hecha a otras unidades productivas, el esquema de acción de los productores medianos era mucho más complejo. Para este tipo de unidades productivas, que necesitaban de mano de obra externa a la granja, se expandía la oferta de los bienes cuando la relación entre precios y salarios era favorable a los precios; en cambio, la oferta se reducía en los periodos de contracción de los precios, con la finalidad de disminuir la cantidad de trabajo externo que debía contratarse, disminuyendo a la vez, en consecuencia, el gasto. En la fase de aumento de los precios, los productores de tamaño medio tenían que tomar decisiones que implicaban riesgos notables, ya que debían contemplar un eventual incremento de los precios; igualmente complejas eran las decisiones que debían ejercer en las fases de disminución de los precios, ya que los gastos en dinero no eran diferibles y estos actores rurales tenían que comercializar, de cualquier manera, una parte de su producción.

Los grandes productores, a diferencia de los pequeños y medianos, disponían de mayor conocimiento sobre la cantidad de inversiones, el número de jornadas laborales necesarias, la variación de precios en las diferentes épocas y la cantidad de mercancías demandadas por los diversos mercados locales. Gracias a esta mayor y mejor información, los grandes productores podían vender con menores riesgos tanto en la fase de aumento de los precios como en la fase de disminución de los mismos. Estos productores se encontraban además aventajados, porque disponían de silos y bodegas para el almacenamiento de los granos durante los meses que antecedían a la nueva cosecha, periodo en el cual los precios aumentaban debido a la inexistencia de oferta de los pequeños y medianos productores. Forbonnais sintetizaba así la estrategia del gran productor: tiene interés en no vender demasiadas cantidades para no generar demasiada abundancia de bienes en el mercado; si las cosechas son abundantes, se las arreglará, en consecuencia, para vender menos, esperando que se incremente su valor.¹⁶

¹⁶ F. V. de Forbonnais, *Elements du commerce*, 2 vols., Leiden, 1754. Véase también Galiani, *Dialogues sur le commerce des blés* (1780), reedición, Fayard, París, 1984.

Detrás de las distintas estrategias adoptadas por los productores, encontramos precisos y determinados conocimientos que se renovaban e incrementaban gracias a su capacidad para adquirir nueva información destinada a mejorar la comprensión que tenían del contexto económico y social en el que operaban. A fin de cuentas, se trataba, efectivamente, de un capital capaz de minimizar la tensión entre producción y mercado, susceptible de incrementarse y de ser transmitido a sus descendientes. En efecto, para la mayoría de los productores, el mercado no era una abstracción en la cual, como por arte de magia, se encuentran la oferta y la demanda. Era un lugar concreto, identificable con una plaza, con un pueblo, con un cruce de carreteras, en el cual personas concretas —campesinos, aparceros, jornaleros, propietarios, mayoristas, notarios, curas— se encontraban, no sólo como compradores y vendedores de granos y de ganado, sino también para reforzar los vínculos sociales y políticos de vecindad, parentela o amistad. En otras palabras, era el conocimiento y no el desconocimiento del mercado lo que generaba recursos cognoscitivos indispensables para que los productores pudieran operar sus propias decisiones racionales.¹⁷

Diversificación y variabilidad de la oferta tendían a coincidir con el tiempo máximo de almacenamiento de los bienes del cual se beneficiaban, esencialmente, los grandes productores. Gracias a esta diversificación, el volumen de los bienes presentes en el mercado tenía variaciones que, en parte, eran atribuibles a la tasa de crecimiento demográfico, y en parte a la diferencia de demanda que existía en los diversos mercados locales. Von Thunen insistía al respecto en que el precio de venta del grano era el factor determinante en la ampliación o reducción del área de cultivo.¹⁸

Las decisiones de los productores no dependían únicamente de su capacidad de influir sobre la oferta, sino también de su capacidad de hacerlo sobre la demanda. Eso era posible gracias al conocimiento de la

¹⁷ Para una reconstrucción de las realidades del mercado, cf. Abel, *Congiuntura agraria*, cit., pp. 302-313; Grenier, *L'économie*, cit., pp. 143-355; F. Mendels, *Agriculture and Peasant Industry in Eighteenth-Century Flanders*, y J. de Vries, "Peasant Demand Patterns and Economic Development: Friesland 1550-1750", en W. N. Parker y E. L. Jones (comps.), *European Peasants and their Markets*, Princeton University Press, Princeton, 1975, pp. 179-266. Véase también M. Berg (comp.), *Markets and Manufacture in Early Industrial Europe*, Routledge, Londres, 1991.

¹⁸ Sobre la tasa de crecimiento demográfico y sobre su variabilidad, cf. Abel, *Congiuntura agraria*, cit., pp. 298-300. Von Thunen, después de haber calculado el rendimiento territorial de la rotación de tipo pastoral y triannual llega a la conclusión de que "no puede haber, en consecuencia, ninguna diferencia absoluta entre los dos tipos de rotaciones, la ventaja de una o de la otra está determinada por el precio del grano. Los precios inferiores hacen preferir la rotación triannual, y los precios más altos, al contrario, la de tipo pastoral" (*Lo stato isolato*, cit., pp. 893-894).

forma en la que estaba estructurada la demanda, tanto de bienes agrícolas como de otros. Como sucedía con la oferta, también la demanda se presentaba diversificada y variable, ya que la convergencia entre las diversas áreas europeas, que se hacía notoria por la mayor correlación de los precios de los productos agrícolas, comenzó a delinearse sólo a partir de los años treinta del siglo pasado.¹⁹

La diversidad y la variabilidad de la demanda era observable en la distinción entre bienes de subsistencia, de lujo y de ostento, como ha sido ilustrada por los economistas anteriores a Adam Smith.²⁰ La distinción de los bienes colocaba la demanda en un orden social ya construido, en el cual se mezclaban los criterios de ingreso, prestigio y honor. La demanda de productos agrícolas hacía referencia a dos de estos tipos de bienes, los de subsistencia (como el trigo) y los de lujo (como la carne). El trigo y la carne son ejemplos de dos bienes cuya demanda estaba regulada con base en dos principios diferentes y no necesariamente convergentes.

El volumen intercambiado de trigo, y en general de los cereales panificables, era sensible a la variación del precio, pero también lo era a los ingresos del consumidor. Para la carne y otros bienes de lujo, como la mantequilla, el aceite de oliva o los gallináceos, la demanda era menos elástica, ya que se regulaba con base en el precio de oferta del bien y de la capacidad adquisitiva residual del consumidor, que era la restante una vez adquiridos los bienes de subsistencia. Podemos concluir que la demanda de bienes agrícolas de lujo era mucho más rígida que la de bienes de subsistencia, con la consecuencia de que, mientras los precios del trigo sufrían grandes fluctuaciones, los de la carne y los productos de la ganadería en general registraban oscilaciones menores.²¹

Del análisis de las cantidades de trigo comercializado en algunas plazas francesas, se observa que, cuando los precios aumentaban, crecía también la demanda, mientras que ésta disminuía cuando los precios bajaban.²² En otras palabras, una cosecha mala o mediocre obligaba al consumidor urbano a incrementar la adquisición de granos, incluso a costa de dejar de comprar bienes agrícolas de lujo, motivado por la preocupación de estar ante el inicio de una etapa de carestía y viéndose, en consecuencia, en la necesidad de aumentar sus propias despensas.

¹⁹ Abel, *Congiuntura agraria*, cit., pp. 397 y ss.

²⁰ Grenier, *L'économie*, cit., pp. 299-356.

²¹ Van Bath, *The Agrarian History*, cit., pp. 114-115.

²² Grenier, *L'économie*, cit., pp. 386-415.

Para los consumidores, particularmente los de tipo urbano, la necesidad de supervivencia iba en contra del cálculo económico que exige que, cuando aumenten los precios de las mercancías, el consumidor no se exceda en las compras.

La diversidad y variabilidad de la demanda y el comportamiento de los consumidores formaban parte del bagaje de información de que disponían o intentaban procurarse los productores para definir sus estrategias productivas y de mercado. En otras palabras, el conjunto de información sobre el comportamiento diferenciado y cíclico de la oferta y la demanda nos demuestra que los actores rurales disponían de una serie de instrumentos decisionales para diseñar estrategias diferenciadas y complejas que les permitieran orientar y corregir en cada estación, anual y cíclicamente, su producción y sus relaciones con el mercado. En las estrategias de cada productor, el mercado no era una realidad externa, una dimensión que condicionaba de manera exclusiva las decisiones que tenían que asumir, sino una variable que tenía una importancia similar a la de la producción. En última instancia, se puede decir que las estrategias productivas tendían a consolidar la unión entre las decisiones de producción y de mercado.

Si bien es cierto que el análisis de los vínculos entre la producción y el consumo hace pensar en una economía agraria mucho más dinámica de la que han planteado buen número de trabajos sobre el nacimiento de la agricultura moderna, no debemos olvidar que las mayores capacidades decisionales de los actores rurales no se tradujeron siempre en mejor rendimiento agrícola. Los cálculos más recientes sobre la agricultura inglesa revelan que en el curso del siglo XVIII el volumen de la producción tuvo una tasa de crecimiento ligeramente superior (0.65% anual) a la de la población (0.55% al año), y que en la primera mitad del siglo XIX la diferencia aumentó ya que, mientras que la producción se expandió a ritmos de 0.81 % anuales, la población creció con una tasa superior equivalente a 1.36 % al año.²³ También en otros países europeos, como Francia o España, los cálculos nos señalan que la producción agrícola total tenía un ritmo de crecimiento igual o ligeramente superior al de la población.²⁴

²³ M. Overton, "Land and Labour Productivity in English Agriculture, 1650-1850", en P. Mathias y J. Davis, *Agriculture and Industrialization: from the 18th Century to the Present Day*, Blackwell, Oxford, 1996, p. 30.

²⁴ J. C. Toutain, *Le produit de l'agriculture française*, Cahier de l'Issea, Paris, 1961, p. 128; y Gabriel Tortella, *El desarrollo de la España contemporánea*, Alianza Editorial, Madrid, 1993, pp. 53-54.

Si la agricultura no presentó una expansión uniforme en el curso de los siglos XVIII y XIX, a pesar de que fueron aplicados importantes cambios de calidad, pudo deberse a la existencia de una discrepancia entre productividad y rendimiento agrícola.²⁵ Bairoch señaló la existencia de una discrepancia entre el aumento de la productividad (que se calcula en 0.9% anual entre 1800 y 1850-1870) y el de los rendimientos agrícolas (calculado en 0.2% anual en el mismo periodo) para concluir que “muy probablemente, durante las primeras décadas de la revolución agrícola (y probablemente hasta la segunda revolución agrícola), los nuevos métodos de cultivo se tradujeron en un aumento de la duración anual de trabajo efectivo y, también, en su intensificación”.²⁶

El nacimiento de la agricultura moderna se plantea como resultado de una gran interacción entre factores materiales —relativos a la producción y comercialización de los productos agrícolas— y factores de iniciativa y de organización, relativos a las decisiones de los productores en materia de uso de los recursos productivos y de las relaciones personales e interpersonales de tipo social. Esta interacción entre factores materiales y de iniciativa, que encuentra su fundamento cultural en la expansión de los procesos cognoscitivos e informativos de los productores, permite comprender por qué los actores rurales tendieron hacia el constante incremento de su libertad de acción económica. /

3. INSTITUCIONES Y RIQUEZA RURAL

La búsqueda de mayor libertad de acción por parte de los actores rurales no se limitó a la esfera económica, sino que se extendió a ámbitos ajenos a la economía. Si bien la nueva relación entre producción y mercado hizo evidente para los productores la necesidad de adquirir un conocimiento más profundo sobre los vínculos institucionales y políticos que representaban obstáculos a su actividad económica, es seguramente el proceso de centralización administrativa y burocrática establecido por la monarquía absoluta lo que obligó a los actores rurales a ampliar y profundizar su actividad en el campo institucional y político.²⁷

²⁵ E. Le Roy Ladurie y J. Goy, *Tithe and Agrarian History from the Fourteenth to the Nineteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982, pp. 154 y ss.

²⁶ P. Bairoch, *Les trois révolutions agricole du monde développé: rendements et productivité de 1700 à 1985*, Annales esc, 1989, núm. 2, pp. 317-353.

²⁷ Sobre la expansión de la administración estatal en la fase final del absolutismo, cf. O. Hintze, “The Formation of States and Constitutional Development: A Study in History and Politics y The

Uno de los efectos más significativos de la centralización monárquica fue que los funcionarios reales se hicieron cada vez más presentes e invadientes. Intentaron regular los derechos consuetudinarios sobre la tierra, las aguas, las ferias y los mercados y, sobre todo, aumentar la carga fiscal que pesaba sobre el mundo campesino. Esta mayor presencia administrativa y fiscal de la monarquía es, probablemente, uno de los elementos que llevaron a los productores a aumentar la productividad y la intensidad del trabajo. Mientras para los productores grandes y medianos fue más fácil hacerlo, los pequeños propietarios, particularmente los de las áreas colineras y montañosas, no tuvieron otra alternativa más que incrementar su propia oferta de trabajo. El resultado fue un aumento de la movilidad demográfica en general y de las migraciones internas en particular, las que, por un lado, obligaron a los emigrantes a olvidarse del autoconsumo y a entrar en el mundo económico del riesgo y, por otro lado, favorecieron la incorporación de los pueblos como actores económicos activos, disminuyendo, en consecuencia, el peso que hasta entonces había tenido la tierra en las sociedades rurales.²⁸

La centralización monárquica no sólo fue un fenómeno coercitivo, ya que también favoreció el nacimiento de “una especie de libertad irregular e intermitente” que se fundaba en la idea de la excepción y del privilegio, variable de estamento en estamento, y que permitió la reducción de la arbitrariedad en las relaciones sociales, particularmente en las de tipo feudal todavía existentes en el campo.²⁹ En efecto, la centralización operada por las monarquías absolutas de Europa continental reforzó la relación directa entre el rey y los súbditos, generando mayores garantías jurídicas para estos últimos.³⁰

Origins of the Modern Ministerial System”, en Félix Gilbert (comp.), *The Historical Essays of Otto Hintze*, Oxford University Press, Nueva York, 1975, pp. 157-177 y 216-266; W. Fischer y P. Lundgreen, “The Recruitment and Training of Administrative and Technical Personnel”, en Tilly (comp.), *The Formation*, cit., pp. 456-561. Véase también el trabajo de H. Rosenberg, *La nascita della burocrazia. L'esperienza prussiana 1660-1815*, Ed. Riuniti, Roma, 1989.

²⁸ Sobre la movilidad de las migraciones rurales, cf. L. Fontaine, “Gli studi sulla mobilità in Europa in età moderna: problemi e prospettive di ricerca”, *Quaderni Storici*, 1996, núm. 3, pp. 739-755, y E. J. T. Collins, *Labour Supply and Demand in European Agriculture 1800-1850*, en E. L. Jones y S. J. Woolf (comps.), *Agrarian Change and Economic Development*, Methuen, Londres, 1969, pp. 61-94.

²⁹ A. de Tocqueville, *L'Ancien Régime et la Révolution*, cap. xi: “De l'espèce de liberté qui se rencontrait sous l'ancien régime et de son influence sur la Révolution”. Sobre el concepto político de libertad en el derecho natural moderno, cf. W. Conze et al., *Libertà*, Marsilio, Venecia, 1991, pp. 67-90; y sobre privilegios y libertad, H. Mohnpaupt, “I diritti di privilegio e i diritti di libertà nella Germania del XVIII e XIX secolo”, en R. Gherardi y G. Gozzi (comps.), *Saperi della borghesia e storia dei concetti fra Otto e Novecento*, Il Mulino, Bolonia, 1995, pp. 17-52.

³⁰ Sobre el significado político de la centralización monárquica, cf. G. Poggi, *La vicenda dello*

La búsqueda de mayor libertad de acción económica terminó por conjuntarse con la demanda de mayor legalidad en las relaciones con la autoridad política y administrativa, estableciendo así las premisas favorables para el reconocimiento, la regulación y la defensa de los derechos de propiedad.

El mejor ejemplo a nuestra disposición del nuevo curso que siguieron los derechos de propiedad es el proceso de colocación de cercados en Inglaterra. Si bien éste se planteó como un proceso continuado a partir del Medioevo, es sólo hasta la segunda mitad del siglo XVIII que los propietarios empezaron a hacer uso del reconocimiento institucional expresado a través de un decreto del Parlamento o de un tribunal de justicia. Se recurrió al Parlamento por la sencilla razón de que implicaba un sinnúmero de ventajas y, sobre todo, evitaba la incertidumbre preexistente motivada por los acuerdos entre las partes interesadas en hacer desaparecer los “campos abiertos”, y permitía, además, cercar las tierras comunales y las destinadas a alguna función pública, lo que en los hechos significaba privatizarlas. A lo largo de la segunda mitad del siglo XVIII y el primer tercio del siglo sucesivo, la mayor institucionalización permitió cercar 5.9 millones de acres, equivalentes a 20.9% del total de la superficie agrícola, de los cuales 4.1 millones de acres (69.5%) fueron campos abiertos cultivables y 1.8 millones de acres, tierras comunales y de utilidad pública.

Esta transformación trajo consigo costos y beneficios. Entre los primeros hay que mencionar los costos de tipo administrativo, considerados altísimos por todos los autores que han estudiado este tema, y, sobre todo, los de tipo social, ya que se puso fin a la existencia de una clase campesina independiente y se aceleró el proceso de empobrecimiento. Los propietarios excluidos del fenómeno del establecimiento de cercas fueron sustituidos por personas de su misma condición social y agraria, es decir, por sujetos capaces de entender las necesidades de racionalización de la propiedad y del usufructo de la tierra, con efectos positivos en la interacción entre producción y consumo y en la creación de un “mercado de la tierra”.³¹

La presencia de una mejor interacción entre libertad económica y garantías institucionales fue señalada también por Tocqueville, quien

stato moderno, Il Mulino, Bolonia, 1978, pp. 116-127. Véase también R. Ago, *La feudalità in età moderna*, Laterza, Bari, 1994, pp. 3-70 y 107-136.

➤ ³¹ J. D. Chambers y G. E. Mingay, *The Agriculture Revolution 1750-1880*, B. T. Batsford, Londres, 1966, pp. 77-101; E. Kerridge, *The Agriculture Revolution*, Allen and Unwin, Londres, 1967, y M. Turner, *Enclosures in Britain 1750-1830*, MacMillan, Londres, 1984.

veía en la “libertad no regulada y malsana” del Antiguo Régimen el elemento que “preparó a los franceses a destruir el despotismo”.³² En otras palabras, los actores rurales no fueron espectadores pasivos, sino que desempeñaron un papel importante en la conversión de los individuos en general de súbditos a ciudadanos, en la interiorización de los derechos del hombre y del ciudadano y del constitucionalismo y, de manera más general, en la formación y consolidación del orden liberal del siglo XIX. Los mecanismos políticos e institucionales desempeñaron un papel de gran importancia en el intento por desarrollar el consenso de las clases rurales respecto al Estado liberal, a pesar de la persistencia de la tesis según la cual el Estado ejerció, exclusivamente, una acción coercitiva.³³ Deberíamos tratar de entender, como lo intentó Angulhon, si en realidad el nuevo orden liberal sostuvo e impulsó la redefinición de la importancia social y de la racionalidad del campo.³⁴

Para concretar la transformación de la relación entre instituciones y riqueza rural durante el Antiguo Régimen, podemos detenernos en el caso del saneamiento de las tierras pantanosas francesas, estudiado por Rosenthal. Antes de la Revolución, los principales actores eran la burocracia real, los propietarios de las tierras y los titulares de los derechos sobre las tierras de la comunidad o municipales. De ellos, la burocracia era favorable al saneamiento, mientras los propietarios de las tierras y los titulares de los derechos comunales se encontraban en un conflicto constante porque los derechos de quien realizaba las obras de saneamiento eran jurídicamente inciertos, es decir, las tierras saneadas podían acabar indiferentemente en las manos, o bien de los grandes propietarios, o bien de los pueblos. El resultado de este conflicto de intereses fue que de los 41 proyectos puestos en marcha entre 1714 y 1789 sólo siete fueron concluidos. En total, entre 1817 y 1870 fueron saneadas integralmente 425 000 hectáreas pantanosas. El suceso de las operaciones de saneamiento en el siglo XIX dependió del nuevo contexto institucional que favorecía el nacimiento y la difusión de asociaciones de productores agrícolas, así como de la posibilidad ofrecida a estas asocia-

³² Marc Bloch, en *La lutte pour l'individualisme agraire dans la France du xviii^e siècle*, publicado en 1930, puso en evidencia las numerosas manifestaciones de la lucha contra las costumbres rurales y, particularmente, la usanza del pastoreo después de la cosecha, la “vaine pature”; cf. *Mélanges historiques*, SEVPEN, París, 1963, vol. II, pp. 593-637.

³³ Para una visión negativa del papel del Estado, cf. C. Tilly, *Coercion, Capitalism and European States*, Blackwell, Oxford, 1990, de manera particular, pp. 96-114; y para una visión más ponderada de las diversas variables que intervienen dentro del Estado liberal constitucional, cf. Poggi, *La vicenda*, cit., pp. 131-168.

³⁴ M. Angulhon, *La République au village*, Plon, París, 1970.

ciones de apoyar la actividad de las compañías privadas encargadas de las obras de saneamiento. El saneamiento, además de incorporar nuevas tierras agrícolas, permitió también la erradicación de la malaria en las áreas del sur de Francia.³⁵

Las implicaciones de la nacionalización de los bienes eclesiásticos y de la subasta de los bienes comunales en España fueron similares a las del proceso inglés de parcelación y a la subasta de los bienes inalienables en Francia, porque contribuyó precisamente a reforzar la relación entre economía agraria y derechos de propiedad. El resultado de este proceso, que comenzó hacia finales del siglo XVIII, por razones principalmente fiscales, fue que el valor de los bienes confiscados y subastados entre 1798 y 1808 era enorme: alrededor de 1 600 millones de reales. Probablemente la subasta de los bienes eclesiásticos generó la privatización de los bienes municipales y de las tierras comunales iniciada en 1813. En 1855, la nacionalización de la propiedad rural y urbana terminó por afectar todas las corporaciones religiosas, militares y laicas (confraternidades y obras pías).

El conjunto de bienes rurales afectados por este proceso, que representaba la cuarta parte de la superficie agrícola española entera, produjo ingresos a las arcas estatales por 14 400 millones de reales y favoreció la transferencia de la propiedad de una enorme cantidad de tierras. Los nuevos propietarios eran, en parte, productores rurales sin tierras propias, pequeños propietarios, comerciantes y profesionistas que vivían, la mayoría de las veces, en la provincia en la que adquirían las tierras. No se trató únicamente, en consecuencia, de una mera y simple transferencia de propiedad, sino también de un cambio de gestión. La Iglesia y las corporaciones administraban, en efecto, sus propiedades con base en el sistema de renta decenal y, en algunas regiones (Galicia, Asturias, Cataluña y Valencia), con formas de enfiteusis, es decir, un contrato agrario de larga duración que impedía al enfiteuta el pleno usufructo de la propiedad; en consecuencia, no motivaba la realización de mejoras productivas. Al contrario, las tierras comunales eran concedidas en usufructo a los residentes no poseedores de tierras a cambio de una cantidad anual en favor de los municipios; aunque en los hechos se beneficiaron de ello principalmente los campesinos ricos, quienes podían obtener el usufructo de las tierras comunales gracias a la influencia que ejercían en los concejos municipales.

³⁵ J. L. Rosenthal, *The Fruits of Revolution. Property Rights, Litigations, and French Agriculture, 1700-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, pp. 39-58 y 149-169.

La amortización de los bienes eclesiásticos y la privatización de los bienes comunales favoreció tanto la renovación de los propietarios como el fortalecimiento de la administración directa de las granjas. Incluso los propietarios urbanos, profesionistas y comerciantes, participaron activamente en la administración de sus propiedades agrícolas. Así se puede entender por qué la nacionalización de los bienes eclesiásticos y la subasta de los bienes comunales tuvieron un amplio consenso entre los actores rurales.³⁶

La interacción de las transformaciones y de los cambios institucionales en las áreas rurales representa una vastísima problemática de la que, hasta ahora, los historiadores se han limitado a analizar las formas de propiedad, sin darle la debida importancia al papel desempeñado por los actores rurales en los cambios institucionales. Nuestra hipótesis es que los derechos de propiedad representaron un importante elemento de transformación, ya que no sólo fueron considerados desde el punto de vista del altísimo valor económico que implicaban, como es obvio, sino también por su gran importancia social y política, tanto por los productores propietarios de tierras, usufructuarios, arrendadores o enfiteutas, como también por aquellos productores que no tenían ningún tipo de derecho sobre la tierra, como los jornaleros. Todos entendieron que el final del absolutismo favorecía el mejoramiento de su propio estatus, aumentando sus posibilidades de pasar de una condición de aparcerero a una de arrendador, o incluso a una de propietario. También desde el punto de vista de la relación entre riqueza e instituciones, entre economía y política, podemos observar la continuidad de un proceso que culminó, en menos de un siglo, con el nacimiento de las nuevas instituciones de la agricultura moderna.

4. ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES

De las observaciones —no nuevas, pero ordenadas de manera distinta— que se han dicho en estas páginas, surge una imagen mucho más compleja respecto al proceso que generó, a finales del siglo XIX, una agricultura capaz de incrementar los rendimientos agrícolas, especiali-

³⁶ Sobre la propiedad eclesiástica y los bienes comunales, cf. A. García Sanz, "Crisis de la agricultura tradicional y revolución liberal (1800-1850)", y J. Fontana, "La desamortización de Mendizábal y sus antecedentes", en AA.VV., *Historia agraria de la España contemporánea*, Grijalbo, Barcelona, 1985, vol. I, pp. 17-39 y 219-244; Tortella, *El desarrollo*, cit., pp. 44-51.

zar el tipo de productos, aumentar la cantidad de bienes comercializables, acrecentar la relación con los otros sectores económicos y recurrir al mercado de capitales. Los elementos capaces de generar este proceso que duró varias décadas son las nuevas estrategias productivas, de mercado e institucionales que se delinearon a lo largo del siglo XVIII y que se reforzaron en el siglo sucesivo. En última instancia, las estrategias llevadas a cabo privilegiaron una mayor integración entre las diversas dimensiones del mundo agrario, provocando que el proceso decisional de los actores rurales terminara por vincular las decisiones productivas a las decisiones de mercado. Justo esa estrecha correlación entre decisiones productivas y decisiones de mercado representa el elemento detonador de la agricultura moderna.

El estudio de las diferentes interacciones que existen entre las distintas dimensiones presentes en las áreas rurales, y entre éstas y otras dimensiones extrañas al mundo rural, ha permitido entender que la transformación encuentra su razón de ser en la voluntad de todos los sujetos rurales, incluidos los jornaleros, por ampliar su esfera de acción, reduciendo los vínculos y las condiciones que la limitan. Ésa es la misma voluntad que encontramos en la toma de decisiones productivas, de mercado y de relación con la sociedad, la política y las instituciones, decisiones que, a su vez, están motivadas por la adquisición de conocimientos y de información. En otras palabras, la transformación agraria estaba sostenida por un vigoroso proceso de expansión del capital humano. En efecto, sin una expansión del capital humano, los actores agrarios no habrían sido capaces de reaccionar positivamente ante las demandas, no sólo económicas, sino también culturales y políticas, provenientes del mundo exterior, y no habrían sido capaces de transformar sus concepciones sobre derechos de propiedad y derechos de ciudadanía, y sobre los tipos de garantías que debe ofrecer el poder público.³⁷

A fin de cuentas, el nacimiento de la agricultura moderna es un proceso en el que los opuestos interactúan, donde los extremos son, por un lado, los actores rurales y, por el otro, los actores no rurales, como la burocracia y los comerciantes. Esta interacción, algunas veces conflictiva y otras colaborativa, permitió la identificación de los obstáculos que debían eliminarse. No es casual que en el transcurso de la primera mitad del siglo XIX los elementos esenciales de los derechos de propie-

³⁷ Sobre la difusión de la información, cf. H. J. Fox, "Local Farmers Associations and the Circulation of Agricultural Information in Nineteenth-Century England", en H. J. Fox y R. A. Butlin (comps.), *Change in the Countryside: Essays on Rural England*, MacMillan, Londres, 1979, pp. 43-64.

dad se convirtieran en patrimonio común de todos los actores sociales, de la misma manera como lo fueron los derechos del ciudadano.

Se puede afirmar que la transformación agraria a lo largo de más de un siglo se caracterizó tanto por la continuidad como por la discontinuidad. La continuidad es visible en la expansión de la libertad de acción que, habiéndose iniciado en el interior de la esfera productiva agraria, se extendió después al mercado y a las instituciones. La discontinuidad, por otro lado, es visible en la mayor vinculación que se produjo entre vida rural y no rural, lo que fue posible gracias a la mayor libertad de acción en los ámbitos político e institucional.

Todas las reconstrucciones históricas tienen poco valor práctico. No obstante, la reconstrucción histórica de la transformación que subyace en el nacimiento de la agricultura europea moderna permite afirmar que la historia agraria y de las instituciones agrarias es un útil instrumento para verificar las diversas teorías económicas. En efecto, la agricultura europea moderna presenta una diversidad similar a la de muchas agriculturas del Tercer Mundo, es decir, una diferencia entre productividad y rendimiento y entre productividad e intensidad de trabajo.

La experiencia histórica de la agricultura moderna muestra que el crecimiento sostenido de la producción agrícola empezó sólo en 1850-1870, es decir, en el momento en el que la libertad de decisión se había difundido ampliamente entre los actores rurales de las diversas áreas europeas, gracias, entre otras razones, a la intensificación de los conocimientos y de la información. Muestra, además, que en la fase inicial de la transformación agraria la mayor intensidad de trabajo antecedió al aumento de la productividad. Esto significa que el elemento que realmente desencadenó el proceso de transformación agraria estaba constituido por las preferencias y las decisiones de los diversos productores agrarios orientadas a unificar e individualizar sus estrategias. En síntesis, la experiencia histórica parece sugerir que un crecimiento sostenido de la producción y la productividad depende fundamentalmente de una serie de adecuaciones cualitativas que deben ser capaces, antes que nada, de fortalecer y renovar el capital humano presente en las áreas agrícolas.

II. LOS ACTORES SOCIALES DE LAS TRANSFORMACIONES PRODUCTIVAS DE LA AGRICULTURA ITALIANA

VERA ZAMAGNI

SON POCOS LOS PAÍSES EN EL MUNDO que, como Italia, cuentan con un territorio reducido y una gran variedad de climas y paisajes, que van desde las montañas más altas de Europa hasta los lagos, desde los mares hasta las colinas y las llanuras, las cuales representan sólo 20% del total del territorio nacional. Esta conformación orográfica del país, alargada además longitudinalmente —con lo que se presenta una notable diferencia de latitud entre el norte y el sur— es la causa de una profunda diferenciación de la agricultura italiana, por lo que no podemos esperar una única respuesta a la pregunta sobre cuáles han sido los destinos de la “agricultura italiana”. Éstos son variados y muy distintos dependiendo del lugar.

Si bien ésta es una premisa indispensable y bien conocida, es menos notorio el hecho de que, justo por lo accidentado del territorio italiano, no existe fertilidad “natural”. El suelo italiano debe ser protegido continuamente de los desastres naturales (como lo han demostrado episodios recientes), y su fertilidad construida de manera artificial a través de obras de bonificación, irrigación, canalización de las aguas, construcción de terrazas, consolidación y reforestación. El territorio agrícola italiano es, pues, para bien o para mal, reducidamente, una “reserva natural”; es más bien el resultado de siglos de intervención del hombre; por ello se puede decir que, por un largo periodo, más que determinar al hombre, ha sido determinado por éste,¹ lo que ha provocado importantes retrocesos que han dejado una marca indeleble sobre las instituciones, los comportamientos y las actitudes mentales de las poblaciones.

¹ En relación con este punto, cito un pasaje de la introducción de P. Bevilacqua y M. Rossi Doria (comps.), *Le bonifiche in Italia dal '700 a oggi*, Laterza, Bari, 1984, pp. 5-6: “Los momentos de crecimiento, de expansión, de poderío de algunos pueblos, Estados y regiones del interior de nuestra península coincidieron con las etapas históricas en las que se realizaron grandes obras de saneamiento del territorio, se dominó plenamente la agricultura y se ocuparon territorios pantanosos, se verificó el predominio del control técnico sobre la fuerza y el desorden de las aguas [...] y, del mismo modo, las fases de declive, de derrota, de retroceso de la historia de la península han sido

Lo que intento subrayar con insistencia es que si existe algún lugar en donde las explicaciones de los acontecimientos históricos en términos de determinismo ambiental carecen totalmente de fundamento, ése es precisamente Italia. En realidad, cada tipo de ambiente, aun el que a primera vista parece más impropio, se ha revelado capaz, aunque con significados y tiempos diversos, de ofrecer oportunidades de enriquecimiento. Pensemos sólo que hoy, entre las regiones más ricas de Italia, están las regiones alpinas —Valle de Aosta y Trentino-Alto Adige—, que por milenios fueron áreas de gran miseria, mientras que entre las regiones más pobres hay algunas —como Puglia, Sicilia o Campania— que muy poco o nada tienen que envidiar a áreas más ricas en términos de recursos ambientales.

Si lo afirmado antes es cierto por lo que respecta al pasado, haciendo que la historia reciente de Italia sea en particular interesante, sin duda en el momento de la unificación del país, en 1861, muchos “juegos” ya estaban definidos y las diversas áreas habían asumido una configuración agrícola precisa que habría reaccionado en modos muy distintos ante las demandas provocadas por los efectos de la industrialización. Una tipología que nos permita comprender la amplia gama de respuestas que el mundo agrícola italiano dio a los desafíos de la modernización debe considerar al menos cinco ambientes agrícolas distintos —la llanura padana, la colina-montaña septentrional, la llanura-colina central, el latifundio centro-meridional y la zona costera meridional— y siete “actores” sociales. De acuerdo con el título de este ensayo, en la exposición que sigue procederemos haciendo referencia a estos “actores”.

1. EL ARRENDATARIO CAPITALISTA DE LA LLANURA PADANA

Carlo Cattaneo, gran economista civil lombardo de la primera mitad del siglo XIX, ya había hecho notar que lo que asemejaba la Lombardía con Inglaterra era la “alta agricultura” (*high farming*) que se practicaba por una clase de arrendatarios desconocida en las naciones antiguas y en la mayoría de las modernas, quienes, más que agricultores, “son empresarios de la industria agraria”.² Cattaneo afirmaba que esta clase de arren-

precedidas, seguidas o acompañadas de un debilitamiento del control de los hombres sobre las fuerzas de la naturaleza, por la prevalencia del desorden hidráulico, por el desgaste de los terrenos y por la pérdida de las culturas de producción y de las habilidades humanas”.

² C. Cattaneo, “Dell'agricoltura inglese paragonata alla nostra” (1857), en *Saggi di economia rurale*, Turín, 1975, p. 229.

datarios había echado raíces en Lombardía ya desde el siglo XVII, antes que en Inglaterra,³ y que estaba vinculada a la difusión del riego, cuyos primeros indicios se advierten incluso en el siglo XII.⁴ Esto no significa que los propietarios de tierras en la llanura padana generalmente se ocuparan de otras cosas o dedicaran su tiempo al ocio. Por el contrario, hay referencias de muchos propietarios muy activos y capaces desde el punto de vista técnico. No obstante, con el paso de los años, las familias propietarias se debilitaron y la administración de las empresas agrícolas exigió cada vez más tiempo, por la mayor complejidad del trabajo y de la especialización, situaciones que reforzaron la condición de los arrendatarios, muchos de los cuales acabaron comprando la tierra en la que habían prestado sus servicios.⁵

El arrendatario padano era, pues, un empresario capitalista que administraba un complejo proceso productivo de gran escala cuyo lugar típico era la "cascina" (granja),⁶ construida sobre un tipo de construcción característico de planta cuadrada. La complejidad de dicho proceso residía, sobre todo, en las rotaciones de los campos de duración variable, la cual rebasaba a veces una década, lo que implicaba la necesaria planificación de la producción y el conocimiento de gran cantidad de aspectos sobre los productos y los mercados. El cultivo del forraje era un elemento comprendido en el ciclo productivo, e incluía, en consecuencia, a la ganadería (bovina y porcina). Arroz, cáñamo, lino, leche, carnes, pieles, remolacha de azúcar, capullos (que también se cultivaban en zonas en las que se practicaba la aparcería y en las caracterizadas por la existencia de la pequeña propiedad, en el sur del país, como

³ Sobre los límites y las contradicciones de esta afirmación, véase L. Cafagna, "La 'rivoluzione agraria' in Lombardia", en *Dualismo e sviluppo nella storia d'Italia*, Marsilio, Venecia, 1989.

⁴ El terrateniente lombardo y estudioso de economía agraria del siglo pasado, Stefano Iacini, consideraba que la causa que generó la necesidad del cultivo de gran escala en Lombardía fue la irrigación (de la cual derivaron la gran propiedad y el arrendamiento), mientras que en Inglaterra el cultivo a gran escala provenía de la gran propiedad de origen feudal. Véanse al respecto las observaciones de M. Malatesta, *I signori della terra. L'organizzazione degli interessi agrari padani (1860-1914)*, Angeli, Milán, 1989, pp. 99 y ss. Sobre la importancia del desarrollo del "cultivo a gran escala" de la llanura padana se ocupó ampliamente M. Romani en muchos de sus trabajos. Véase particularmente *Storia economica d'Italia nel secolo XIX*, Giuffrè, Milán, vol. I, 1968.

⁵ Para conocer algunos ejemplos de prósperos arrendatarios que sustituyeron a la nobleza en la propiedad de la tierra, véase V. Zamagni, "La economía", en R. Zangheri (comp.), *Bologna*, Laterza, Bari, 1986.

⁶ Véase G. Crainz, "La cascina padana. Ragioni funzionali e svolgimenti", en P. Bevilacqua (comp.), *Spazi e paesaggi*, Marsilio, Venecia, 1989. Este autor transcribe una hermosa cita de un escrito de A. Lorenzi de 1914 que describe una "cascina" (granja) con "sus patios rurales vastos como plazas, circundados por las habitaciones, por los grandes establos y por los grandes depósitos del forraje, en los que se realizan diversas e intensas actividades por parte de un gran número de personas que recogen y elaboran primariamente los varios productos de los campos" (p. 38).

veremos más adelante), eran la base de una floreciente industria rural, cuyo capital generalmente era de proveniencia agrícola.

El arrendatario también era un empresario capitalista porque mandaba a una gran cantidad de trabajadores, de varias profesiones, que participaban en un diversificado proceso de producción. Por esta razón, surgió un asociacionismo sindical de tipo empresarial comparable con el de los industriales, aunque con dinámicas y resultados muy diferentes.⁷ Pero lo que más caracterizaba al arrendatario padano como “empresario de industria agraria” eran sus vínculos con la tecnología, sobre todo con la tecnología hidráulica. Son abundantes los estudios que consideran la llanura padana como una “sociedad hidráulica” “que compararía —como lo ha escrito Bevilacqua— con las más antiguas experiencias asiáticas la organización del trabajo en muchísimos aspectos [...] y la aglomeración humana en las múltiples y complejas operaciones que caracterizaban a la infraestructura hidráulica”,⁸ sin haber dado origen, no obstante, a formas políticas despóticas, como ocurrió con estas últimas.

Ahora bien, la complejidad y delicadeza de los sistemas hidráulicos hacían de la figura del ingeniero “el pivote del entero sistema de arrendamiento”,⁹ a tal grado que los mismos propietarios y arrendatarios más instruidos eran por lo general ingenieros, pero de cualquier manera empleaban a otros ingenieros para supervisar y controlar las instalaciones hidráulicas, conformar las asociaciones de saneamiento y evaluar el estado de las tierras y de las mejoras introducidas para la formación y actualización del catastro. Podemos decir sin temor a equivocarnos que la alta estima que se ha tenido por la ingeniería en la llanura padana, particularmente en Lombardía, tiene su origen en el indispensable papel que desempeñó el ingeniero en la agricultura. Florecieron también, aunque en menor grado, las escuelas superiores de agricultura, al igual que el estudio de la contaduría, de gran utilidad para el manejo de las cuentas de las empresas agrícolas.

Aunque más lentamente, también se abrió camino la introducción de innovaciones en el tipo de cultivos, sobre todo en las técnicas de producción, con la adopción de fertilizantes químicos y maquinaria agrícola-

⁷ P. D'Attorre, “Le organizzazioni padronali”, en P. Bevilacqua (comp.), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*, vol. III: *Mercati e istituzioni*, Marsilio, Venecia, 1991.

⁸ P. Bevilacqua, “Le rivoluzioni dell'acqua. Irrigazione e trasformazioni dell'agricoltura tra Sette e Novecento”, en P. Bevilacqua, *Storia dell'agricoltura*, cit., vol. I, p. 269.

⁹ M. Malatesta, *op. cit.*, p. 122. Véase también C. Fumian, *Possidenti. Le élites agrarie tra Otto e Novecento*, Donzelli, Roma, 1996.

la, esta última obstaculizada por la amplísima disponibilidad de mano de obra y por las luchas que los jornaleros emprendieron, como veremos en la próxima sección, para establecer la llamada "obligatoriedad" de la mano de obra. La lentitud de esta evolución impide hablar de "revolución agrícola" en la llanura padana, donde en realidad no se verificó un rápido despegue de la agricultura, sino un lento mejoramiento a partir de un nivel ya de por sí elevado, como parecen confirmarlo las observaciones de muchos viajeros extranjeros del siglo XVIII. Se originó también un asociacionismo encaminado a mantener la difusión de la tecnología moderna, con base en la formación de consorcios agrarios de compra y venta y en la constitución de la Federación de Consorcios Agrarios (Piacenza, 1892).¹⁰

La agricultura capitalista padana, de la cual el arrendador era el actor principal, alcanzó niveles de producción por hectárea muy elevados, manteniendo los consumos alimentarios internos y considerables cantidades de productos exportados; tuvo un elevado proceso de acumulación de capital, con consistentes inversiones en sectores distintos del agrícola; representó un mercado para la industria mecánico-agrícola; dotó de materia prima a las industrias alimentarias y textiles; financió ampliamente la industria rural; hizo florecer numerosas ciudades y poblados, pero, sobre todo, generó "*una cultura de la responsabilidad* en relación con la transformación de la naturaleza que caracteriza a la agricultura de riego"¹¹ y una cultura de coordinación del esfuerzo colectivo para la solución de los problemas económicos, dos mentalidades que favorecieron el paso de la granja a la fábrica.

2. EL JORNALERO PADANO

No debe pensarse que el único actor de la agricultura padana fue el arrendatario. También el jornalero ejerció, a pesar de su posición de suma debilidad, un papel activo, por lo que no es de ninguna manera equivocado considerarlo como un actor. El género de los jornaleros se componía por dos categorías muy distintas: la del jornalero fijo u "obligatorio", que casi siempre era un trabajador con algún tipo de especialización al cual se le ofrecían contratos de trabajo continuado de duración

¹⁰ S. Fontana (comp.), *La Federconsorzi tra Stato liberale e fascismo*, Laterza, Bari, 1995.

¹¹ P. Bevilacqua, *Tra natura e storia. Ambiente, economie, risorse in Italia*, Donzelli, Roma, 1996, p. 16.

más o menos larga; y la del jornalero eventual, el cual era empleado por jornadas.¹² La vida de este último —que, por mucho, era el tipo de jornalero prevaleciente— era sumamente precaria, no sólo porque con mucha frecuencia cambiaba de patrón, sino sobre todo porque en él se descargaban todas las tensiones derivadas de la agricultura en transformación; sufría una gran variación del número de jornadas de trabajo efectivas y estaba condenado a padecer, a veces, largos periodos de abstinencia laboral, sobre todo después de la crisis agraria de la década de 1880. Es precisamente esta precariedad la que llevó al jornalero eventual a buscar soluciones inéditas, que implicaban grandes sacrificios, pero a la vez arrojaban resultados muy innovadores.

La principal iniciativa del jornalero padano para mejorar su condición fue la protesta organizada (difundida en las regiones de Ferrara, Polesine,¹³ la parte baja de Módena y Bolonia y en Mantua). Existe una gran coincidencia entre los especialistas en el sentido de que este tipo de respuesta fue posible gracias a la costumbre del jornalero padano de “trabajar en equipos rígidamente organizados bajo la dirección de un caporal”,¹⁴ sobre todo en la construcción de diques, la canalización y el mantenimiento de los sistemas de desagüe. La facilidad con la que se difundió el credo socialista en los campos padanos y la constitución de ligas de resistencia católica en las zonas de mayor influencia de la Iglesia confirman la gran inclinación de la población padana por las soluciones colectivas de los problemas económicos y sociales. Las ligas reivindicaban siempre el monopolio de la distribución de mano de obra y de la llamada “mano de obra impuesta”, que consistía en cierta cantidad de jornadas laborables que el administrador de una determinada propiedad debía emplear. El primero era un instrumento para distribuir equitativamente el trabajo disponible; el segundo era la tentativa de mantener dicha cantidad de trabajo lo más elevada posible.

De las huelgas y protestas poco organizadas de la segunda mitad del siglo XIX se pasó a la organización de un movimiento nacional. En 1901, en el congreso constitutivo de la Federterra, de inspiración socialista, se presentaron 818 ligas, de las cuales sólo 23 provenían del sur de Italia y ninguna de la zona centro. La mayoría provenía de zonas donde se practicaba el “jornalerismo clásico”, en particular de las zonas arroceras,

¹² Sobre la distinción entre jornaleros fijos u “obligatorios” y eventuales, véase F. Cazzola, *Storia delle campagne padane dall'Ottocento a oggi*, cap. 5, Bruno Mondadori, Milán, 1996.

¹³ Región del Veneto comprendida entre las provincias de Verona, Padua, Venecia, Mantua y Ferrara, delimitada al norte por el río Adige y al sur por el río Po. [N. del T.]

¹⁴ *Ibidem*, p. 105.

constituídas principalmente por jornaleros de tipo eventual.¹⁵ Las luchas emprendidas por las ligas asociadas a la Federterra y por otras ligas de inspiración católica fueron duras, a veces con choques cruentos con los propietarios y con la policía, especialmente en los años inmediatos sucesivos a la primera Guerra Mundial. Si bien es cierto que ese maximalismo debe considerarse como uno de los motivos que generaron la reacción fascista, como lo demuestra el profundo análisis del hijo de uno de los protagonistas en el caso boloñés,¹⁶ también es cierto que a largo plazo se crearía en esa zona una agricultura sólida y floreciente y, en consecuencia, de gran acumulación de capitales y de *know-how* transferibles después a otros sectores no agrícolas, gracias a la presencia activa de propietarios, arrendatarios y trabajadores.

Ahora bien, la presencia en esa zona de labores complementarias a las estrictamente agrícolas, pero vinculadas siempre a la existencia de una agricultura de riego, determinó “la relación estrecha [...] que había entre el trabajo agrícola y el trabajo de mantenimiento del sistema hidráulico”,¹⁷ lo que permitió al sindicalismo agrícola nacido en la llanura padana fijarse objetivos no del todo irreales en relación con el control del desempleo, de manera que el jornalero pensaba sólo en segunda instancia en emigrar hacia el nuevo continente en busca de fortuna.¹⁸ En consecuencia, el jornalero padano no era un trabajador que se dedicaba sólo a las labores agrícolas, sino también a las de construcción, por lo que no le resultó difícil transferirse, con migraciones cada vez más grandes, a la par del crecimiento de la industrialización, del sector rural al urbano.

La segunda iniciativa de los jornaleros padanos fue la creación de cooperativas (particularmente difundidas en la región de Ravena, en la llanura boloñesa y en la zona de Reggio Emilia). Las cooperativas agrícolas comenzaron a extenderse en la zona de Ravena a partir de la década de 1880. Se ocupaban principalmente de trabajos de saneamiento y de construcción de obras de infraestructura, de mantenimiento de los canales, de desazolve, construcción de diques y transporte de

¹⁵ I. Barbadoro, *Storia del sindacalismo italiano dalla nascita al fascismo. I. La Federterra*, La Nuova Italia, Florencia, 1973.

¹⁶ F. Cavazza, *Le agitazioni agrarie in provincia di Bologna dal 1910 al 1920*, Istituto per la storia di Bologna, Bologna, 1994 (reedición del texto publicado en 1940).

¹⁷ Cazzola, *Storia delle campagne*, cit., p. 89.

¹⁸ El importante papel desempeñado por el sindicalismo de los jornaleros (y por las cooperativas de jornaleros) para impedir la emigración masiva ha sido señalado por muchos autores. Entre otros, véase J. S. McDonald, “Agricultural Organization, Migration and Labour Militancy in Rural Italy”, *The Economic History Review*, 1963, pp. 61-75.

materiales, que se adjudicaban a través de licitaciones, y también rentaban terrenos para el cultivo.¹⁹ Muchas cooperativas de jornaleros se convirtieron en cooperativas de jornaleros y albañiles, transfiriendo su esfera de actividades de los campos a las ciudades, a la par, como ya lo dijimos antes, del crecimiento industrial.

Ya sea que se tratase de sindicalismo o de cooperativismo, la acción del jornalero padano era, por tanto, constructiva y socializadora. Podemos concluir, como lo ha dicho Bevilacqua, que “la propensión a la cooperación, al establecimiento de relaciones fiduciarias e institucionales y la capacidad de organizarse, en una palabra, el sentimiento cívico reconocido como prevaleciente en algunas regiones de Italia del norte, ha sido, en buena medida [...] el resultado de una historia más profunda y oscura”.²⁰

3. EL PEQUEÑO PROPIETARIO (Y APARCERO) SEPTENTRIONAL

En las áreas de llanura seca, pero sobre todo en las colinas y montañas septentrionales, prevalecía la pequeña propiedad y la aparcería, o bien los contratos de arrendamiento mixto. En general, los rendimientos agrícolas eran modestos y disminuían conforme aumentaba la altura sobre el nivel del mar y los predios eran pequeños e insuficientes para mantener a las familias. La miseria de los campesinos de estas regiones era muy grande. En efecto, se trataba de áreas donde se presentaba el fenómeno de la emigración, generalmente temporal, para lograr redondear los ingresos familiares. No obstante, no eran áreas completamente desoladas y abandonadas, porque también aquí los campesinos supieron adoptar ingeniosas estrategias de supervivencia y no se limitaron a utilizar sólo esa válvula de escape que es la emigración.

La principal estrategia se basó en la pluriactividad o diversificación de las actividades.²¹ La actividad predominante fue la cría del gusano de seda y la primera elaboración de la seda (en rama), trabajo “típicamente” femenino e infantil, que representó por siglos un importante complemento del ingreso agrícola de las familias campesinas y de la renta

¹⁹ M. Fornassari y V. Zamagni, *Il movimento cooperativo in Italia. Un profilo storico-economico (1854-1992)*, Vallecchi, Florencia, 1997.

²⁰ P. Bevilacqua, *Tra natura*, cit., p. 18.

²¹ El nexo entre la incidencia de las actividades extraagrícolas sobre el ingreso familiar y las dimensiones del terreno es tratado de una manera muy precisa por G. Federico, “Pluriattività e offerta di forza-lavoro contadina: un’analisi microeconomica”, en P. Villani (comp.), *La pluriattività negli spazi rurali: ricerche a confronto*, Annali dell’Istituto Alcide Cervi, noviembre de 1989.

que recibían los propietarios de tierras, lo que le permitió a Italia dominar los mercados internacionales de la seda hasta la primera Guerra Mundial, cuando fue suplantada por Japón. Fue tan importante la producción de seda en Italia que inspiró una gran cantidad de estudios, entre los cuales, sin duda, el más completo y exhaustivo de la época contemporánea es el de Giovanni Federico,²² en el que se analiza el funcionamiento del mercado mundial de la seda en el siglo XIX y en las primeras décadas del siglo XX, y se demuestra, entre otras cosas, la complementariedad del cultivo del gusano de seda y de la elaboración de la seda en rama, en relación con una agricultura que generaba ingresos demasiado escasos para los campesinos.

No obstante, la seda no era, en absoluto, la única labor que se realizaba. Se producían también lino y cáñamo, los cuales, después de la unificación del país, fueron sustituidos por el algodón y, en menor medida, por la lana. Ahora bien, el algodón no era una materia prima producida en Italia, y la producción de lana era insuficiente; no obstante, se establecieron fábricas para producirlos en los campos septentrionales, particularmente en Lombardía, Piamonte y Veneto, para aprovechar y sacar ventaja de la mano de obra femenina existente en el campo. Debemos subrayar la importancia de la ubicación de las fábricas textiles en las zonas rurales del norte ya que, empleando mano de obra predominantemente femenina, se integraba sin problemas a la agricultura de esas regiones, permitiendo a la industria contar con una mano de obra a bajo costo, y a las familias agrícolas tener un complemento, aunque modesto, de los pequeños ingresos provenientes de la agricultura, impidiendo, de esa manera, la emigración masiva. Los dos ejemplos más famosos de asentamientos industriales en el campo que dieron origen a nuevas ciudades son los casos de Schio y de Valdagno, dos “ciudades de la lana” fundadas, respectivamente, por Alessandro Rossi y Gaetano Marzotto.²³ Después, como es natural, los asentamientos industriales en las áreas rurales dieron origen a pequeñas ciudades que generaron nuevos centros industriales en lo que fue un proceso acumulativo.²⁴

²² G. Federico, *Il filo d'oro. L'industria mondiale della seta dalla restaurazione alla grande crisi*, Marsilio, Venecia, 1994.

²³ Sobre Rossi y Schio, cf. G. L. Fontana (comp.), *Schio e Alessandro Rossi. Imprenditorialità, politica, cultura e paesaggi sociali del secondo Ottocento*, 2 vols., Ed. Di Storia e Letteratura, Roma, 1986; sobre Marzotto y Valdagno, cf. G. Roverato, *Una casa industriale. I Marzotto*, Angeli, Milán, 1986.

²⁴ Entre los trabajos dedicados a otras ciudades surgidas gracias a empresarios ilustrados, véanse particularmente *Villaggi operai in Italia. La Val Padana e Crespi d'Adda*, Einaudi, Turín, 1981, y C. Fumian, *La città del lavoro. Un'utopia agroindustriale nel Veneto contemporaneo*, Marsilio,

Después de la segunda Guerra Mundial, encontramos todavía muchos casos interesantes de industrias que se establecían en las zonas rurales para aprovechar los beneficios de la pluriactividad. Mencionaré el caso de Alba en el Piamonte, donde se asentaron la empresa alimentaria Ferrero (que actualmente emplea a más de cuatro mil trabajadores) y la empresa textil y de la confección Miroglio, las cuales, como lo señala un estudio reciente,

se establecieron de manera coherente, no para robarle mano de obra a los campos, sino para acelerar la integración entre éstos y las fábricas, acercando entre sí el espíritu de dos realidades contrapuestas, construyendo las instalaciones industriales generalmente en las cercanías de pequeños centros habitados para descentralizar las oportunidades de trabajo y ofreciéndolas a una mano de obra masculina, pero sobre todo femenina, que de otra manera se habría visto obligada a emigrar.²⁵

No puedo dejar de recordar la elaboración doméstica de productos de paja y de viruta, también llevada a cabo principalmente por las mujeres, lo que acostumbó a varias generaciones a realizar actividades domésticas que desembocaban posteriormente en otro tipo de labores,²⁶ así como la producción de cestas de mimbre, escobas, sillas,²⁷ tapetes y bolsas de paja, que favoreció la destreza y la propensión a realizar actividades distintas de las agrícolas.

También en estas áreas, pero particularmente en las zonas montañosas, el espíritu comunitario estaba muy difundido y provenía, a diferencia del de la llanura padana, del modo de organización de la propiedad colectiva de los pastizales y bosques, que dependía de las familias de

Venecia, 1990. Entre los trabajos que analizan la pluriactividad del campesino del norte, véase particularmente P. Corner, "Il contadino operaio dell'Italia padana", en P. Bevilacqua (comp.), *Storia dell'agricoltura italiana in età contemporanea*, vol. II, *Uomini e classi*, Marsilio, Venecia, 1990.

²⁵ M. Pagella y F. Piccinelli, "Alba e Langhe: tra vino e cioccolata", en C. Barberis y G. Dell'Angelo (coords.), *Italia rurale*, Laterza, Bari, 1988, pp. 77-78.

²⁶ Un caso muy estudiado es el de Capri, donde, de la elaboración tradicional de la paja con la cual se confeccionaban sombreros que se vendían en el extranjero, se pasó, después de la segunda Guerra Mundial, a la producción de camisas y camisetas, con la misma estructura descentrada de elaboración doméstica que hoy ha dado lugar a un típico distrito de la industria del vestido. Véase al respecto L. Cicognetti y M. Pezzini, "Dalle paglie alle maglie. Capri: la nascita di un sistema produttivo", en P. P. D'Atorre y V. Zamagni, *Distretti, imprese, classe operaia. L'industrializzazione dell'Emilia Romagna*, Angeli, Milán, 1992.

²⁷ En la zona norte del Veneto y en Friuli se encuentran distritos de producción de sillas, de las que Italia es el mayor exportador mundial, con centros de producción fragmentados y dispersos en los campos.

las aldeas constituidas en “tenencias”. En estas zonas se difundió ampliamente el cooperativismo “blanco”, el de las cajas rurales de ahorro, de las aseguradoras católicas contra las granizadas, de las lecherías y bodegas sociales,²⁸ cuya unidad de producción seguía siendo la familia; regiones en las que todavía hoy continúan presentándose formas de cooperativismo en el ramo turístico, de la construcción y de la industria.²⁹

4. EL APARCERO DE ITALIA CENTRAL

Difícilmente podremos encontrar un cambio tan radical en los cánones de interpretación historiográfica como en el caso de la aparcería. Todavía en los años setenta se publicaban libros que la condenaban por considerarla, sin medias tintas, un residuo del feudalismo que había retrasado la modernización agrícola e impedido la industrialización en las áreas en las que todavía se encontraba arraigada.³⁰ No obstante, cuando se observó que las zonas donde se practicaba esta forma de tenencia de la tierra se revelaron perfectamente capaces de afrontar los desafíos de la modernización —aunque con cierto retraso—, con una particular propensión por las formas empresariales medianas y pequeñas con gran arraigo familiar y amplias formas de interrelación, no se pudo evitar volver sobre este problema para tratar de entender cuáles eran las bases culturales y económicas de la aparcería que habían permitido dicho despegue económico. Hoy existe una amplísima bibliografía al respecto, misma que no intentaré sintetizar aquí; más bien sólo trataré de desarrollar algunas generalizaciones esenciales.³¹

Antes que nada, el aparcero, aunque pobre, casi nunca lo era tanto como los jornaleros.³² Muchas veces podía adquirir tierras y amasar fortunas de modestas dimensiones gracias a la estabilidad de que gozaba en cuanto a la posesión de los campos (en relación con el jornalero), lo cual le permitía entablar relaciones firmes con los propietarios y sus vecinos. En su granja típica, situada generalmente en la parte más alta de

²⁸ S. Zaninelli (comp.), *Mezzo secolo di ricerca storica sulla cooperazione bianca. Risultati e prospettive*. 3 vols., Verona, 1996.

²⁹ Se habla justamente de un “tapiz industrial” en el estudio de U. Bernardi y M. Rigoni Stern, “L’altopiano di Asiago: nel policentrismo economico”, en Barberis-Dell’Angelo, cit.

³⁰ Véase G. Giorgetti, *Contadini e proprietari nell’Italia moderna. Rapporti di produzione e contratti agrari dal XVI secolo ad oggi*, Einaudi, Turín, 1974.

³¹ Sobre las diferencias notables entre los tipos de aparcería, véase S. Anselmi, “Mezzadri e mezzadrie nell’Italia centrale”, en P. Bevilacqua, *Storia dell’agricoltura italiana*, cit., vol. II.

³² Véase V. Zamagni, “Le radici agricole del dualismo italiano”, *Nuova Rivista Storica*, LIX, 1976.

una pendiente, el aparcerero realizaba también muchas otras actividades, casi siempre en el interior de la granja y raras ocasiones fuera de ésta. En efecto, las áreas en las que se practicaba la aparcería eran típicamente áreas de cultivos muy diversos, con grandes extensiones de viñedos y olivares que requerían un primer procesamiento de los productos y continuas intervenciones de tipo estructural. Además, dicha estabilidad en relación con la tierra motivaba la crianza de pequeños animales —con la consiguiente producción de huevo—, el cultivo de un huerto y la elaboración de diversos objetos de producción doméstica —como los señalados anteriormente en el apartado 3 (pp. 46 y ss.)—, actividades llevadas a cabo principalmente por las mujeres, quienes, de cualquier manera, no vacilaban en ofrecer su ayuda en los campos para las tareas menos pesadas.

El desarrollo técnico de estas áreas fue considerado durante muchos años, insuficiente. También en relación con este punto en particular, los estudios sufrieron un cambio notable, comenzando por el innovador trabajo de Galassi,³³ quien subrayó que los rendimientos de la agricultura diversificada podían ser calculados sólo de manera general (y no producto por producto) porque se trataba de un tipo de agricultura que no podía compararse con la “alta agricultura” (*high farming*), ya que estaba dedicada principalmente al cultivo de productos arbóreos desconocidos en la agricultura típica del resto del continente. Se trataba de un tipo de agricultura que implicaba gran responsabilidad en relación con la conservación del territorio y que fue capaz de mantener una compacta red de aldeas y poblados y de evitar una emigración desintegradora.

La aparcería demostró ser, sobre todo, la fragua de modelos culturales capaces de generar un provechoso paso de la agricultura a la industria. Se ha demostrado que los aparcereros que pasaron directamente a la industria fueron muy pocos. Fueron sus hijos quienes, con los capitales (humanos y materiales) acumulados durante la aparcería y, sobre todo, con la ética de realizar de manera cooperativa —por toda la familia— los trabajos pesados, dieron con éxito el salto hacia actividades no agrícolas.³⁴ La compatibilidad de la difusión de la industria en las áreas de aparcería y pequeña propiedad es sorprendente. En este sentido, de-

³³ F. L. Galassi, “Stasi e sviluppo dell'agricoltura toscana, 1870-1914: primi risultati di uno studio aziendale”, *Rivista di Storia Economica*, 1986, pp. 304-337.

³⁴ Véase particularmente, entre los muchos trabajos que se pueden citar al respecto, P. Sabbatucci Severini, “Continuità e mutamento. Studi sull'economia marchigiana tra Ottocento e Novecento”, *Quaderni di “Proposte e ricerche”*, núm. 21, Ancona, 1996, particularmente el cap. 5.

bemos subrayar un aspecto poco conocido. Si nos preguntamos cómo es que las únicas zonas del sur de Italia que tuvieron un desarrollo análogo se encuentran en Abruzzo, deberíamos responder que es precisamente porque ésas son las únicas áreas del sur del país que en el pasado tuvieron formas de posesión de la tierra basadas en la aparcería.³⁵

5. ADUANEROS, INTERMEDIARIOS Y MERCADERES RURALES

Antes de desarrollar los tres apartados que dedicaremos a la agricultura meridional, debemos hacer una premisa sobre el ambiente agrícola del sur de Italia, como se había venido configurando a lo largo de los siglos. Ya sea por la mayor aspereza del territorio y por su mayor aridez, en general —y no tanto por factores naturales de inestabilidad ambiental más frecuentes (terremotos)—, pero también por una estratificación del bagaje histórico mucho menos favorable,³⁶ las áreas y agricultura meridionales se encontraban, en el umbral de la modernización, en condiciones de notoria inferioridad, por lo que hace a su infraestructura y a sus instituciones, respecto del resto del país. Ante todo, la bonificación de los campos había sido descuidada,³⁷ y ello había acarreado, por un lado, la existencia de vastos territorios sin irrigación y, por el otro, una gran difusión de zonas pantanosas y maláricas que mantenían alejados los asentamientos rurales. Los pobladores del sur de Italia vivían, tradicionalmente, en poblados construidos en la cima de algún monte y dispersos entre sí, en los cuales las mujeres eran excluidas de cualquier actividad de los campos. Además, éstos estaban a distancias de varias horas de camino, que los hombres recorrían con grandes esfuerzos. Estas distancias no les permitían tener sobre los campos el control permanente que la granja y la hacienda, en cambio, aseguraban.

Dichas condiciones ambientales no podían permitir más que el latifundio y el pastoreo trashumante, que, a la larga, desgastaban y destruían el territorio, como lo ha hecho notar acertadamente Bevilacqua.³⁸ Pero lo peor es que, conforme pasaba el tiempo, las posibilidades de un cam-

³⁵ C. Clericetti y G. Corazzieri, "La Val Vibrata: un'industria mezzadra", en Barberis-Dell'Angelo, cit.

³⁶ Además de la inseguridad propiciada por las continuas invasiones, de las que ninguna parte de Italia estaba a salvo; me refiero sobre todo a la prolongada hegemonía española en el territorio, que no podía dejar señales distintas de las que produjeron el dominio austriaco o francés en las regiones del norte de Italia.

³⁷ C. D'Elia, *Bonifiche e Stato nel mezzogiorno (1815-1860)*, Est, Nápoles, 1994.

³⁸ P. Bevilacqua, *Tra natura*, cit., p. 21.

bio se hacían cada vez más escasas. No se denotaba, en efecto, ningún elemento sustancial de cambio; ni siquiera las ciudades lo representaban. Éstas, efectivamente, no estaban vinculadas a los problemas del interior, sino que se preocupaban más bien de sus relaciones exteriores; por otro lado, los pueblos eran demasiado pobres, inadecuados y dispersos como para asumir la responsabilidad de operar el cambio. Por su parte, los terratenientes dominaban extensiones muy grandes como para transformarlas con sus propios recursos, ya que, aunque gozaban de abundantes ingresos, éstos eran destinados a un cómodo pero pernicioso desinterés por el estado de sus tierras.

Naturalmente, si hubiera existido la semilla del colaboracionismo, se hubieran podido constituir consorcios para realizar alguna obra estratégica que cambiara la situación, pero el latifundio había cancelado cualquier motivación para la colaboración. Se llegó al extremo de esperar que todo lo resolviera el Estado, que en esas condiciones era el único instrumento para la solución de los problemas colectivos. Pero, como bien sabemos, el Estado borbónico tenía un comportamiento “letárgico” y a ello había contribuido, en gran medida, la falta de colaboración y de presión, precisamente por parte de los propietarios de la tierra, para que fuera más intervencionista. El Estado italiano, por su parte, tardó mucho para entender el círculo vicioso en que se encontraba la agricultura meridional y, de igual manera, se caracterizó por la falta del intervencionismo necesario para lograr la ruptura del latifundio, el saneamiento de las zonas malsanas, la reforestación y la difusión del riego. Sólo durante el gobierno de Giolitti se realizaron algunas intervenciones eficaces que, por desgracia, no fueron continuadas a causa de la primera Guerra Mundial y que nunca fueron retomadas durante el periodo fascista, dejando vivo el problema como herencia para los gobiernos republicanos. Éstos, como es sabido, esperaron resolverlos con la reforma agraria de 1949 y con la creación de la Cassa per il Mezzogiorno,³⁹ pero eran soluciones tardías que se insertaron en una realidad socioeconómica muy compleja y que sólo tuvieron resultados parciales.

De esta manera, los tres tipos de actores que se configuraron en la agricultura del sur de Italia eran más figuras que se adaptaron a un ambiente muy desfavorable que sujetos que buscaban la transformación del mismo; figuras que provocaron retrocesos en el territorio, profun-

³⁹ Una especie de banco de desarrollo para el sur de Italia. [N. del T.]

damente distintos y mucho menos positivos que los anteriormente analizados.

La figura que debemos tratar en primer lugar es la del intermediario. Denominado con nombres diversos según el lugar, se trataba de una persona que mediaba entre el propietario terrateniente ausente, a quien le garantizaba cierto ingreso, y los campesinos que cultivaban la tierra, generalmente en condiciones contractuales de absoluta precariedad. Su papel no era planificar y administrar la producción, como el arrendatario de la llanura padana, o el granjero de las zonas de aparcería, sino verificar que las tierras se cultivaran, en condiciones técnicas con frecuencia invariables y con los costos más bajos posibles, de manera que se pudiera conseguir el máximo margen de ganancia. Para obtener este resultado, necesitaba más la astucia y la capacidad para someter a la fuerza de trabajo que conocimientos técnicos.

Fue así como se afianzó una clase de nuevos ricos cuyo ascenso social se fundaba más en el mantenimiento del *statu quo* que en llevar a cabo la necesaria transformación, como John Davis lo señaló hace muchos años;⁴⁰ la cultura “empresarial” que estos individuos desarrollaban se derivaba de las habilidades del mediador para lograr quedarse con la mayor parte posible de una renta más o menos fija, que, de cualquier manera, era producida por otros, en vez de dedicar sus habilidades a aumentar la base productiva. Un indicador clarísimo de esto era la poca consideración que una sociedad de este tipo tenía por la instrucción, de manera que en el momento de la unificación del país la tasa de analfabetismo entre la población de estas zonas alcanzaba 90%, mientras que entre las clases altas existía una fuerte preferencia por la carrera de abogacía en lugar de la de ingeniería.⁴¹

De esta manera, el papel de intermediación que desempeñó la clase política meridional surgida después de la segunda Guerra Mundial y la acción “mediadora” de la mafia, de la camorra y demás organizaciones criminales, al imponer “cuotas” con la violencia, sin el mínimo interés de alentar la producción y las condiciones que aseguran su continuidad, tienen un vínculo cultural directo.

⁴⁰J. Davis, *Società e imprenditori nel Regno borbonico 1815-1860*, Laterza, Bari, 1979.

⁴¹ Para profundizar sobre estas consideraciones, véase V. Zamagni, “L’offerta d’istruzione in Italia 1861-1987: un fattore guida dello sviluppo o un ostacolo?”, *Working Paper*, núm. 4, Università di Cassino, julio de 1993.

6. EL JORNALERO MERIDIONAL

Una moda cultural de los años setenta,⁴² afortunadamente superada, pretendía comparar la agricultura característica del sur de Italia con la de la región padana porque en ambas existía la figura del jornalero. Pero el jornalero meridional, aun cuando tuviera como rasgo común con el jornalero del norte el enfrentarse a la escasez de trabajo, actuaba, como hemos visto, en un contexto institucional y productivo completamente distinto. Ésta es la razón por la que, cuando se agravó la crisis agraria, el jornalero meridional no pudo reaccionar, excepto en áreas muy determinadas, como en el norte, con manifestaciones de protesta organizada o bien realizando actividades diversas, típicas de las zonas donde se lleva a cabo una multiplicidad de actividades —o pluriactividad—, gracias a la prevalencia de producciones determinadas, a la ubicación desfavorable de las casas o bien a la ausencia casi absoluta de asentamientos industriales en las zonas rurales. En realidad, hubo algún intento por organizar formas de protesta (por ejemplo, los movimientos sicilianos de principios de la década de 1890), pero el jornalero meridional muy pronto se dio cuenta de que no tenía frente a sí a ningún interlocutor creíble: ni el propietario de las tierras (que nunca estaba presente), ni el mediador (que no era una verdadera contraparte), ni el Estado italiano, que se preocupaba sólo por mantener el orden constituido. Sin la posibilidad de cambiar su situación por medio de hacerse oír, y ante una situación completamente bloqueada, no le quedó otra solución más que intentar resolver sus problemas mediante la emigración, generando un imponente flujo migratorio que pobló de ex jornaleros provenientes de Italia meridional, Europa, América —de norte a sur—, Australia y, a partir de 1930, el norte de Italia.⁴³

No podemos decir que el jornalero meridional no haya sido un actor rural más. Efectivamente lo fue, pero en escenarios distintos de aquellos donde había nacido. La movilidad social de estos jornaleros en los lugares a los que emigraron fue muy dinámica. En el marco de una o dos generaciones, muchos descendientes de jornaleros del sur de Italia acudían a las universidades e ingresaban en el mundo profesional de

⁴² Véase, particularmente, E. Capecelatro y A. Carlo, *Per la critica del sottosviluppo meridionale*, La Nuova Italia, Florencia, 1973.

⁴³ Es apropiado hablar de un verdadero éxodo. Véase, al respecto, F. Barbagallo, *Lavoro ed esodo nel Sud 1861-1971*, Guida, Nápoles, 1973.

los lugares adonde habían emigrado, como una prueba más de la importancia del ambiente en los destinos de las personas.

Por desgracia, el retroceso que sufrió el sur de Italia como consecuencia de esta solución individualista del problema —por medio de la cual cada quien buscaba únicamente el mejoramiento de sus propias condiciones económicas— fue devastador. En general, quienes emigraban eran los mejores elementos y los más emprendedores, dejando a las mujeres, los viejos y los niños, quienes eran incapaces de afrontar de manera constructiva los desafíos que presentaba el ambiente meridional. Los pueblos se desintegraban y las familias de los emigrantes generaban una demanda local desvinculada de la producción. Si acaso el emigrante regresaba cuando ya era viejo, difícilmente lograba encauzar sus ahorros hacia una actividad productiva vital, y se encerraba en una vida familiar con frecuencia aislada y llena de rencor. Con la emigración, el tejido económico se alteraba y se descomponía (había un consumo no vinculado a la producción en un clima de pobreza generalizada), a la vez que el tejido cultural se empobrecía y atrofiaba.⁴⁴

7. LOS “JARDINEROS” MERIDIONALES

Si bien la emigración fue una solución de tipo esencialmente individualista, también el tipo de mejoras agrarias que se llevaron a cabo a lo largo de las costas del sur de Italia tuvo un desarrollo individual. Olivos, almendros, limones, naranjos, vides y otros árboles frutales fueron el as en la manga de la agricultura meridional, aunque desafortunadamente el cultivo de estos productos estaba limitado a las zonas costeras, donde había un clima más favorable y se podía obtener agua de pozos que eran excavados por cada uno de los agricultores. No obstante, de esta positiva respuesta de algunos agricultores meridionales tampoco se pudieron generar efectos difundidos en la economía local. Esto ocurría, en primer lugar, porque gran parte de esos productos era exportada en estado primario, sin ningún tipo de elaboración o con una primera elaboración del todo insuficiente para generar la difusión de la industrialización de los productos en el nivel local.

Sirvan dos casos como ejemplo de lo anterior: el vino y el ácido cítrico. Sólo en Sicilia, el vino alcanzó rápidamente una producción de calidad

⁴⁴ Sobre este tema y, en general, sobre la emigración italiana, véase E. Sori, *L'emigrazione italiana dall'unità alla seconda guerra mondiale*, Il Mulino, Bolonia, 1979.

(el famoso Marsala), pero lo logró gracias a una inversión de capital básicamente inglés. Aparte de este caso, prevaleció la producción de vino en pequeñas cantidades, con bajo valor agregado y muy expuesto a las fluctuaciones del mercado, pues no podía conservarse. En cuanto al ácido cítrico, en la época en la que se extraía únicamente del limón, Sicilia hubiera podido afirmarse como el mayor productor mundial; sin embargo, sólo exportaba el jugo concentrado de limón, que debía procesarse.⁴⁵ No se creó, en consecuencia, una amplia red industrial vinculada a la agricultura, como ocurrió, por el contrario, en Emilia-Romaña.⁴⁶ No obstante, hubo algunas excepciones, entre las cuales merece ser citada la empresa Cirio —creada por un empresario piamontés y asentada, ya desde la primera década de la unificación italiana, en la región de Nápoles—, la cual ha tenido una larga pero tormentosa existencia.⁴⁷

En segundo lugar, la tradicional falta de colaboración entre los pobladores del sur no les permitió unirse para intentar, de manera común, mejorar la infraestructura, los servicios de comercialización y las técnicas de producción, para conquistar y mantener los mercados, por lo que la capacidad de este tipo de agricultura especializada para transformar las instituciones fue muy modesta y su competitividad internacional bastante limitada.

8. CONSIDERACIONES FINALES

Al igual que muchos países que tuvieron un proceso de industrialización, el papel de la agricultura en la transformación de la economía y la sociedad italiana fue muy importante. No podía ser de otra manera, ya que en los albores de la modernización económica del país la prosperidad manufacturera de algunas ciudades italianas en el pasado no era más que un vago recuerdo y, si bien había dejado como herencia una importante tradición artesanal y cultural, ya no era capaz de generar desarrollo. En cambio, éste fue promovido, en gran medida, por el capi-

⁴⁵ Para profundizar sobre este problema, véase V. Zamagni, "L'industria chimica in Italia dalle origini agli anni '50", en F. Amatori y B. Bezza (comps.), *Montecatini 1888-1966. Capitoli di storia di una grande impresa*, Il Mulino, Bolonia, 1990, pp. 109-111.

⁴⁶ La fallida aventura de Florio es paradigmática en este sentido. Enriquecida gracias al vino, la familia invirtió en los barcos, pero no logró prosperar. Véase G. Barone, "Il tramonto dei Florio". *Meridiana*, núms. 11-12, 1991.

⁴⁷ Sobre Francesco Cirio, véase B. Caizzi, *Il commercio*, UTET, Turín, 1975.

tal, el talento empresarial, la fuerza de trabajo y las instituciones que la agricultura italiana había generado en muchas zonas.

Puesto que las conclusiones relativas a cada sección de este trabajo quedaron señaladas antes, intentaremos proponer en esta parte final cuatro tesis de carácter general.

1) Debido a la poca difusión en Italia de la “alta agricultura” (*high farming*), hubo un desarrollo incipiente de la gran industria. Los mercados, los capitales y los talentos empresariales a gran escala en Italia eran muy limitados. Obviamente, ésta no es la única razón del insuficiente desarrollo de la gran industria en Italia; es, en todo caso, su razón originaria. El problema de la persistencia de esta característica tiene que ver, sobre todo, con la economía y la intervención estatal.

2) El acervo de las manufacturas rurales y de la pluriactividad externa e interna (en el caso de la aparcería) representa, en muchas áreas, una industrialización de mediana y pequeña escala, basada en la flexibilidad de la mano de obra, en relaciones de confianza fuertes y compactas y en la función productiva de la familia.

3) En las zonas donde la agricultura demostró escasas capacidades para transformarse por causa de instituciones como el latifundio, que dificultaban dicho cambio, se presentaron efectos negativos, como la emigración y la falta de difusión de modelos culturales indispensables para la modernización que permitieran la coordinación y la colaboración necesarias que dieran origen a un esfuerzo productivo para ampliar y acrecentar los recursos, los cuales favorecieron, en cambio, modelos culturales de apropiación individual (o, a lo sumo, familiar) de los recursos preexistentes.

4) La difusa industrialización reforzó la dispersión económica y social que caracterizó a Italia durante siglos, país que nunca ha tenido un gran centro de atracción económica. Es ilustrativo que precisamente el sur de Italia, que tiene una agricultura muy distinta de la del resto del país, haya tenido una mayor polarización de su población en algunas “grandes” ciudades (pensando en el tamaño que generalmente tienen las mismas en Italia), como Nápoles o Palermo.

Si bien éste es un esquema dinámico de poco más de un siglo de duración de la modernización italiana, hay una última consideración que quisiera hacer. El análisis precedente muestra que, con todo y sus defectos, una tesis como la de Putnam,⁴⁸ que subraya el papel funda-

⁴⁸ R. Putnam, *La tradizione civica nelle regioni italiane*, Mondadori, Milán, 1993.

mental de las instituciones en el proceso de desarrollo económico, es plenamente condicional. En cada momento de la historia, los mejores indicadores para pronosticar el sentido del desarrollo posterior no son las características económicas, sino la situación de la realidad institucional de una zona.⁴⁹

No obstante, lo que no es aceptable es el determinismo institucional de Putnam. Con el tiempo *también las instituciones cambian*. Instituciones que en un momento fueron excelentes instrumentos de modernización, con el tiempo pueden volverse obsoletas y deben ser sustituidas, cosa que no ocurre nunca automáticamente y que puede determinar el declive de las áreas que no las cambien. De la misma manera, instituciones que impiden el cambio pueden ser eliminadas en lugares donde existían o también pueden nacer en sitios donde no existían antes. No hay, pues, ninguna garantía de que, a lo largo de la historia, sociedades que empezaron bien continúen progresando; de la misma manera como es perfectamente posible que sociedades estancadas durante siglos encuentren, en un cierto punto, una combinación de instituciones capaz de hacerlas progresar. Cómo sucede esto no es algo que nos corresponde discutir; solamente debemos hacer notar que la historia ofrece un buen ejemplo de estas discontinuidades.

⁴⁹ Es famoso entre los historiadores el análisis de L. Sandberg, "Ignorance, Poverty and Economic Backwardness in the Early Stages of European Industrialization: Variations on Alexander Gerschenkron Grand Theme", *The Journal of European Economic History*, 1982, donde se sostiene que el nivel de instrucción de los países europeos en 1850 es el dato más exacto que nos permite prever los niveles de ingreso en los mismos países 100 años después.

III. NACIMIENTO Y TRANSFORMACIÓN DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

*Un examen de la investigación en Italia
con observaciones de método para la teoría del desarrollo*

ARNALDO BAGNASCO

1. UN REGRESO INESPERADO Y CONTROVERTIDO

EL FINAL DE LOS “GLORIOSOS TREINTA AÑOS” de crecimiento económico mundial y la crisis de la producción en masa marcaron, entre otras cosas, el renacimiento de la pequeña empresa. Cada país, o más precisamente cada economía nacional, tiene su inicio en la historia en tiempos diferentes. En 1972, las actas de la Comisión Boltom atrajeron la atención de la opinión pública de la Gran Bretaña sobre una especie que en aquel entonces se encontraba en aparente extinción; en efecto, 22% de la población económicamente activa que trabajaba en la industria lo hacía en unidades productivas de menos de 200 trabajadores. Se trataba del porcentaje más bajo entre los países industrializados. En el lado opuesto de la escala se encontraba Italia, con 66%, mientras que el resto de los países industrializados se colocaba entre los dos extremos. Estos datos escondían una multiplicidad de situaciones diversas: desde los pequeños artesanos que luchaban por sobrevivir frente a la producción estandarizada, hasta los artesanos de alta calidad que tenían un mercado limitado pero seguro; desde los proveedores de las grandes empresas que trabajaban a precios bajísimos, hasta las pequeñas empresas con alta tecnología. El 66% de Italia no era simplemente una reminiscencia del pasado; al contrario, representaba el inicio del renacimiento de las pequeñas empresas en el escenario económico. Justo en ese momento los analistas empezaron a resaltar ese fenómeno, dándose cuenta de la fuerza que encarnaba.

En Gran Bretaña, la Comisión Boltom se preguntaba cómo evitar la desaparición de las pequeñas empresas y cómo incrementar su número. En Italia, al contrario, pronto se intentó justificar el desarrollo de

regiones enteras que alcanzaban los niveles más altos de la riqueza nacional mediante una economía industrial basada casi exclusivamente en la pequeña empresa. El interrogante inglés hacía referencia directa a la política y a su capacidad de sostener el crecimiento, algo que parecía casi paradójico en ese país. En Italia, la “espontaneidad” del proceso llamaba la atención sobre los caracteres de la sociedad y la cultura locales de las zonas que vivían esa experiencia. Sin temor a equivocarnos, podemos considerar los casos inglés e italiano como extremos de una escala dentro de la cual se ubica el momento de despegue del resto de las economías europeas. Esta escala toma en cuenta el momento de atraso o anticipo del despegue y, a la vez, la mayor o menor espontaneidad del proceso. El caso de Francia, por ejemplo, se coloca muy cerca de Gran Bretaña, aunque un poco más hacia el centro de la escala. En la economía de este país pesa considerablemente una tradición política favorable a los grandes “campeones nacionales”, que, de hecho, ha obstaculizado la supervivencia de las economías locales menores. El caso de España, por el contrario, es más similar al italiano, aunque en el espacio temporal. Otro caso muy relevante de una economía regional con gran presencia de la pequeña industria es Baden-Württemberg, con gran dinamismo en su base y a la vez con una gran riqueza de organismos de promoción y subsidio públicos y privados, que podría estar colocado en la mitad de nuestra escala.

Hoy en día nadie pone a discusión la capacidad de las pequeñas empresas para crear riqueza y ocupación. Más bien al contrario. Su éxito ha sido tal, que se buscan recetas para crearlas allí donde todavía no existen, tratando de imitar, muchas veces, los procesos que ocurrieron en otros lugares. En realidad, debemos desconfiar de las recetas simples; hoy tenemos algunas ideas generales en relación con este fenómeno, pero debemos tomar en cuenta que no existen dos países donde éste se haya presentado con las mismas características. En los últimos años han surgido formas de desarrollo regional de acuerdo con modelos no previstos por la teoría económica tradicional, preocupada normalmente por los procesos de concentración industrial. Las dificultades encontradas por la gran industria no significan que haya una única respuesta en relación con la pequeña empresa o, en otras palabras, con la industria difusa. Ésta puede implicar cosas diversas en cuanto a su organización, del mismo modo como puede echar raíces en la sociedad local de una manera distinta.

El regreso a sistemas locales de producción basados en pequeñas y

medianas empresas significa una novedad que ha suscitado gran cantidad de preguntas. ¿En qué medida estas empresas eran autónomas? ¿Se trataba de algo muy viejo o de algo muy nuevo? ¿Eran una solución provisional para afrontar el momento de mayor dificultad de la gran industria o algo destinado a durar? Preguntas como éstas han alimentado el debate, han conducido a tipologías más analíticas y a una comprensión especializada dependiendo de la perspectiva que, con base en su propia disciplina, adoptaba cada analista. En este ensayo, la perspectiva adoptada es de tipo sociológico, hace referencia a algunas condiciones económicas exógenas, pero plantea principalmente el problema de las condiciones sociales endógenas que han caracterizado uno de los casos de mayor éxito, el italiano. Nuestro análisis incluye también el problema de la estructura de las economías locales basadas en pequeñas empresas, y usan de manera genérica la frase *distritos industriales*, que los economistas emplean en un sentido más específico, para referirse a un tipo particular de sistema local de pequeñas empresas.

Básicamente, el tema que analizamos tiene que ver con algunos factores que explican el origen y las transformaciones de las economías locales, donde las pequeñas empresas *cuentan mucho*, son *relativamente* independientes y, en conjunto, capaces, *en cierta medida*, de elaborar estrategias autónomas propias. La primera parte de este trabajo reconstruye brevemente los caracteres económico-sociales de los distritos industriales basados en la pequeña empresa, su génesis y algunas tendencias de transformación. Será un análisis breve porque se trata de una historia en relación con la cual existe una vasta bibliografía. Dejaremos, así, un espacio en la segunda parte para profundizar sobre algunos problemas de método que es necesario aclarar para cualquier referencia que se haga sobre la experiencia italiana.

2. DISTRITOS INDUSTRIALES Y OTRAS COSAS: LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL MERCADO

Hagamos un regreso a la Italia de hace 20 o 25 años, a la edad de oro de los distritos industriales de las pequeñas empresas en las regiones del centro y noreste del país. Hoy, a una distancia de 20 años, los instrumentos de análisis se han vuelto mucho más precisos y las particularidades del caso italiano se han hecho evidentes junto a otras conclusiones de tipo más general.

Antes que nada, era claro que para comprender el desarrollo de ciertos pueblos, ciudades y regiones era necesario ver lo mismo hacia su interior que hacia el exterior. La gran industria se encontraba entonces en crisis, mientras la pequeña empresa ganaba terreno. De por sí, la coincidencia de estos dos fenómenos no es obvia, y para poder explicarla hay que hacer referencia a las relaciones, directas o indirectas, que había entre la grande y la pequeña empresa.

Una primera interpretación explicó este fenómeno a través de la descentralización de la producción por parte de la gran empresa, que con ello buscaba condiciones más favorables por lo que hacía a los costos y al uso de la fuerza de trabajo. No se trataba de una razón obvia, ya que presuponía que las empresas abastecedoras más pequeñas contaban con un grado de avance tecnológico y soluciones organizativas comparables —en cuanto a eficiencia y confiabilidad— con las que existían antes en las grandes plantas industriales. De esta manera se abandonó la imagen de la pequeña empresa como simple reminiscencia del pasado y, posteriormente, también la idea de que la descentralización se debía sólo a problemas de costos y no a estrategias más complejas de división del trabajo entre empresas especializadas en componentes específicos, estrategias en las cuales debían considerarse muchos y muy diversos factores.

No obstante, aparte de algunos casos muy particulares, quedó claro un hecho importante: muchas nuevas pequeñas empresas pertenecían a sectores en los cuales la gran empresa no había estado presente antes. Surgía entonces una pregunta de tipo general: ¿cuáles son las condiciones que permiten, en las economías contemporáneas, producciones no estandarizadas en pequeña escala?

La respuesta hay que buscarla en el crecimiento de los mercados internacionales, en las mejores redes de comunicación, en las nuevas tecnologías de producción adaptables a las pequeñas plantas industriales, factores todos que generan condiciones favorables para la producción no estandarizada en pequeña escala. Pero esta respuesta genera una segunda pregunta: ¿por qué sucede esto en algunas ciudades —en algunas regiones—, y no en otras?

Si bien la atención de los economistas se concentró en los distritos industriales, los sociólogos, por su parte, empezaron a estudiar las sociedades locales. Los distritos industriales se revelaron como el resultado de sociedades con características particulares, y quedó claro, casi inmediatamente, que para entender el éxito de aquéllos era necesario

estudiar las formas específicas de integración de la economía en la sociedad. No fue casualidad que Karl Polanyi se convirtiera en punto de referencia obligado para los sociólogos, de la misma manera como Alfred Marshall lo había sido para los economistas.

En los distritos industriales, la economía y el mercado de trabajo parecían estar regulados esencialmente por el libre mercado. No obstante, detrás de las contrataciones se podía descubrir una compleja construcción social del mercado. Gracias a ciertas características sociales y culturales determinadas se difundía el nacimiento de estas empresas, se aceptaba afrontar y compensar los riesgos económicos, y se aseguraba una gran asimilación de las ventajas y conveniencia de este modelo. La herencia histórica de las ciudades-Estado italianas de la Edad Media y del Renacimiento, con sus campos habitados por aparceros, campesinos y arrendatarios, que no se habían desperdigado como consecuencia de la industrialización masiva, reveló un hecho fundamental para la activación de una nueva forma de industrialización difundida, al presentarse nuevas circunstancias favorables. Un tejido bien consolidado de ciudades grandes y pequeñas, muy interrelacionadas entre sí, había permitido el establecimiento en el territorio de servicios urbanos: bancos, escuelas, servicios, actividades administrativas, etc. En algunas zonas, la tradición artesanal estaba muy arraigada y los comerciantes tenían redes consolidadas en el extranjero. Las experiencias industriales precedentes y las buenas escuelas profesionales representaban, en algunos casos, ingredientes muy importantes del fenómeno que estudiamos.

En los campos, las grandes familias de trabajadores independientes proveían mano de obra a bajo costo y muy motivada a un mercado de trabajo inestable y, al principio, poco remunerativo. Con estrategias de ahorro familiar, algunas veces lograban sentar las bases para iniciativas empresariales de este nuevo tipo de industria. Desde el punto de vista organizativo, social y cultural, se trataba de una sociedad dispuesta a emprender la nueva aventura. Los capitales disponibles no eran particularmente grandes, pero estaban muy difundidos entre la población. En las ciudades y en los pueblos existían las condiciones para acumular pequeños capitales que existían arriesgarse razonablemente en una empresa que veía trabajar codo con codo a personas que se conocían desde hacía años y con las cuales había un gran entendimiento.

No es éste el lugar para profundizar sobre los conocimientos acumulados en el estudio de esos procesos. No obstante, debemos subrayar

un punto en particular. Aun en los distritos italianos, las semejanzas generales no deben impedir la comprensión de aquellas diferencias muy importantes en la economía y en las sociedades involucradas. Un distrito especializado en el sector mecánico es diferente de uno textil, de la misma manera que ambos se diferencian de uno que se dedica a los dos sectores contemporáneamente. Un distrito textil de la región del Veneto es distinto —en algunos sentidos— de uno de la región de la Toscana por cómo se vincula a la sociedad. En el caso de la industria del vestido, los actores sociales estratégicos son los vendedores, y el trabajo es generalmente precario y mal pagado. En el sector mueblero, los artesanos, con sus habilidades artesanales y sus jornadas laborales interminables, son fundamentales. En el sector mecánico encontramos a muchos obreros que han creado talleres independientes y otros que trabajan con un horario normal, aunque es posible que tengan una segunda actividad. En muchos casos encontramos la presencia de alta tecnología; en otros, empresas “tradicionales” donde los salarios continúan siendo bajos. Algunos distritos están compuestos por muchas pequeñas empresas similares, que crecieron “por imitación”. En otros encontramos una sofisticada división del trabajo entre las empresas. A veces la integración entre los distintos productores del mismo distrito industrial es muy alta; otras, las numerosas empresas conforman redes de producción externas. En ocasiones la calidad de la vida urbana es muy buena; en otras no lo es tanto. De cualquier manera, en general, se trata de regiones italianas en las que los servicios a disposición de la población son de los mejores y más desarrollados.

En esencia, ha sido posible observar gran variedad de sociedades locales que han intentado adaptarse a un ambiente externo con base en sus propios recursos. Algunas han tenido éxito, otras no. La matriz común de las sociedades que han tenido éxito ha sido la capacidad de combinar sus recursos tradicionales para poder funcionar. Debemos destacar además que, con el paso del tiempo, el crecimiento pasó de ser extensivo —es decir, basado en un mayor empleo de la nueva fuerza de trabajo en los sistemas tradicionales— a intensivo, gracias a la inversión en tecnología y al aumento de la productividad. Por un largo periodo esto permitió el incremento de los salarios y la disminución del típico carácter dual de la economía de la pequeña empresa. Todo esto no puede ser explicado sin considerar las formas de integración de la economía en la sociedad. ¿No es curioso que, frente a las experiencias de otros lugares, sea precisamente en las regiones a las que

nos referimos donde se encuentran los niveles más altos de sindicalismo en el país?

Estas observaciones sugieren que los sistemas fundados en las pequeñas empresas siempre han sido afectados por dinámicas de transformación que les permiten adaptarse con éxito a un ambiente externo cambiante. Queda claro que la línea divisoria entre las grandes y las pequeñas empresas siempre ha sido móvil y que esto es mucho más evidente en aquellos tipos de producción que no han estado del todo separados.

En el próximo apartado analizaremos brevemente algunas modificaciones en las formas de integración entre la economía y la sociedad que han permitido su adaptación a condiciones externas e internas diferentes. Por lo que hace a las sociedades locales, el hecho fundamental que debemos tener presente es que sus características iniciales dejan poco a poco de tener importancia, mientras que las nuevas características, que se fueron presentando como consecuencia de los cambios y que pueden favorecer a su vez nuevos cambios, adquieren un peso cada vez mayor. Por lo que hace al contexto externo, el aspecto fundamental es que, al contrario de lo que pasó durante los primeros años de la economía difusa, hoy las grandes empresas han salido de los aprietos en los que se encontraban. En este sentido, debemos valorar las consecuencias.

3. EL JUEGO SE COMPLICA

Son muchas las razones del renacimiento de la gran industria aunque éste se haya presentado a través de formas nuevas. Lo que ahora nos interesa son los aspectos organizativos. Hacia su interior, las grandes empresas se volvieron más flexibles, adquiriendo lo que en principio era una ventaja exclusiva de las pequeñas. Además, ocurrieron cambios organizativos en la relación entre las grandes y las pequeñas empresas. Una manera de afrontar este problema fue a través de la observación de las posibilidades introducidas por la tecnología microelectrónica e informática. Con esto hablamos de fenómenos en plena evolución que todavía no han sido explorados en todas sus posibilidades.

La difusión de la tecnología microelectrónica en los procesos productivos —como la introducción de maquinaria con control numérico— ha provocado efectos centrífugos. La introducción de la informática, por el contrario, ha generado efectos centrípetos, en la medida que ha permi-

tido la gestión centralizada de grandes sistemas dispersos y de aquellos productos que se encuentran distantes por el tipo de tecnologías necesarias, pero a la vez vinculados por las posibilidades comerciales. El juego combinado de estas dos tendencias ha propiciado el nacimiento de un nuevo tipo de organización, la *empresa-red*, caracterizada por la concentración de las funciones administrativas de gestión (administración de la producción, análisis de mercado y control en general) y por la dispersión de las funciones productivas en varias unidades independientes (Antonelli, 1988). Éstas pueden estar vinculadas, a su vez, a la empresa principal por relaciones más o menos estables a través de diferentes formas: contratos a largo plazo, participaciones financieras, *joint ventures*, franquicias, etcétera.

La empresa-red tiene tanto el interés como la capacidad para invadir los distritos industriales de pequeñas empresas en busca de socios comerciales, lo que ocurre con mucha frecuencia. Desde el punto de vista de la pequeña empresa, esto puede significar, según el caso, ventajas o pérdidas en cuanto a márgenes de autonomía. Por ejemplo, para algunas pequeñas empresas, las condiciones de participación pueden ser muy onerosas por las repercusiones en la estructura de sus costos. Además, es muy costoso abandonar la red una vez que se forma parte de ella. Desde el punto de vista del distrito industrial, el riesgo, a largo plazo, es provocar una desarticulación.

No es claro lo que puede ocurrir sector por sector, distrito por distrito, en función de las relaciones entre las empresas de cada uno. Cuando mucho debemos suponer, y desde un punto de vista estrictamente económico, que cada distrito es capaz de establecer sus relaciones de manera distinta. De cualquier manera, el "punto de no regreso" de un distrito industrial se alcanzaría en el momento en que ya no sea conveniente para cada empresa mantenerse en contacto con un determinado ambiente económico y social local, después de haber establecido diversas vías de desarrollo hacia el exterior. Una o más empresas-red acabarían por suplantarlo, de este modo, un distrito industrial entero en los mercados existentes. Después de haber sido colonizado, éste podría ser abandonado a un destino de decadencia, porque así lo requirieran las circunstancias o las conveniencias de una empresa multinacional que busque socios comerciales por todo el mundo.

La escena descrita seguramente es dramática. En algunos casos, un mercado local puede ser "colonizado" para explotar el bajo costo de la mano de obra local en los primeros procesos de producción. Esto

puede conducir a un empeoramiento de las condiciones del trabajo y de los salarios, particularmente en aquellos sectores más tradicionales. En otros casos, quizá de manera particular en los países desarrollados, las relaciones de la empresa-red con un distrito industrial pueden basarse en las ventajas de una división especializada del trabajo entre las empresas, de manera que puedan aprovecharse las capacidades técnicas y de otro tipo desarrolladas en las unidades productivas implicadas. No hay razones que, en principio, lleven a pensar que ese distrito deje de ser un ambiente recíprocamente favorable para muchas pequeñas empresas implicadas en las relaciones externas del mismo con una o más empresas-red, como tampoco hay motivos para pensar, también en principio, que las grandes empresas no estén interesadas en la subsistencia de esos distritos. Como vimos antes, refiriéndonos a los márgenes de independencia, también ésta es una cuestión que depende de cada caso en particular. Debemos sospechar, cuando mucho, de la simple idea de la "colonización", aunque parezca una sospecha implícita, y preparar una lista de las variables analíticas que permitan adoptar, de ser necesarias, vías alternativas. Obviamente, desde este punto de vista debemos estar conscientes de que las mayores relaciones futuras entre pequeñas y grandes empresas, o bien, entre estas últimas y distritos industriales, irán acompañadas de una menor integración interna de los sistemas locales.

Hay otro aspecto del problema que debemos tomar en consideración. En su forma simple, la economía de un distrito industrial estaba compuesta por empresas vinculadas mediante relaciones de subabastecimiento reguladas por el libre mercado, que se veían facilitadas y consolidadas gracias a que los actores se conocían y a una amplia circulación de la información. De esta manera, se obtenían elasticidad y adaptabilidad a mercados externos inciertos. El milagro de la microelectrónica fue mantener la elasticidad, introduciendo, al mismo tiempo, un mejor nivel tecnológico. Las relaciones entre pequeñas empresas comenzaron entonces a estabilizarse gracias a formas apropiadas de organización, como contratos a largo plazo, *joint ventures*, consorcios y participaciones cruzadas. De este modo, fue posible llevar a cabo, con un riesgo razonable, inversiones concordadas que habrían sido redituables a largo plazo. La tendencia a una mayor concentración financiera y administrativa, acompañada por la dispersión productiva, podría considerarse también, en alguna medida, una posible evolución externa de los distritos industriales. Por otro lado, la organización co-

mún de estructuras administrativas o de gobierno y de formas de apoyo también eran características de los viejos distritos industriales autónomos. Estos cambios requerían de un creciente apoyo institucional y político, así como de inversiones en infraestructura pública o pública y privada. Trabajando en ese sentido, era posible desarrollar distritos industriales capaces de reaccionar mejor frente a la competencia de los sistemas organizados con base en empresas-red, o al menos capaces de establecer relaciones con éstas desde una posición autónoma.

Hoy todavía no conocemos exactamente los procesos en cuestión. Se ha confirmado, no obstante, la utilidad del punto de vista que toma en consideración las formas de integración de la economía en la sociedad. Éstas están cambiando, pues tanto la organización como la política adquieren progresivamente mayor importancia en relación con el simple libre mercado y las relaciones comunitarias. Una política capaz de integrar a una comunidad que se ha vuelto muy diversificada tiende a sustituir (o al menos se coloca junto a ellas) las funciones de las raíces culturales comunes. Sin una adecuada política en relación con las infraestructuras locales y los servicios a las empresas, sin una eficiente administración local y nacional, y sin la posibilidad para los distritos industriales de obtener apoyo político en el contexto internacional, la economía local se encuentra en desventaja. En principio, podemos afirmar que un distrito industrial podrá enfrentar el desafío de la competencia económica sólo si los diferentes actores continúan invirtiendo en términos económicos y sociales en él, y si los ajustes institucionales lo mantienen como algo viable y aceptable.

La gran industria ha dominado la escena a lo largo de dos siglos. Hoy continúa haciéndolo por medio de la empresa-red. En las últimas décadas, no obstante, las pequeñas empresas han demostrado una vitalidad que nadie habría imaginado. Ahora la vida para ellas se ha vuelto más difícil, pero todavía cuentan con muchas cartas buenas con que jugar.

4. CUESTIONES DE MÉTODO

Ha llegado el momento de sacar alguna enseñanza —por lo que al método se refiere— de la experiencia acumulada en la investigación sobre este tema. Intentaremos explicar, antes que nada, en qué medida se puede afirmar que se ha tratado de un desarrollo espontáneo; considerando que espontáneo no quiere decir inexplicable. Aclarado este

punto, nos encontraremos frente a algunas cuestiones más generales relativas a la naturaleza de las teorías del desarrollo. Más adelante analizaremos qué tipo de teoría es necesaria para el estudio del desarrollo. Por último, confrontaremos nuestro análisis con la llamada teoría del capital social, una teoría que ha tenido gran éxito en los recientes estudios del desarrollo, a los cuales ha contribuido, tal vez inconscientemente, la tradición de investigación sobre los distritos industriales italianos.

*La naturaleza espontánea de los procesos:
¿desarrollo endógeno o exógeno?*

Una de las características que más han atraído la simpatía política por el desarrollo fundado en la economía difusa es seguramente su carácter espontáneo. Dicho calificativo significa que se ha tratado de un tipo de desarrollo sin una política explícita en favor del desarrollo regional. Esto no significa que la política no haya desempeñado un papel importante o que determinadas decisiones políticas no hayan tenido consecuencias favorables, sino que los resultados fueron, en muchos sentidos, inesperados, una consecuencia indirecta; en tanto que la sociedad civil —por decirlo de alguna manera— hizo gran parte del trabajo por sí misma. Muchos mecanismos considerados espontáneos alentaron el desarrollo, aunque de manera distinta en cada caso. Pongamos un ejemplo: sea por la tradición católica, sea por la existencia de un partido comunista fuerte, en los años de la guerra fría las coaliciones de gobierno encabezadas por la democracia cristiana siempre sostuvieron a la pequeña propiedad campesina y a la actividad artesanal, exponentes de la clase media independiente, aunque fuera contraproducente en términos de eficiencia productiva. Durante muchos años, estas formas de organización económica fueron consideradas como residuo del pasado, un costo que la economía debía pagar a la política. Ningún político pensaba que tras ellas se escondían recursos propicios para un tipo de desarrollo determinado que tenía características que ningún economista podía prever.

Otros recursos escondidos —y otros mecanismos activadores— tenían que ver, en cambio, con la política. El capital social, del que hablaremos en el próximo apartado, es una herencia de la cultura local que tiene raíces lejanas, pero que se ha mantenido y renovado con el tiempo, y debe mucho a las tradiciones de cultura política católica, en

algunas regiones, y socialista y después comunista, en otras. Un momento importante es el inmediato posterior a la unificación política de Italia. En aquel periodo, tanto los católicos —como consecuencia de la prohibición de participar en la política a raíz del conflicto con el papa, por el asunto de la anexión de los estados pontificios— como los socialistas —muy débiles en el país— estaban de hecho excluidos del juego político nacional. De esta manera, dedicaron sus esfuerzos —en las regiones en las que tenían mayor presencia— a la política local, dando origen a instituciones y formas de organización del gobierno, a la vez que se especializaban en la administración de las sociedades locales y permitían el sostenimiento de la identidad cultural y de los intereses de estas últimas frente al exterior.

Cuando empezaron a delinearse las potencialidades del desarrollo económico, la política las secundó de muchas maneras, aun cuando no lo hizo directamente. Así, por ejemplo, a pesar de que la reducción de la carga fiscal no se hiciera pensando en las pequeñas empresas o en los distritos industriales, éstos se vieron favorecidos por ese hecho. De la misma manera, aunque la política sostenida de mantener subvaluada la moneda para favorecer las exportaciones no se hubiera adoptado pensando en el desarrollo regional de las pequeñas empresas, éstas inevitablemente se beneficiaron de esa medida. Este tipo de medidas tenían aplicación en todo el país, pero sólo en algunas regiones se convirtieron en un sostén y favorecieron determinadas situaciones que se habían originado por otras causas. Más explícitas en ese sentido son las políticas de las administraciones locales dentro de los límites de su actuación. En general, se puede afirmar que se trata de un elemento de sostén, no de la economía que se activa y se organiza por sí misma, sino de la sociedad, a través del fortalecimiento de servicios e infraestructuras, que benefician a las familias y a las comunidades, y les permiten adaptarse a los cambios. Con el transcurso del tiempo, las intervenciones de la política pueden volverse un problema para algunas regiones y distritos industriales por lo inadecuado de las mismas; pero ésta es una situación que caracteriza a la historia reciente.

En esencia, hablar de la espontaneidad de este fenómeno indica, entre otras cosas, que se trató, en gran medida, de un proceso inesperado y no guiado, cuyas causas son una infinidad de iniciativas que se presentan en algunos lugares —no en todos— gracias a la presencia de circunstancias favorables. Por esa razón es muy común que “espontáneo” se relacione con “endógeno”. Las circunstancias o, más bien, los recursos que

discriminan las posibilidades de algunas regiones y no de otras son las características de las sociedades locales. El desarrollo espontáneo se presenta, por esta razón, como un desarrollo endógeno. Hemos llegado así a uno de los problemas más comunes de la teoría del desarrollo, es decir, si esta situación debe explicarse en términos endógenos o exógenos en relación con un sistema social aislado.

Antes de analizar las enseñanzas que nos ha dado el caso italiano en relación con este punto, regresemos un momento a lo que hemos llamado simpatía política por el modelo. La espontaneidad nos remite a la idea de la facilidad de activación del fenómeno, amplia aceptación social del mismo y continuidad cultural sin fracturas. Se presume de que hay algunos recursos o elementos ocultos en el patrimonio cultural de una sociedad local, que pueden activarse si se logra identificarlos. Probablemente en cada sociedad local hay más recursos de los que nos imaginamos, pero el hecho es que no todos los recursos sirven para todo tipo de circunstancia y, además, cuando son parte de la herencia cultural de aquellas sociedades, muchas veces, con el paso de una generación a otra, tienden a deformarse. Si una sociedad no ha recibido la rica herencia de elementos originarios que favorecieron la economía difusa en las regiones del centro y del noreste de Italia, ¿no existe ya la posibilidad, entonces, del nacimiento de la pequeña empresa? A esta pregunta habría que responder, casi seguramente, que no. El análisis comparativo muestra que el modo de organizarse y de relacionarse de una sociedad que cuente con pequeñas empresas tiene una variedad infinita y que, si se les compara en detalle, no encontraremos dos casos iguales. Las posibles relaciones entre iniciativa pública e iniciativa privada, entre recursos naturales y recursos artificiales, la búsqueda de alternativas funcionales y la posibilidad de encontrar innovaciones que permitan explotar recursos específicos, son elementos que abren un abanico de posibilidades muy amplio. Las condiciones sociales e institucionales que favorecen uno de los posibles modos de crecimiento de las pequeñas empresas son un conjunto de elementos que confluyen; pero ocurre también que, a veces, se presentan resistencias por parte de una sociedad local para permitir la activación del desarrollo. En muchos sentidos, el caso afortunado de algunas regiones italianas es una excepción. La primera lección que enseña la comparación de los análisis que se refieren a países distintos es que debemos abandonar la idea de aplicar recetas derivadas directamente de un caso, así como la de pretender desarrollar una teoría general del desarrollo aplicable a todos

los procesos. Para el análisis y la práctica del desarrollo, la experiencia sugiere, más bien, la explicación de ese fenómeno a través de modelos para la activación del crecimiento, que son útiles en algunos casos, pero no necesariamente aplicables en otros; entre más modelos conozcamos, seremos más capaces de reconocer nuevos modelos y de adaptar, combinar y superar los precedentes. Este tipo de investigación es también el más adecuado para no desconocer el hecho de que en una situación determinada no existen recursos locales para el desarrollo. La teoría del desarrollo parecería más un conjunto de estos modelos que un conjunto de preposiciones generales y abstractas que pueden explicar cada caso concreto (en relación con este hecho, véase el siguiente apartado). Esto no significa que los casos locales estén aislados de un sistema económico mundial que los condiciona, o que no dependan de otras condiciones generales que influyan en ellos. Con esta afirmación hemos regresado a la alternativa de explicar este fenómeno de manera endógena o bien de manera exógena.

Plantear la cuestión considerando la necesidad de decidir de antemano si el desarrollo deriva de causas y mecanismos internos de un sistema que puede ser aislado, o bien de causas y mecanismos externos al mismo, significaría no reconocer lo que los filósofos llaman una antinomia. Este término se refiere a una alternativa que no puede ser resuelta de antemano, teóricamente, sino caso por caso, en la práctica, y con una observación empírica. El análisis del caso italiano ilustra muy bien el juego de causas endógenas y exógenas que pueden alternarse en el tiempo. Sin cambios en el marco económico general, el renacimiento de la pequeña empresa no habría sido posible. Un análisis correcto del desarrollo basado en la economía difusa debe considerar el periodo final de los “gloriosos treinta años” —caracterizados por el crecimiento excepcional que se generó después de la segunda Guerra Mundial— como el momento que da inicio a una fase de aceleración de los tiempos de la economía y de abandono de la producción en masa, debido a causas diversas que tienen que ver, en todo caso, con la globalización de la economía y la cultura contemporánea. Se trata de causas o factores exógenos, aunque esto no nos baste para explicar por qué algunas regiones logran aprovechar las nuevas posibilidades, y otras no. Para explicarlo, debemos tomar en cuenta los sistemas sociales aislables, sus características y su capacidad de adaptación. Pongamos atención, por el momento, en los elementos endógenos. La economía basada en la pequeña empresa tiene, en sus inicios, una alta intensidad de trabajo y

es poco capaz de enfrentar el incremento del costo del trabajo a través de inversión en tecnología. Muchos pensaban que, con base en una dinámica endógena, una vez que se agotara el mercado de trabajo local y aumentara, en consecuencia, la presión salarial, el crecimiento se habría detenido. Esta tendencia se presentó, en efecto, pero el problema se resolvió gracias a un factor exógeno: la tecnología microelectrónica y las máquinas con control numérico —creadas y desarrolladas fuera de los distritos industriales— tenían aplicaciones diversas y poco costosas —ya que se trataba incluso de pequeñas instalaciones— que permitieron la modernización técnica de las empresas, el aumento de la productividad y mayores salarios.

¿Qué tipo de teoría?: modelos y mecanismos

“Debemos usar con cautela las relaciones estadísticas entre datos agregados. Encontrar una relación estadística entre dos fenómenos significa decir que uno es causa del otro y ello no basta. Debemos explicar cómo de uno se pasa al otro” (Elster, 1989).

Para explicar los procesos sociales es necesario, además, tener en cuenta tanto las coyunturas como las innovaciones, o, de manera más general, intentar comprender cómo los actores definen y se adaptan a las situaciones cambiantes en las que se encuentran. James Coleman (1986) hizo un señalamiento metodológico importante que incluye ambos puntos. En vez de analizar directamente las relaciones entre fenómenos en el nivel macrosocial (por ejemplo, a través de la relación entre datos agregados), debemos intentar establecer cómo los eventos o condiciones macrosociales influyen sobre los individuos en *situaciones* específicas y estudiar cómo éstos asimilan los cambios, elaborando estrategias adaptables, además de establecer, sucesivamente, los efectos agregados, también de tipo macrosocial, de las acciones del conjunto de individuos implicados. Si no se realiza este recorrido en forma de U, se produce una especie de corto circuito y la explicación sociológica es imposible. A partir de esto se puede imaginar un método y una teoría adecuados para una era de incertidumbre, de transformaciones veloces y de juegos abiertos, que tome en cuenta a los actores y su interacción.

El desarrollo es un proceso que tiene que ver con una sociedad. Esta sociedad puede ser representada por un modelo simplificado de su

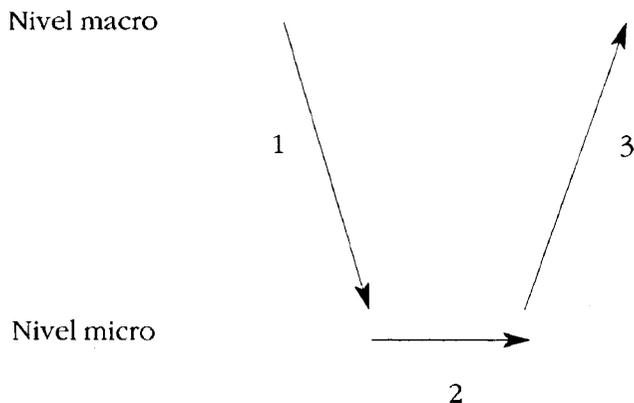


FIGURA III.1. *Relaciones macro-micro-macro, según J. S. Coleman (1986)*

estructura que aísla algunas de sus características consideradas importantes y que las relaciona entre sí. Es necesario, no obstante, individualizar los procesos a través de los cuales la estructura se sostiene y logra perdurar en el tiempo, los que la hicieron posible y los que la modifican. Estos procesos son llamados “mecanismos sociales” (Hedstrom y Swedberg, 1996).

Las teorías del desarrollo se esfuerzan por encontrar este tipo de mecanismos. Algunas veces son teorías que reúnen directamente aspectos macro y producen un corto circuito, pues no explican las relaciones que encuentran. Otras veces recurren a un circuito más largo y llegan a explicar procesos pasados o a orientar la comprensión de procesos presentes. Naturalmente, la aspiración de los científicos sociales es producir teorías que vayan más allá de la simple explicación de un solo caso; por ello encontramos muchas teorías que tienen esa pretensión. No obstante, si hacemos un balance, llegamos a una conclusión desconcertante: no hay una sola de esas teorías que haya sido desmentida. Éste es, precisamente, el balance que hace Raymond Boudon de las investigaciones en esta materia (1984). Este autor observa que no se trata de un balance negativo. Es difícil que una teoría esté completamente equivocada, y no es el caso de desecharlas todas, sino de entender cómo pueden ser útiles en un nivel general que vaya más allá del caso particular que pretenden explicar. La respuesta es que éstas deben ser entendidas como *modelos*, válidos en determinadas circunstancias y no en otras, que tienen carácter general, no porque sean capaces de explicar todas las situaciones observables, sino porque pueden ser utilizadas

—como lo menciona dicho autor— para explicar situaciones muy diversas, con la condición de que se cuente con todos los detalles oportunos de cada caso analizado.

No se trata, pues, de formular una teoría general del desarrollo válida para toda circunstancia, sino de precisar, a través de la diversidad de teorías, un número cada vez mayor de mecanismos; se trata, haciendo una metáfora, de proveer de más y mejores instrumentos a nuestra “caja de herramientas”; de apropiarnos de modelos formales que indiquen diferentes *posibilidades* empíricas, y que demuestran su utilidad en el análisis de determinados casos. Las mismas circunstancias de esos casos casi nunca podrán repetirse exactamente; en ocasiones, una teoría no podrá explicar nada frente a una nueva situación, y con frecuencia estaremos obligados a combinar diversos modelos teóricos para comprender un caso, o incluso a construir nuevos modelos. Las teorías del desarrollo y las investigaciones realizadas hasta ahora han identificado muchísimos mecanismos sociales, pero a veces también han sido planteadas, erróneamente, como teorías generales.

Se trata de mecanismos que demuestran cómo algunas condiciones generales influyen en las creencias, los deseos y las oportunidades de los actores que se encuentran en determinadas situaciones (véase la línea 1 de la figura III.1); de mecanismos relativos a la manera en que los actores generan los datos externos a través de su interacción (véase la línea 2 de la misma figura); y, finalmente, de mecanismos relativos a los efectos agregados de esta interacción que pueden ser previsibles o imprevisibles, deseados o no deseados.

A estas alturas podemos retomar una vez más lo que hemos dicho sobre el desarrollo que se funda en la economía difusa. Veremos que la metodología utilizada ha sido precisamente la del tipo que indicamos antes, aunque, en términos concretos, el proceso de análisis ha sido mucho más confuso y desordenado de lo que ahora podemos, *a posteriori*, racionalizar.

Gradualmente ha surgido de la investigación un modelo de estructura social regional basado en la economía difusa, que es el que hemos analizado de manera general. Mencionamos algunas nuevas condiciones exógenas que están en su origen y también reconstruimos un conjunto de caracteres de las sociedades locales que podían representar recursos para explotar nuevas posibilidades empresariales, como las ciudades medias con sus tradiciones económicas y comunitarias que, aunadas a los campos en los que había grandes familias de campesinos

y aparceros, son fundamentales para un mercado de trabajo elástico y poco costoso. Para comprender los recursos de estas sociedades locales, y cómo éstas se concebían y utilizaban, los investigadores han tenido que estudiar con detalle a los actores en situaciones locales. De esta manera se han identificado muchos mecanismos relativos a los efectos de las condiciones generales en situaciones locales, la interacción de los actores locales y los efectos agregados de sus acciones. Estos efectos finales eran, precisamente, el desarrollo industrial de la pequeña empresa en sectores y con soluciones organizativas diversas, esto es, el problema que intentamos explicar.

Para abundar en el problema, podemos poner un ejemplo de las estructuras y los mecanismos que pueden observarse gracias al estudio detallado de las situaciones locales. Una investigación en el Veneto (resumida por Bagnasco, 1988) demostró la presencia simultánea, en un distrito industrial, de empresas mecánicas y de la confección sin relaciones comerciales entre sí. Los dos sectores son distintos tanto por la tecnología que emplean, como por la productividad del trabajo, los niveles de salarios y su estabilidad en los mercados; la industria del vestido tiene menor productividad, paga salarios más bajos y sus relaciones laborales son precarias. No obstante, no se presentan tensiones en el mercado de trabajo debido a esta convivencia; entonces, de manera más general, cabe preguntarse cómo y por qué ambos sectores pueden coexistir.

Esto se entiende cuando se observan con detalle a los actores y sus estrategias. El sector mecánico ocupa hombres; el de la confección, mujeres. La estrategia típica de los hombres es mejorar sus salarios y desarrollar su carrera profesional, con frecuencia están inscritos en un sindicato y, cuando pueden, establecen su propia empresa. Las mujeres, en cambio, se preocupan poco por su profesionalización y por su carrera y tienden menos a realizar acciones colectivas. Esto no quiere decir que la mentalidad cultural de las mujeres sea conformista. En absoluto. Las mujeres jóvenes, en efecto, reciben un salario igual al de los hombres jóvenes al inicio de su carrera, cuando no son trabajadoras calificadas. Lo que sucede es que las mujeres trabajadoras siempre son jóvenes, y aquí la cultura desempeña un papel muy importante en relación con el modelo de la gran familia: las mujeres que trabajan en la industria de la confección generalmente son hijas de familia o esposas recién casadas con obreros textiles, que abandonan definitivamente el mercado de trabajo cuando tienen su primer hijo.

Si vemos las estrategias de los empresarios, encontramos que se integran, de manera especulativa, a las de los trabajadores. Los empresarios de la industria de la confección operan en mercados sumamente inestables, en un sector en el que la tecnología no es muy dinámica, lo cual hace muy riesgosas sus inversiones definitivas. Por esta razón, les conviene conseguir fuerza de trabajo de uso elástico a costos relativamente bajos. En la industria mecánica, por otro lado, el mercado —más estable— y la seguridad de las inversiones permiten un crecimiento sostenido de la productividad y los salarios.

A estas alturas podemos encontrar algunos efectos de agregación: las empresas tienen relaciones laborales adecuadas, los dos mercados de trabajo son aceptados socialmente como distintos, las grandes familias reducen los costos de renovación social y, en consecuencia, la presión de los salarios en general. El efecto agregado final se manifiesta en altos niveles de actividad, costo promedio de la fuerza de trabajo relativamente bajo —pero diferenciado según la productividad del sector— y continuidad cultural. Los actores han seleccionado recursos sociales de su patrimonio cultural, que son empleados para la búsqueda de nuevos caminos.

El modelo descrito explica una situación concreta que probablemente podrá aplicarse a otras. Pero deberemos adaptarlo y dotarlo, como decíamos antes, de los elementos y las circunstancias de la nueva situación. Una investigación sobre un distrito industrial similar, con los mismos sectores, en una región cercana también fundada en la pequeña empresa, la Toscana, ha mostrado situaciones y estrategias parcialmente distintas. También en este caso los dos sectores tienen un mercado de trabajo diferenciado por el sexo, pero se encuentra inscrito en la tradición de una cultura política de izquierda, con mayor experiencia sindical y menor peso de la familia, que ejerce menos funciones económicas. Las mujeres salen del mercado de trabajo cuando tienen hijos pequeños, pero después se reintegran. En consecuencia, debemos esperar mayor presión sobre los salarios, mayor impulso de la innovación tecnológica y mayor productividad del trabajo respecto al primer caso. Estas circunstancias fueron confirmadas por la investigación que se ocupó de ese caso.

Los análisis de los casos particulares han precisado gran cantidad de mecanismos diferentes de este tipo, incluso de un distrito a otro. Sus modelos formales han sido aplicados, modificados y sustituidos. Un investigador que afronta el análisis de un distrito puede empezar por recurrir a

los instrumentos con los que cuenta en su “caja de herramientas”; puede darse el caso de que ninguno de los elementos con los que cuenta le sirva, pero probando los instrumentos que tiene a su disposición podrá darse cuenta de las diferencias y descubrirá, así, cuál es el mecanismo diferente que opera en un caso concreto.

Estos modelos pueden ser aplicados también en situaciones donde no ha habido desarrollo, y sirven para identificar los obstáculos y los recursos potenciales. Generalmente las situaciones locales serán muy distintas de las de regiones afortunadas, como las que hemos descrito antes.

Pongamos dos ejemplos. El primero se refiere a un mecanismo de desarrollo basado en la economía difusa que ha producido un efecto macro negativo; este ejemplo demuestra que no es cierto que en el sur de Italia —que no ha sido una zona de desarrollo de economía difusa, y que por muchos siglos fue un área subdesarrollada— no existieran algunos recursos útiles que propiciaran dicho tipo de economía, aunque éstos se encontraran comprometidos por circunstancias particulares. Cuando aumentó la capacidad de producción de bienes de consumo por parte de las regiones del centro y del noreste, los mercados se extendieron también hacia el sur. Aquí los consumidores se sentían atraídos por bienes nuevos y baratos. Los artesanos locales vieron disminuir así la demanda de sus productos; la estrategia más conveniente para muchos de ellos, dada la situación, era convertirse en vendedores de los productos que llegaban de fuera. El efecto agregado fue una considerable reducción de la actividad productiva en el sur, un recurso que había sido fundamental para la economía difusa en el norte.

El segundo ejemplo confirma la existencia de recursos también en el sur, incluso en los sitios donde se presentaban circunstancias más desfavorables. Este ejemplo demuestra también que atender la escala micro no significa referirse únicamente a pequeñas estrategias de adaptación local que no permiten discutir problemas o hacer intervenciones políticas de tipo macro. Sciarrone (1993) ha dedicado una investigación a estudiar a los empresarios de una de las zonas meridionales del país donde está muy presente la mafia y donde la economía no logra desarrollarse. Entre otras cosas, este trabajo ha señalado que a un empresario no le conviene invertir y desarrollar su empresa más allá de un determinado tamaño, pues apenas ésta se vuelve importante y visible, debe afrontar el chantaje de las familias mafiosas. El aspecto notable de esta investigación es que ha detectado casos de pequeños empresarios

que cierran su empresa y se trasladan al norte del país, a zonas de economía difusa, donde piensan que pueden crecer y desarrollarse. La mafia no está presente en todo el sur de Italia, pero es claro que en las zonas donde existe el crimen organizado, sin la intervención del Estado que garantice condiciones de legalidad, los recursos locales para la economía no podrán ser realmente valoradas.

A estas alturas, debería quedar claro por qué el caso italiano no ofrece recetas directas para el desarrollo. En muchos sentidos se trata de un caso particular, pero su estudio puede ser útil para intentar entender otros casos. Un elemento que parece subrayar este caso particular es el de la utilidad del análisis de campo. Esto no significa que se ignoren los fenómenos macrosociales o los modelos que tienen que ver con ellos. Sin un análisis particularizado —lo que, sin duda, requiere tiempo y capacidad del investigador—, las políticas de desarrollo corren el riesgo de sufrir un corto circuito.

La teoría del capital social a la prueba

Las investigaciones sociológicas dedicadas a la economía difusa en Italia se realizaron antes de que se afirmara la llamada teoría del capital social, hoy utilizada en la interpretación de los procesos de modernización y desarrollo económico. Las investigaciones italianas, en consecuencia, no han hecho referencia al vocabulario ni a los esquemas de este nuevo tipo de análisis, aun cuando hubieran realizado interpretaciones y utilizado instrumentos muy parecidos. Además, en ocasiones, estas investigaciones fueron hechas por los especialistas que se ocupaban también del desarrollo y la aplicación de la teoría del capital social.

En su concepción más difundida, el núcleo de dicha teoría se basa, ante todo, en el reconocimiento de la importancia de la cultura para el funcionamiento de la economía. En ese sentido, los aspectos de una cultura específica que acostumbra y predisponen a los individuos a relaciones de confianza en el ámbito interpersonal son particularmente importantes. La confianza se convierte así en un recurso para la actividad económica y el desarrollo. La familia y las creencias religiosas se convierten, de este modo, en instituciones fundamentales para la producción y reproducción de ese tipo de actitudes, confrontándose de manera empírica con las culturas menos favorables en ese sentido. Éstas

son afirmaciones que los sociólogos hacen desde hace tiempo, pero si ahora se retoman es porque también los economistas se han dado cuenta de su importancia.

La teoría del capital social tiene dos aspectos delicados. El primero es la definición misma de su objeto. En este sentido tenemos la sensación de que el punto de partida no ha sido aclarado suficientemente. La formulación original del concepto, hecha por J. Coleman, es mucho más compleja de lo que pretenden los autores que la citan, de la misma manera como las posibles salidas planteadas por dicho autor son también mucho más problemáticas de lo que indican, ya que la existencia de un capital social puede favorecer y al mismo tiempo obstruir el desarrollo, así como también favorecer algunas opciones y obstaculizar otras. La existencia de normas de cooperación válidas no sólo tiende a frenar comportamientos incorrectos que resultan dañinos para los demás, favoreciendo la confianza y la cooperación, sino que puede también obstaculizar determinadas innovaciones que habrían acarreado ventajas para todos. Más adelante regresaremos sobre este problema.

El segundo aspecto delicado es la tendencia a exagerar y abusar de la capacidad explicativa de la idea del capital social. Esto deriva de la naturaleza “atractiva” de la teoría que llama la atención sobre los recursos potenciales y sobre los procesos endógenos que multiplican las relaciones potenciales. Ya hemos visto esta cuestión cuando nos referíamos a las investigaciones que se han hecho sobre la economía difusa. Quienes usan esta idea generalmente se dan cuenta de los riesgos, pero no ocurre siempre así, y no siempre lo hacen del modo adecuado.

El caso italiano ha llamado la atención de dos analistas que se refieren, en dos importantes libros, a la teoría del capital social: R. Putnam y F. Fukuyama. El primero entiende por capital social “la confianza, las normas que regulan la convivencia, las redes de asociacionismo civil” que facilitan y promueven las iniciativas tomadas de común acuerdo (trad. italiana, 1993, p. 196). Un rico yacimiento de este tipo de recursos humanos se encuentra en las regiones del centro y del noreste del país, las cuales deben ser concebidas como sociedades con alto capital social. Esto representa un factor fundamental para el mejor funcionamiento de las instituciones administrativas y para el éxito económico. Fukuyama está más interesado en la economía, como lo demuestra un cuadro comparativo de varios casos nacionales (1995; trad. italiana, 1996). Este autor funda la idea del capital social esencialmente en la confianza interpersonal —considerada un recurso generalizado—, e in-

dividualiza dos vías para la formación de la sociedad basada en la confianza (fiduciaria): la familia y las comunidades no basadas en la parentela. El capital social de las sociedades familiares, como la italiana, es más limitado y ha sobresalido como generador, no casualmente, de empresas pequeñas. En el sur de Italia, donde el núcleo familiar es más pequeño, este recurso no estaría, en consecuencia, disponible.

En este trabajo no estudiaremos con detalle los análisis de Putnam y de Fukuyama y su manera de entender el concepto de capital social, que ambos retoman, aunque con características diferentes, de Coleman. Retomaremos, en cambio, la definición originaria de este concepto para demostrar cómo su vocabulario y sus esquemas analíticos son aplicables efectivamente al caso italiano (véase más adelante el inciso *B*). Se tratará de observaciones tendientes a mostrar —con base en la experiencia de la investigación en Italia— las necesidades de restricciones, aclaraciones o especificaciones en el ajuste de dicha teoría y en su uso como instrumento de análisis de los problemas del desarrollo.

A) El capital social no parece ser el recurso decisivo que explica el funcionamiento de la economía en los casos macroscópicos

Podemos asumir —como lo hacen Putnam y Fukuyama, este último de manera más cautelosa— que en las regiones italianas un capital social significativo fue muy importante para la generación del desarrollo. No obstante, sólo hacia el final del gran periodo de crecimiento de la economía mundial —después de los “gloriosos treinta años” posteriores a la segunda Guerra Mundial— estas sociedades se consolidan, paralelamente a la crisis del fordismo. Antes, las sociedades regionales del noroeste de Italia, caracterizadas por su escaso capital social, su gran carácter conflictivo y su polarización, habían activado el “milagro económico” italiano.

Esta observación, característica de la experiencia italiana, hace recordar otros casos; algunos incluso vergonzosos. A lo largo de los “gloriosos treinta años” de desarrollo económico mundial, los Estados Unidos, considerados un país con una cultura cívica y con un capital social diferente, tuvieron niveles de desarrollo inferiores a los de todas las grandes economías europeas —incluida la de Italia—, consideradas por lo general como poseedoras de una cultura cívica inferior. Los mecanismos institucionales reguladores de la economía y, eventualmente, también otras

variables, parecen haber sido, pues, más importantes que el capital social fundado en la familia y en las asociaciones. Como es sabido, recientemente se ha producido la inversión de esa tendencia. Ante el cambio de las condiciones, los mecanismos más liberales de la economía estadounidense parecen consentir un mejor desempeño. Es curioso que esto suceda justo cuando en ese país se están multiplicando las denuncias ante el peligro que representa la pérdida de la capacidad asociativa y del espíritu comunitario.

La falta de funcionalidad del capital social en el desarrollo de las regiones italianas basadas en la pequeña empresa durante el periodo de gran crecimiento económico posterior a la segunda Guerra Mundial no significa, en absoluto, que el espíritu y la confianza de tipo comunitario no hayan estado presentes antes. Por ejemplo, en el Veneto, las parroquias y las asociaciones religiosas habían sido muy importantes en el pasado para organizar la emigración proveniente de las zonas sobrepobladas. De lo dicho hasta ahora, parece desprenderse que el capital social debe ser considerado sólo en relación con otras variables y que existen diversos tipos de capital social que se presentan según las circunstancias. La idea de las variantes del capital social es recogida por Fukuyama, quien, no obstante, está más interesado en identificar el efecto constante de las culturas nacionales típicas sobre las formas de industrialización, que en la variación coyuntural de las posibilidades de adaptación y acumulación de experiencias. En efecto, la idea de capital social desarrollada por muchos autores es más bien la de una reserva de confianza producida espontáneamente por la cultura tradicional de una sociedad local. Así, la posibilidad —presente en el análisis de Coleman— de que la confianza pueda nacer de la interacción social, aun en aquellos lugares en los que no existe, no se toma en cuenta o, de cualquier manera, es ignorada o poco considerada. En este sentido puede afirmarse que la actitud de colaboración puede ser también desarrollada por la acción política, por los mecanismos reguladores de la economía aplicados, y por el éxito de la interacción que deriva de dicha aplicación. Por esta razón, afirmamos de manera incidental que debemos analizar atentamente si lo que afirman los trabajos que pretenden confirmar esta teoría, mediante comparaciones estadísticas entre indicadores genéricos de confianza y de rendimiento económico, no es algo tautológico, en la medida que la confianza y el éxito económico se refuerzan recíprocamente.

B) El capital social no está vinculado exclusivamente a una cultura de la confianza, y no es el único tipo de capital de la herencia social

En la versión original de esta teoría —la de Coleman—, más que a una cultura de la confianza, el capital social hace referencia a determinados mecanismos de las relaciones sociales que permiten actuar a una persona tomando en cuenta sus propias metas y orientando y reorientando sus relaciones. Se trata de una perspectiva más compleja. Y, por consiguiente, las posibilidades que se presentan en el análisis son mayores y también más complejas.

Es oportuno examinar brevemente los lineamientos generales de la perspectiva teórica de Coleman, que culmina con la introducción del concepto de capital social. En la construcción de su teoría social, Coleman imagina al principio algunos actores que disponen de recursos sobre los cuales ejercen un control y en los cuales están interesados. Como consecuencia del interés que un actor puede tener en los recursos que están bajo el control de otros, se activan intercambios y transferencias entre los actores, que conducen a la formación de relaciones sociales estables en el tiempo. De acuerdo con esta secuencia lógica, las relaciones de autoridad, de confianza y normas relativas a la distribución consensual de derechos se van conformando como los principales componentes de la estructura social. Estos elementos, no obstante, pueden considerarse como componentes de la estructura social (que explican, de alguna manera, el funcionamiento de la sociedad entendida como sistema) y como recursos para los individuos que persiguen sus propios fines. El término *capital social* sirve para nombrar estos recursos, los cuales son distintos de una persona a otra. Las relaciones de autoridad, de confianza, y las normas, desde este punto de vista, son formas de capital social o elementos que lo generan. A estas alturas se pueden identificar diferentes tipos de este fenómeno —particularmente significativos para el estudio del desarrollo económico—, que se pueden encontrar en las estructuras sociales y ser activados por los actores sociales:

a) *Credit-slip*, esto es, créditos basados en obligaciones que deben reponerse, por ejemplo, el muy conocido caso del préstamo rotatorio observado por los antropólogos en muchas sociedades. La existencia de éstos *credit-slip* depende de un ambiente donde se encuentre establecida una cultura basada en la confianza, aunque también influyen muchas otras circunstancias diferentes, como el hecho de no necesitar

la ayuda de otros, lo cual implica una situación que disminuye la formación de créditos y de créditos cruzados.

b) Canales informativos para disminuir los costos de la información, mediante la utilización de redes de relaciones en otras regiones.

c) Normas y sanciones eficaces, en particular las normas y formas de control que requieren uniformar los intereses individuales con el interés de la colectividad. Su propósito es dejar claro que si las normas pueden obstaculizar la formación de intereses mezquinos y deformadores, también pueden obstruir las innovaciones.

Todas las relaciones y las estructuras sociales presentan formas distintas de capital social, algunas de estas últimas son particularmente importantes. Según Coleman señala:

i) *Redes de relaciones cerradas* o, en general, densas, en las cuales los actores están vinculados entre sí de manera transversal. Estas estructuras aumentan la posibilidad de un monitoreo recíproco, generan expectativas y normas recíprocas y mejoran el ambiente de confianza.

ii) *Organización social apropiable*, expresión con la que se entiende la posibilidad de orientar un entramado de relaciones que, en conjunto, tiene metas distintas de las que originaron su formación. Esta posibilidad está vinculada, en muchos casos, al carácter múltiple de las relaciones (o *multiplexity*, como es llamada por los antropólogos), como las relaciones entre personas vinculadas a varios contextos (familiar, laboral, religioso, etcétera).

Hay un aspecto muy importante que debemos subrayar finalmente. Si bien el capital social, como lo hemos considerado hasta ahora, se presenta como una especie de subproducto de las estructuras sociales que tiene que ver con los aspectos, digamos, informales de las mismas, hay también formas de capital social que derivan de una inversión específica en la creación de estructuras capaces de generarlo. Éste es el caso de las organizaciones creadas ex profeso para alcanzar fines determinados —esto es, asociaciones y organizaciones en sentido estricto—.

El capital social es, pues, algo mucho más complejo que una mera actitud cultural de cooperación que coincide con la confianza recíproca. Como concepto analítico para la identificación de los recursos de los actores, se suma, desde un punto de vista específicamente sociológico, a los conceptos de capital financiero y capital humano. El complejo planteamiento de Coleman y el vocabulario que utiliza son más congruentes que otras variantes simplificadas de la teoría del capital social de las investigaciones hechas en Italia.

La importancia de la gran familia tradicional, característica de los campesinos y de los aparceros —elemento fundamental para la activación de la economía difusa (sabemos, de cualquier manera, que se trata sólo de uno de los ingredientes de esta activación)—, no se limitaba únicamente a establecer la socialización con base en relaciones de confianza y de colaboración entre las personas. Se trataba de una verdadera unidad social —o, si queremos, un sistema de relaciones— que podía transformarse en una eficiente unidad organizativa para la administración unitaria de recursos en un contexto específico, en relación con las posibilidades particulares que presentaba el mercado en expansión. Tanto en el ámbito agrícola como en el artesanal, se trataba de una familia que ya era una unidad productiva, en la que se encontraba presente una articulada división del trabajo entre sus miembros, con líneas de autoridad y con una socialización diferenciada. Era un tipo de estructura capaz de generar capital social de las que Coleman llama organizaciones apropiables. En su patrimonio se incluía, además, un saber hacer específico, que podía orientarse hacia nuevos productos o tipos de manufactura; no es casualidad que, en relación con estas familias, los estudiosos hablaran en general más que de una socialización comunitaria, de una socialización manufacturera. Además, las relaciones de producción existentes —aparcería, pequeña propiedad, arrendamiento, por lo que hace a los campos— habían permitido pequeñas pero difundidas acumulaciones de capital por parte de familias que ya conocían el mercado y sus reglas. La herencia social que dichas familias explotaron no era, pues, únicamente un entramado de relaciones cooperativas y de confianza entre un cierto número de personas, sino, sobre todo, un *particular* sistema de relaciones cooperativas y de confianza vinculado a un *determinado* capital físico y financiero, y a un *determinado* capital humano, que podía ser aprovechado en nuevas direcciones respecto de la vieja economía agrícola. Todas estas cosas se encuentran mezcladas en el patrimonio social heredado por las familias agrícolas en las áreas de economía difusa, y corren el riesgo de ser comprendidas de manera indistinta en una idea genérica del capital social como actitud cooperativa. No obstante, todas estas cosas son necesarias para entender —desde la perspectiva de Coleman— por qué, *en este caso*, las relaciones familiares de confianza y cooperativas han sido elementos activadores endógenos del desarrollo.

También el ambiente comunitario era generador del capital social, que es propicio para esa forma específica de industrialización. Más que

en relación directa con la cultura, esto es claro en las redes de relaciones cerradas y densas del ambiente social de los distritos industriales, en los que se presentaban los efectos antes indicados respecto de la circulación de la información, el monitoreo recíproco y el ambiente de confianza. Por lo que se refiere a la cultura, la de tipo comunitario católico es más fácilmente identificable como capital cultural en dichas circunstancias, mientras que la tradición socialista y marxista lo es menos en las "regiones rojas". Tal vez se trata de un caso en que la interacción produce capital social bajo la forma de una adaptación selectiva del patrimonio cultural, en la cual la actitud cooperativa en relación con el mercado nace de un proceso de aprendizaje, como un experimento de las posibilidades de la interacción directa. Se trata, pues, de un caso en que la confianza deriva efectivamente de un bagaje cultural, pero sobre todo de formas repetidas y exitosas de interacción.

En su formulación original, como vimos antes, la teoría del capital social deja indeterminados los efectos de este recurso para el desarrollo. De esta manera, por ejemplo, en la familia agrícola tradicional, en muchas sociedades agrícolas pobres, las relaciones sociales y el espíritu cooperativo son canalizados de manera tradicional y para su propio beneficio por el jefe de familia y los ancianos. Así, romper con las obligaciones familiares y deshilar, en consecuencia, el tejido de las relaciones sociales se hace necesario si se quiere activar la acumulación de capital por parte de individuos más activos que se vuelven autónomos. Max Weber veía en la ética individualista calvinista un recurso cultural activo en ese sentido. Hoy, no obstante, sabemos que las relaciones capitalistas cooperativas pueden generarse también a partir de otras tradiciones religiosas no individualistas. Volvamos a subrayar que no es el capital social, entendido genéricamente o mediante un estereotipo simplificado, sino *un cierto tipo* de capital social el que puede estar activo en *un cierto tipo* de desarrollo. Sólo dotándonos de instrumentos conceptuales para afrontar de manera compleja este problema, podremos evitar interpretaciones banales que identifican actitudes cooperativas en los procesos de desarrollo. En particular, tenemos la posibilidad de llegar a comprender cómo un capital social (dentro de un tejido de relaciones) puede estar activo en determinado momento y no en otro, o ser útil para encaminar el desarrollo en lugar de obstaculizarlo cuando cambian las circunstancias. Ésta es la cuestión que afrontaremos a continuación.

C) El capital social crece con el uso, pero también puede depreciarse

En todos estos años de crecimiento económico, el éxito, calculable en la riqueza producida y distribuida en el cuerpo social, confirmaba a los actores la bondad y la aceptabilidad del modelo. De esta manera, el capital social se reconstituía con el tiempo y crecía con el uso. Hay, no obstante, dos aspectos críticos que conviene explicar para confirmar el significado relativo de una reserva de capital social.

Las relaciones familiares y comunitarias pueden adaptarse de manera selectiva, de acuerdo con las oportunidades que presenta el desarrollo basado en la economía difusa. Si se toma una decisión económica exitosa, esto contribuye a reforzar la decisión tomada y a confirmarla en el tiempo. No obstante, la familia y la comunidad son fenómenos sociales complejos, con múltiples valores en términos de relaciones sociales y en cuanto estructuras con ventajas funcionales para el sistema social. La decisión tomada en función del mercado debe estar en equilibrio con la reproducción de contenidos afectivos, expresivos y de lealtad que la familia y la comunidad aseguran. Estas estructuras y relaciones primarias no pueden ser simplemente instrumentadas. La decisión adoptada —por ejemplo, la activación discontinua de relaciones según las circunstancias— se encuentra en tensión permanente con el sostenimiento de la relación entera. En este sentido, no sabemos cómo la familia y la comunidad local han resistido el estrés provocado por el mercado; no sabemos si ocurrió, y en qué medida, un desgaste de este complejo de relaciones múltiples. El uso instrumental tiende a desgastar el patrimonio. De por sí, la modificación de las estructuras no sólo es inevitable, sino que es algo que forma parte del proceso mismo de modernización. No obstante, en ese caso debe generarse simultáneamente un proceso firme de crecimiento cultural y de construcción institucional capaz de garantizar la integración social en la nueva sociedad. Las dificultades en este sentido se presentan en un caso muy claro. La fuerte especificidad de la forma económica hace necesario el acercamiento regional de los niveles políticos de gobierno, algo que hoy, generalmente, ocurre. En algunas zonas, esta necesidad funcional ha estado acompañada por fuertes tendencias secesionistas fundadas en presuntas identidades étnicas, que se expresan en tonos y formas que representan una regresión de tipo comunitario y no la creación de una nueva cultura que se adapta a los cambios. Esta regresión de la cultura política —que se sustituye con la creación funcional de una nueva cultura y de instituciones

políticas adecuadas— puede ser interpretada también como la expresión extrema de un malestar de tipo más general provocado por el agotamiento de relaciones sociales que han sido demasiado instrumentalizadas y que no se han modernizado gradualmente con el paso de los años.

El segundo aspecto crítico se refiere también a cuestiones de adaptación y especificación de elementos señalados en el primer aspecto. No se trata únicamente del desgaste provocado por el agotamiento instrumental de las instituciones tradicionales, sino también de los cuestionamientos a los que éstas se ven sometidas por las demandas de organización de una economía en profunda transformación, como vimos al principio. El capital social útil en las nuevas circunstancias no es el capital social de la primera fase, o lo es, al menos en parte, aunque un poco devaluado. Un ejemplo en este sentido puede ser el problema de la mayor complejidad organizativa de las industrias, que requiere una administración de tipo empresarial. La resistencia de los pequeños industriales para descentralizar el poder empresarial indica, en términos culturales y sociales, el desgaste del viejo capital social basado en la familia y en la comunidad. Se trata de un ejemplo importante porque implica elementos del capital social potencialmente contrarios a la dirección del desarrollo. De cualquier manera queda abierta la posibilidad de aplicar soluciones innovadoras provenientes del capital social acumulado, posibilidad que nunca deberíamos descuidar al hacer reflexiones a largo plazo.

En esta última parte hemos retomado las investigaciones sobre el desarrollo basado en el modelo de economía difusa de la teoría del capital social. Con estas observaciones hemos intentado demostrar la importancia de estas posiciones, pero también la necesidad de hacer algunas aclaraciones y, sobre todo, las limitaciones que presenta el uso poco cauteloso de las mismas en relación con los problemas del desarrollo. En conclusión, hemos confirmado la necesidad de cautela, cosa que vale, además, para todas las interpretaciones del desarrollo basado en la economía difusa. La naturaleza del campo de análisis de la teoría del capital social, que hemos calificado de “atractiva”, tiene el riesgo de transformarla en una sociología de buenos sentimientos o en una ideología incontrolable del desarrollo desde abajo. Las posibilidades que se presentan desde esta perspectiva son importantes y no tiene sentido desperdiciarlas.

BIBLIOGRAFÍA

La bibliografía italiana sobre el desarrollo basado en la economía difusa es muy vasta y se renueva continuamente, aunque en la actualidad han escaseado los trabajos específicamente sociológicos. A continuación indico los textos a los cuales he hecho referencia directa en este trabajo.

Antonelli, C. (comp.), *New Information Technology and Industrial Change: The Italian Case*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1988.

Bagnasco, A., *La costruzione sociale del mercato*, Il Mulino, Bolonia, 1988.

———, *Tracce di comunità*, Il Mulino, Bolonia, 1999.

———, y C. F. Sabel (comps.), *Small and Medium-size Enterprises*, Pinter, Londres, 1995.

Becattini, G., “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità di indagine nell’economía industrial”, *Rivista di economia e politica industriale*, núm. 1, 1979.

Brusco, S., “The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration”, *Cambridge Journal of Economics*, núm. 6, 1982.

Triglia, C., *Grandi partiti e piccole imprese*, Il Mulino, Bolonia, 1986.

A continuación se mencionan algunos trabajos significativos sobre el fenómeno de la pequeña empresa en otros países. En conjunto pueden proporcionar indicaciones sobre las semejanzas y las diferencias en contextos sociales e institucionales distintos.

Amin, A., e I. Smith, “Vertical integration or disgregation? The case of the UK car Parts Industry”, en C. M. Low (comps.), *Restructuring the Global Automobile Industry*, Routledge, Londres, 1991.

Benko, G., y A. Lipietz, *Les régions qui gagnent: districts et réseaux*, PUF, París, 1992.

Benton, L., “The emergence of Industrial Districts in Spain: Industrial Restructuring and Diverging Regional Responses”, en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILO, Ginebra, 1992.

Castillo, J. J., *Informatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas*, Ministerio del Trabajo, Madrid, 1991.

- Cooke, P. H., y K. Morgan, "Growth Regions under Duress: Renewal Strategies in Baden-Württemberg and Emilia-Romagna", en A. Amin y N. Thrift (comps.), *Holding down the Global: Possibilities for Local Economic Policy*, Routledge, Londres, 1993.
- Ganne, B., *Industrialisation diffuse et systèmes industriels localisés: essai de bibliographie critique du cas français*, ILO, Ginebra, 1990.
- Jones, B., y M. Saren, "Politics and Institutions in Small Business Development: Comparing Britain and Italy", *Labour and Society*, núm. 15, 1990.
- Kristensen, P. H., "Industrial districts in West Jutland, Denmark", en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILO, Ginebra, 1992.
- Piore, M. J., y C. F. Sabel, *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*, Basic Books, Nueva York, 1984.
- Sabel, C. F., "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development", en N. Smelser y R. Swedberg (comps.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton-Sage, Princeton, 1993.
- Sako, M., *Prices, Quality and Trust: Inter-firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
- Saxenian, A., *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, 1994.
- Streek, W., *Social Institutions and Economic Performance*, Sage, Londres, 1992.

Para articular una discusión de método sobre las investigaciones que se han hecho sobre este tema, del cual todavía hace falta una perspectiva específicamente sociológica, son relevantes los siguientes trabajos, a los que ya hemos hecho referencia:

- Boudon, R., *La place du désordre. Critique des théories du changement social*, PUF, París, 1984.
- Coleman, J. S., "A Rational Choice Perspective on Economic Sociology", en N. Smelser y R. Swedberg (comps.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, 1994.
- , "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, vol. 94, suplemento, 1988.
- , *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts y Londres, 1990.

- Coleman, J. S., "Social Theory, Social Research, and the Theory of Action", *American Journal of Sociology*, núm. 5, 1986.
- Elster, J., *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- Fukuyama, F., *Trust*, The Free Press, Nueva York, 1995.
- Hedström, P., y R. Swedberg, "Social mechanisms", *Acta Sociologica*, núm. 39, 1996.
- Putnam, R., *Making Democracy Work*, Princeton University Press, Princeton, 1993.
- Sciarrone, R., "Il rapporto tra mafia e imprenditorialità in un'area della Calabria", *Quaderni di Sociologia*, núm. 5, 1993.

IV. DEL COMPORTAMIENTO ECONÓMICO A LA RACIONALIDAD SOCIAL *Algunas consideraciones sobre las particularidades del mundo rural*

GIAN PRIMO CELLA

1. RACIONALIDAD SOCIAL E INSTITUCIONES

CONCILIAR AL INDIVIDUO CON LA SOCIEDAD, sus intereses con las metas de la sociedad, sus formas de razonamiento con el saber o la “conciencia” del ambiente social que lo circunda, ha sido, desde siempre, de manera más o menos implícita, el tema central de la reflexión de las ciencias sociales. Una reflexión que ha sido precedida por al menos dos siglos de pensamiento desde la vinculación entre la economía y la filosofía moral. Este tema, convertido en un problema, ha tenido múltiples respuestas, generadoras de algunas reflexiones posteriores, que han tenido una duración más o menos larga. Multiplicidad que se debe, entre otras cosas, al conflicto entre las dos soluciones extremas propuestas a la cuestión de la conciliación; la que hace confluir todo al individuo, y la que lleva a la determinación, casi exclusiva, de la sociedad. Un conflicto que no sólo es metafórico si pensamos en el *Methodenstreit* del siglo XIX que, en parte, implicaba también dicha cuestión. De vez en cuando, como en las últimas dos décadas, el conflicto se ha trasladado a la escena política, y tampoco aquí han faltado las soluciones extremas. Pensemos simplemente en la negación de ese “algo”, al cual es atribuible la idea de sociedad, que hacía con términos explícitos —y éticamente muy comprometedores— el líder político más famoso de la revancha neoliberal, la “dama de hierro” Margaret Thatcher.

En las ciencias sociales, las discusiones son vivaces, aunque no siempre fructíferas, particularmente cuando se transforman en choques de carácter ideológico. Por fortuna, en estos últimos tiempos, con la finalidad, entre otras cosas, de lograr un mayor consenso entre la economía y las demás ciencias sociales, a partir de la relación entre las nociones

de individuo y sociedad, no han faltado reflexiones que introducen actitudes pacificadoras y conciliadoras entre las soluciones extremas, abiertamente contrapuestas. Pensamos en grandes economistas como Arrow, que externa sus dudas sobre la posibilidad de atribuir racionalidad exclusivamente al individuo aislado; o en historiadores de la economía como North, quien, aun cuando proviene de la *New Economic History*, se esforzó por involucrar a las instituciones sociales en el curso económico; o, en fin, en eclécticos científicos sociales como Elster, quien, aunque condiciona las decisiones de los individuos al filtro y a las paradojas de la racionalidad instrumental, las enmarca —con el riesgo de aparecer como un ingenuo— dentro de las normas sociales adoptadas sin razones instrumentales.

El análisis que haremos en este trabajo intentará sintetizar este conjunto de reflexiones, buscando ser heterogéneo en sus intenciones y en sus elaboraciones analíticas, pero unificado por una determinada voluntad de recomposición de las ciencias sociales. En este sentido, adoptar posiciones eclécticas no debería considerarse ya, necesariamente, una fuente de precariedad teórica y metodológica. El objetivo es proponer un recorrido teórico para valorar las relaciones y los contrastes entre el comportamiento económico (casi siempre individual) y la racionalidad social, con especial atención en las particularidades que esta relación y este contraste asumen en el mundo rural, o bien, en la esfera de la producción agrícola.

En este marco, y con ese objetivo, no será necesario colocarnos dentro de alguna determinada doctrina teórica para considerar, como punto de partida, que el comportamiento económico se manifiesta por lo regular dentro de los mecanismos institucionales. La primera relación que debemos, pues, considerar es la que existe entre el comportamiento y las instituciones, entendidas éstas, en un sentido muy general, como el conjunto de reglas formales e informales que desempeñan una tarea de selección de algunos comportamientos de los muchos posibles, relegando algunos y estimulando otros. Una relación que será más comprensible si se plantea de otra manera; es decir, una relación que existe entre la acción y las instituciones, donde se pretende que el término *acción* acentúe los aspectos intencionales —o de significado— para los individuos, con todos los problemas relativos de selección de preferencias.

Esta ubicación del comportamiento económico en el seno de las instituciones sociales o específicamente económicas es una afirmación re-

corriente en este trabajo que concuerda con el objetivo que persigue, es decir, el proponer un recorrido analítico enfocado, en particular, a los comportamientos que ocurren en el mundo agrícola. Si se requiere un enorme esfuerzo de abstracción para poder imaginar la existencia de un comportamiento económico ante la ausencia de instituciones, dicho esfuerzo es casi imposible e insostenible en el caso específico de la agricultura. Serán, si se quiere, sólo algunas pequeñas y frágiles estructuras e instituciones sociales —como la reciprocidad familiar o tribal, en el caso de muchas de las producciones agrícolas de subsistencia, o de autoconsumo (por ejemplo en las sociedades primitivas), o instituciones político-económicas, como las de la Unión Europea para el caso del agricultor contemporáneo—, pero siempre, en todo caso, los comportamientos y las decisiones en el mundo agrícola están más o menos orientadas por las instituciones. Incluso si pensamos en la historia europea, veremos que todas las grandes transformaciones institucionales han pasado, en primer lugar, a través de la agricultura, colocándola en una duradera posición de centralidad en los equilibrios de las relaciones sociales y de la misma supervivencia humana.¹

Una ulterior aclaración es necesaria, dado el otro polo conceptual que he introducido en el título de estas reflexiones después de haber mencionado el “comportamiento” (o la acción), es decir, la *racionalidad social*. Una aclaración, por cierto, muy oportuna, pues hace referencia a uno de los problemas teóricos más evidentes del modelo económico. Debemos aclarar que en este trabajo no nos ocuparemos del problema central de la economía del bienestar que, como recuerda Arrow en su ensayo de 1951, es precisamente el de “derivar de los deseos de los individuos un máximo social”.² O si se quiere, del famoso teorema en el cual se basa dicho autor: la imposibilidad de respetar una noción de racionalidad colectiva comparable a la de la racionalidad individual, respetando contemporáneamente una serie de axiomas que garanticen la democraticidad de la decisión. Los temas que expondremos aquí tienen

¹ Piénsese en la definición de los derechos de propiedad que anticipó el triunfo de la sociedad del individualismo posesivo (como diría C. B. Macpherson, *Libertà e proprietà alle origini del pensiero borghese*, Isedi, Milán, 1978), y que se tradujo en los procesos de clausura de las tierras (sobre este tema, véase F. Dovring, “La trasformazione dell’agricoltura europea”, en *Storia Economica Cambridge*, vol. VI, Einaudi, Turín, 1974, pp. 679-685). Se ha insistido en que, en determinados momentos, una reforma institucional de la agricultura se considera como presupuesto necesario para el advenimiento de la industrialización de la producción industrial; así lo señala Gerschenkron (*La continuità storica*, Einaudi, Turín, 1976, cap. vii) en su reconstrucción de la política agraria rusa desde el decreto de 1861, que proclamaba la abolición de la servidumbre de la gleba.

² K. J. Arrow, *Scelte sociali e valori individuali*, Etas Libri, Milán, 1977, p. 5.

sólo un vínculo metafórico con este problema, con menores exigencias axiomáticas y sin pretensiones maximalistas.

Con la expresión *racionalidad social*, nos referimos a la adopción por parte de los individuos de una lógica decisional que vaya más allá del nivel de la racionalidad individual, y que no se limite a un ámbito de referencia —o bien a un horizonte temporal— de muy corto plazo. Con la primera idea se favorecen formas de cooperación y se mantienen bajo control los comportamientos nocivos del *free-rider*. Con la segunda, se atenúa la “miopía” social; es decir, se convence a los individuos para que actúen y decidan tomando en cuenta, de antemano, las consecuencias de sus propias decisiones. Es claro que el vínculo entre las dos ideas favorecerá la cooperación y permitirá un mejor “enfoque”, logrando así —con las metáforas ópticas— una buena corrección de la “miopía”.

La cooperación y los comportamientos “no miopes” favorecen la realización del orden social, permitiendo, si seguimos la lógica de Elster,³ la reducción o el control de dos fuentes de desorden: la ausencia de cooperación y la ausencia de previsibilidad. Elster representa este desorden a través de dos metáforas clásicas. La primera se refiere a la visión hobbesiana de la vida del hombre en el estado de naturaleza como “solitaria, pobre, desagradable, brutal y breve”. La segunda hace referencia al drama de la incertidumbre de la vida desde la perspectiva de Macbeth, según la cual la vida se presenta como “una historia contada por un idiota, llena de clamores y de furia, que no significa nada”. El carácter dramático de estas metáforas hace que nos remontemos inevitablemente a la época de la revolución inglesa⁴ del siglo XVII, pues resulta en extremo difícil expresar mejor una situación en la cual los sujetos, por un lado, sin poder contar de ninguna manera con la ayuda de los demás, están obligados a adoptar comportamientos egoístas; y, por el otro, se encuentran acorralados por la inseguridad y la incertidumbre derivadas de la incapacidad de prever los efectos de sus propias decisiones y los de las decisiones de los demás.

Con racionalidad social, como seguramente se habrá comprendido, no queremos referirnos a un atributo o al curso que adopta la acción social. La sociedad jamás puede ser considerada como un actor social, porque se correría el riesgo de caer en esa “trampa del realismo” sobre la cual Simmel nos puso en guardia de manera terminante. Esta concep-

³ J. Elster, *Il cemento della società*, Il Mulino, Bologna, 1995, pp. 11-12.

⁴ Cf. A. L. Morton, *Storia del popolo inglese*, Officina Edizioni, Roma, 1972.

ción realista de las estructuras sociales, no obstante, es seguida implícitamente por buena parte de la teoría social, en particular la de ascendencia durkheimiana. De cualquier manera, aunque no pretendemos seguir esta concepción, no necesariamente debemos seguir la opuesta, es decir, la que atribuye racionalidad (hasta ahora no bien definida) en forma exclusiva a cada individuo. Serán, en efecto, las instituciones las que estructurarán, desmotivarán o en su caso favorecerán la racionalidad de los individuos y, con base en determinadas condiciones, sostendrán la adopción de vías de acción coherentes con la lógica de la racionalidad social. Esta posición debería haber quedado clara desde las primeras líneas de este trabajo, pero, de cualquier manera, regresaremos a ella más adelante.

Si bien dejamos para después la explicación de lo que entenderemos por racionalidad, debemos adelantar, de cualquier manera, algunos comentarios sobre el adjetivo *social*. Éste, más que a un sujeto, se refiere a un objeto, o, más bien, califica una categoría de racionalidad que, partiendo de los individuos en particular, y estando orientada y estructurada por las instituciones sociales y económico-sociales, lleva a considerar de manera explícita las consecuencias que las decisiones adoptadas tienen sobre *los demás*, sobre los diversos aspectos de la convivencia social.⁵ Obviamente no nos referimos a *todas* las decisiones relativas a *todas* las transacciones económicas, sino únicamente a aquellas que implican la cooperación de los demás o dependen de los espacios temporales en los cuales se presentan.

Los economistas hablarían, a este respecto, de interiorización de la exterioridad, algunas veces de optimalidad paretiana; otras, de consideración de *los demás* en función de su propia utilidad. Pero son términos demasiado comprometedores que implican la adopción de un tipo de racionalidad particular, es decir, la de tipo económico-instrumental. Como veremos más adelante, desde el punto de vista de la teoría social, esto no es necesario. La consideración de *los demás* es necesaria para favorecer la cooperación, pues es difícil que otros individuos estén dispuestos a cooperar ante la existencia exclusiva de *mis* decisiones egoístas u oportunistas. Pero está acompañada también de las decisiones que reducen la falta de previsión y la inseguridad, en cuyo caso el des-

⁵ La antropóloga Mary Douglas ("Di fronte allo straniero. Una critica antropologica delle scienze sociali", en *Il Mulino*, núm. 357, 1995, p. 8) parece seguir, en relación con estos aspectos, un planteamiento similar, por ejemplo, cuando en la "Lectura" de la revista *Il Mulino* de 1994 señaló: "Es puesto al descubierto un motivo profundo de nuestra aversión por el hombre económico: la falta de su concepto de responsabilidad frente a los demás".

orden social no es provocado únicamente por las consecuencias desastrosas que recaen sobre *mí* y sobre *mis* decisiones anteriores, sino también por la reacción de *los demás* ante una suma de decisiones individuales “miopes”.

Siempre con la intención de evitar la deificación de los conceptos, es necesario hacer algunas especificaciones posteriores, precisamente sobre el adjetivo *social*. Éste se refiere no sólo al sistema social, sino más bien a un ámbito en el que las transacciones realizadas por los individuos (o por sus representantes) se agregan con cierta cohesión, y en un nivel en el que la percepción de dicha agregación adquiere un sentido para los individuos que realizaron dichas transacciones. Para los trabajadores de una empresa en crisis que aceptan, mediante los “contratos de solidaridad”, una modificación relativa entre la reducción del salario y la reducción del horario de la jornada de trabajo con el fin de mantener sus puestos, el nivel social puede encontrarse en el conjunto de trabajadores que dependen de esa empresa y, a veces, también en el mercado de trabajo local o en la categoría sindical entera. Para los campesinos de una comunidad alpina que administran la explotación del patrimonio forestal, con base en la lógica de la reciprocidad, el ambiente social de referencia puede estar compuesto por la comunidad y también por quienes hacen uso de dicho patrimonio con otras finalidades (como, por ejemplo, excursionistas, asociaciones naturalistas, etc.). Para los trabajadores de una categoría del sector público que tienen que afrontar la toma de una decisión relacionada con los diferentes sistemas de pensiones, en una situación de eventual permuta entre la pensión anticipada y una reducción del monto de las pensiones para todos los que pertenecen a ese sector, el ámbito social de las transacciones se identifica con toda la categoría de los trabajadores de esa área del sector público. Para los productores de leche sometidos a la normatividad de la Unión Europea que se encuentran frente al problema de tomar una decisión oportunista, o bien aceptar los límites máximos de producción establecidos, el ámbito social puede abarcar toda la agricultura nacional, puesto que se encuentra en juego su protección en el ámbito de las políticas agrarias de la Unión Europea.

Queda claro cómo esta relativización del término *social* abre la posibilidad de conflictos en distintos niveles. Desde este punto de vista, las decisiones, producidas por la racionalidad social, generan mejores soluciones respecto a las que producen las decisiones guiadas por la racionalidad individual (son óptimas, según el esquema de Pareto, exactamente igual

a la decisión de cooperar en el caso del dilema del prisionero), pero pueden implicar soluciones desastrosas en los niveles sociales superiores o sólo diferentes de las de éstos (a veces en el mismo nivel y, en ocasiones, también en los niveles inferiores). En consecuencia, es obligado actuar con cautela e intentar evitar las desviaciones ideologizantes (o ideológicas). En algunos casos podría resultar inadecuado incluso el propio uso de la expresión *racionalidad social*. En cada uno de los ejemplos mencionados es posible encontrar consideraciones socialmente “irracionales” si se les considera desde otros niveles. Éste es un problema del que se ha ocupado también Olson⁶ al estudiar los efectos de nivel macro en el desempeño económico de sistemas económicos enteros, de un asociacionismo sindical de un tipo determinado que permitiría anular el fenómeno del *free-riding* desde la base, pero que, de esta manera, sería “irresponsable” de las consecuencias generales de las propias políticas reivindicadoras.

No obstante, se puede afirmar que en un orden institucional apropiado, es posible que las decisiones socialmente racionales en los niveles inferiores (por ejemplo, en el nivel de grupos organizados por medio de vínculos asociativos) manifiesten este tipo de racionalidad también en los niveles superiores e, incluso, en sistemas socioeconómicos enteros. Cuando esto ocurre, los grupos y las asociaciones —que son consideradas fuentes de desorden social y político en las teorías de la democracia liberal— pueden transformarse en recursos para generar el orden. Esto es lo que ha ocurrido en las estructuras institucionales de tipo concertativo-colaborativo que se han establecido en muchas democracias del centro y del norte de Europa en los últimos 50 años.⁷ Las instituciones apropiadas son necesarias, y ellas representan, sobre todo, una especie de mandato por parte del Estado y del sistema político encaminado a la consecución de metas compartidas de gran importancia (como lograr un desarrollo sin inflación). No obstante, si se consideran los argumentos de Olson señalados antes, estas salidas virtuosas en los niveles sociales superiores de los vínculos asociativos dependerán también de las modalidades de solución o de control del problema del *free-riding* que se adopten en el seno de esas asociaciones.⁸ Es difícil, casi por definición, que esas salidas puedan lograrse por asociacio-

⁶ M. Olson, *Ascesa e declino delle nazioni*, Il Mulino, Bologna, 1984.

⁷ Cf. W. Streeck y P. Schmitter, “Comunità, mercato, stato e associazioni? Il possibile contributo dei governi privati all’ordine sociale”, en *Stato e mercato*, núm. 13, 1985.

⁸ Olson le dedica mucha atención a los problemas de la organización de los grupos en la agricultura, por ejemplo, el American Farm Bureau Federation (M. Olson, *The Logic of Collective*

nes muy pequeñas como para no verse afectadas por las consecuencias de sus propias decisiones particulares, por no decir oportunistas. En cambio, las obtendrán seguramente las asociaciones que estén en condiciones de hacerse cargo de las consecuencias de sus propias decisiones (aun cuando sea por necesidad). Éstas son las asociaciones que Olson llama de tipo *encompassing*.

2. LA ORIENTACIÓN DESDE LAS INSTITUCIONES

Si el comportamiento económico se manifiesta siempre dentro del marco establecido por las instituciones económico-sociales, cabe hacer de inmediato algunas preguntas relevantes: ¿Cómo se pasa del nivel micro (el del comportamiento económico individual) al nivel macro (el de las condiciones y vínculos de tipo institucional)? ¿Cómo surgen y cómo cambian las instituciones? ¿Qué relaciones hay entre las estructuras sociales y las estructuras económicas?

Las instituciones económicas pueden ser representadas, sintéticamente, a través del famoso modelo de Karl Polanyi que establece tres formas distintas de integración de la economía con la sociedad: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio de mercado. Las instituciones económicas, desde el punto de vista de la teoría social, son, en efecto, conjuntos de reglas y sanciones que precisamente tienen la tarea de integrar la economía con la sociedad, y también, a fin de cuentas, la de defender a la sociedad del mismo funcionamiento de la economía. En palabras de Polanyi: "La reciprocidad nos indica los movimientos ocurridos entre puntos correlacionados de grupos simétricos; la redistribución indica los movimientos de apropiación que se dirigen hacia un centro y que, sucesivamente, provienen de éste; el intercambio se refiere, en este caso, a los movimientos bilaterales que ocurren entre dos 'manos' en un sistema de mercado".⁹

Action, Harvard University Press, Cambridge, 1977); véase también M. Olson, "Space, Agriculture and Organization", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 67, núm. 5, 1985, pp. 928-937.

⁹ K. Polanyi (coord.), *Traffici e mercati negli antichi imperi*, Einaudi, Turín, 1978, p. 306. Casi todos los trabajos de Polanyi pueden encontrarse en italiano, desde su obra más famosa *The Great Transformation*, que fue publicada, en su edición original, en los Estados Unidos en 1944. En las últimas dos décadas también ha sido muy rica la bibliografía "polanyiana". Para una revisión crítica del modelo de las tres formas, y para una adaptación basada en las reflexiones más recientes de las ciencias sociales, véase G. P. Cella, *Le tre forme dello scambio. Reciprocità, politica, mercato a partire da Karl Polanyi*, Il Mulino, Bolonia, 1997.

Quedan claras cuáles son las necesidades y los requisitos institucionales de las diversas formas señaladas antes. La reciprocidad requiere de grupos sociales (familiares, tribales o comunitarios) organizados en forma simétrica; la redistribución necesita alguna forma de centralización y una autoridad central (es decir, una administración burocrática que se funde en criterios "políticos"); el intercambio de mercado, para poder generar relaciones de tipo integrativo, requiere la existencia de mercados autorregulados por medio de los precios. Los grupos simétricos y las estructuras centralizadas (con sus correspondientes instituciones) se presentan como estructuras propias de la sociedad, internas, y que funcionan con base en criterios sociales (o políticos). Sólo el mercado se presenta como una estructura autónoma que encuentra en sí misma sus criterios de funcionamiento (los precios), y que es considerada, por eso, como autorregulada o, si se quiere, como no necesariamente dependiente de las exigencias sociales. Esta última característica representó para Polanyi casi una obsesión analítica y moral. La distinción entre las formas de integración de la economía con la sociedad llevó a Polanyi a crear la famosa dicotomía entre economías incorporadas (*embedded*) y desincorporadas (*disembedded*) de la sociedad.¹⁰ A la primera categoría pertenece la economía de las formas de reciprocidad y redistribución, y a la segunda, la economía en forma de intercambio de mercado.

Las formas de integración (o de repartición) en cuanto son verdaderas formas institucionalizadas de integración social de las actividades económicas, especifican también, de manera indirecta, los tipos de sanciones institucionales (sociales, políticas y económicas) que regulan las relaciones entre los individuos que forman parte del proceso económico.¹¹ En la forma de la reciprocidad, las sanciones derivan de los requisitos o de las expectativas de comportamiento impuestas por el sistema familiar, la comunidad, las redes de solidaridad o por los vínculos asociativos. Se trata de expectativas generales y difusas, por lo que la sanción invadirá, en consecuencia, la vida social entera; lo que está en juego, entonces, es la pertenencia y la identidad social del individuo. Además, la sanción

¹⁰ Esta definición ha sido ampliamente retomada por los principales trabajos de la nueva sociología económica, por ejemplo, M. Granovetter, "Economic action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, 1985.

¹¹ Este asunto es ampliamente analizado por H. W. Pearson ("Introducción", en K. Polanyi, *La sussistenza dell'uomo*, Einaudi, Turín, 1983), uno de los alumnos y colaboradores más cercanos de Polanyi. Esta presición sobre las sanciones deberá ser recordada, sobre todo, cuando se revise el último apartado de este trabajo.

generalmente será aplicada por los mismos actores de las transacciones. En la redistribución las sanciones, que por lo común son específicas, aunque a veces son generales (penales), derivan de reglas formales, más o menos eficientes, establecidas por la autoridad política y encaminadas a la consecución del orden político. En el mercado, la finalidad de los comportamientos es el interés individual, y los conflictos se resuelven a través del movimiento de los precios; por eso, las sanciones son de tipo específico y se refieren principal, por no decir exclusivamente, a la esfera económica.

Cada una de las tres formas concebidas por Polanyi puede ser considerada, sin ningún problema, como una familia independiente de instituciones económicas (o, más bien, económico-sociales), y todas pueden encontrarse en el mundo agrícola, tanto en el pasado como en la actualidad. Dentro de la fórmula de la reciprocidad podemos ubicar la actividad agrícola tradicional de subsistencia, la agricultura tribal de la Melanesia estudiada por los clásicos de la antropología económica,¹² pero también la organización actual de las áreas de pastoreo en algunas comunidades alpinas. En la redistribución encontramos la administración basada en el acopio y almacenamiento de la producción de cereales de los grandes imperios centralizados de la Antigüedad (por ejemplo, el Egipto de la época de los faraones), pero también la organización de la producción lechera en la Europa comunitaria. En el mercado colocamos las grandes producciones de cereales del centro-oeste estadounidense sensibles a los precios de la bolsa de Chicago, así como las típicas producciones europeas especializadas de la horticultura y de las flores.

El modelo de Polanyi tiene, como podemos observar, gran ductilidad aplicativa —en sentido diacrónico y en sentido sincrónico— cuando se necesita subrayar y valorar las relaciones entre las estructuras sociales e instituciones económicas, los diferentes criterios de regulación y de repartición, y los tipos de sanciones correspondientes. Su punto débil se encuentra en el problema de la mutación, o bien de las razones del cambio de una a otra de las diversas formas, y en el problema del papel que desempeña el actor, es decir, el nivel micro. Precisamente por la falta de especificación de dicho papel, este modelo presenta problemas para explicar los aspectos dinámicos. Dicha especificación es importante para este trabajo. En efecto, el individuo, el actor económico, es quien deberá adoptar los esquemas de racionalidad social, aun cuando

¹² B. Malinowski (*Argonauti del Pacifico occidentale*, Newton Compton, Roma, 1978) antes que nadie.

ello ocurra gracias a las motivaciones e incentivos generados por las instituciones. Al usar el modelo de Polanyi debemos evitar un peligro que, probablemente, fue introducido por las reflexiones de este teórico social: el de considerar la racionalidad social como un atributo exclusivo de las dos primeras formas de integración (y de repartición): la reciprocidad y la redistribución. No es en este sentido, como veremos, como debe ser utilizado este modelo.

De esta manera, llegamos a un recorrido analítico claramente señalado, y seguido, en parte, por North,¹³ quien afirma: “Construir una teoría de las instituciones sobre la base de decisiones individuales significa dar un paso hacia una mejor armonía entre la ciencia económica y las demás ciencias sociales”. Quizá debamos darle poco menos importancia al exceso de “individualismo metodológico” de North, cosa que, por otro lado, manifiesta él mismo en el desarrollo de su análisis; pero de cualquier manera la indicación es muy clara. Para nosotros, esta teoría de las instituciones todavía está muy lejana; no obstante, su importancia radica en que traza el camino que debemos seguir, y subraya la necesidad de modificar la perspectiva tradicional de los economistas, quienes rehúsan reconocer la importancia que merecen las instituciones. El resultado —según North, que analiza los diferentes caminos que ha seguido el desarrollo en América del Norte y en América Latina— será “un sistema teórico que nos permita vincular el nivel de la actividad microeconómica con el de los incentivos macroeconómicos que ofrece el sistema institucional”.¹⁴ Estos incentivos se derivan de las estructuras institucionales, así como la actividad microeconómica se encuentra determinada por las instituciones sociales de fondo. Para entender el fracaso de las instituciones económicas latinoamericanas, incapaces de proporcionar los incentivos adecuados para generar la modernización económica, debemos remontarnos a las estructuras centralizadas heredadas por la tradición española y, en particular, a las originadas y desarrolladas en los altiplanos de Castilla. En este sentido, los caminos que ha seguido el desarrollo van de la mano de los caminos seguidos por las instituciones (*institutional path*).

En el proceso de relación entre lo micro y lo macro, los dos vínculos que merecen atención particular son los que existen entre instituciones sociales (y estructuras macrosociales) y comportamientos individuales,

¹³ D. C. North, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 1994, p. 26.

¹⁴ *Ibidem*, p. 162.

por un lado, y entre estos últimos y las instituciones económicas, por el otro. Un planteamiento eficaz podría obtenerse de darle al actor la posibilidad de decidir dentro de un marco formado por las instituciones macrosociales (como la comunidad del pueblo alpino, en el caso del pastoreo), las instituciones económicas (las reglas de uso de las tierras para el pastoreo) y un contexto institucional (el conjunto de reglas económicas, políticas y sociales más o menos integradas). Los tres usos del vocablo *institucional* no son genéricos ni pueden considerarse como sinónimos intercambiables, sino que indican situaciones diferentes. Regresando al modelo de Polanyi, en la transición entre lo micro y lo macro, son decisiones que podrían intervenir entre la fase 1 (instituciones sociales o estructuras macrosociales) y la fase 2 (comportamiento económico), pero también entre la fase 3 (instituciones económicas) y la fase 2 en un momento sucesivo.

En palabras simples, la cuestión que intentamos resolver es la siguiente: ¿en qué situaciones o contextos institucionales es posible que los sujetos de las transacciones económicas, preferentemente actores en el mundo rural, adopten decisiones orientadas por alguna forma de racionalidad social? Dicha posibilidad puede ser favorecida por instituciones (formales e informales) que proporcionen un marco o una “estructura” que permita “estructurar” y orientar las preferencias y las decisiones de los sujetos. James Coleman¹⁵ hablaba, a propósito de esto, de un “algoritmo” particular que tiene la tarea de introducir “una institución que le impone una estructura particular al sistema”.

En esta dirección se ha replanteado el papel de la sociología en el estudio de los procesos económicos, con regresiones que se remontan casi hasta las primeras décadas de la edad clásica, al final del siglo pasado y principios del presente.¹⁶ El mismo Coleman subraya esa regresión: “Lo peculiar de la sociología no son las acciones de los jugadores —que pueden asumirse como determinadas— sino, más bien, el conjunto de reglas del juego; es decir, las estructuras en las cuales actúan las personas; hay, pues, que fijar los objetivos, construir la estructura de incentivos y dejar que el sistema funcione”.¹⁷ Sin duda, podrán hacerse objeciones respecto de la consideración que dicho autor hace de las acciones individuales como determinadas, pero su

¹⁵ J. S. Coleman, “Microfoundations and Macrosocial Behavior”, en J. C. Alexander *et al.* (comps.), *The Micro-Macro Link*, University of California Press, Berkeley, 1987, p. 160.

¹⁶ Cf. J. J. Gislain y P. Steiner, *La sociologie économique, 1890-1920*, PUF, París, 1995.

¹⁷ Entrevista con R. Swedberg, *Economia e sociologia*, Donzelli, Roma, 1994, p. 56.

programa teórico e investigativo parece que está bien delineado y en buena parte, divisible.

Para movernos en esta dirección no parece necesario seguir el camino, fuertemente preferido, de la racionalidad individual (o bien, de la racionalidad económica instrumental), que sería suplantada, a veces, por la racionalidad social. Basta seguir la ruta indicada por algunas afirmaciones (insólitas en la corriente predominante de las reflexiones económicas, pero no ajenas al ámbito de otras ciencias sociales), como la de Arrow: “[...] Quiero subrayar que la racionalidad no es una propiedad del individuo aislado, aunque sea presentada, normalmente, de esa manera. Al contrario, aquélla recoge su fuerza, y también su significado más profundo, del contexto social en el cual se encuentra incorporada (*embedded*)”.¹⁸ Este tipo de aseveraciones se adaptan muy bien a programas de teoría social como el del Polanyi, y pueden ser actualizados y adaptados, con la introducción de mecanismos de preferencias y de decisión de los actores, sin desvirtuarse excesivamente.

3. ¿HACIA UNA RACIONALIDAD COGNOSCITIVA?

Para representar e interpretar las decisiones que conducen hacia la racionalidad social, no podemos limitarnos al campo de la racionalidad instrumental.¹⁹ Es necesario razonar, de alguna manera, sobre las metas que los sujetos se proponen alcanzar. Si, por ejemplo, la meta del individuo que realiza una acción, o que escoge entre diversas acciones posibles, es preservar el propio ámbito social de referencia, o la propia posición en dicho ámbito, se pueden presentar muchas “desviaciones” respecto de la ruta establecida por la racionalidad individual. Es posible entender también cómo, de vez en cuando, dichos horizontes le permitirán al individuo liberarse de la “tiranía” de las microdecisiones (como diría Schelling), o evitar la frustración de sus mismos fines individuales como consecuencia de decisiones “miopes” desde el punto de vista social.

Razonar sobre los fines y, por lo tanto, sobre su racionalidad, impli-

¹⁸ K. J. Arrow, “Rationality of self and others in an Economic System”, en Hogart y Reder (comps.), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press, Chicago, 1986, p. 201.

¹⁹ Esta argumentación está expuesta, con mayor detalle respecto de las razones del paso de una forma de repartición a otra en el modelo de Polanyi, en G. P. Cella, *Le tre forme dello scambio. Reciprocità, politica, mercato a partire da Karl Polanyi*, Il Mulino, Bolonia, 1997.

ca, en consecuencia, reflexionar sobre la racionalidad de los valores, sin lo cual sería imposible juzgar las metas. Siguiendo esta lógica weberiana, podremos percibir las diferencias entre las concepciones de la racionalidad típicas de la economía y las que son aceptables para las demás ciencias sociales. Precisamente con este “regreso” hacia las ciencias sociales de la edad clásica se inició la confrontación de Chicago entre economistas y psicólogos en 1985, la cual es recordada como una valiosísima fuente de estímulos e intuiciones. En la introducción de su libro, Hogarth y Reder hacen una afirmación tan simple como perentoria que planteaba el problema: “Mientras la racionalidad económica sólo se refiere a los medios, el concepto de racionalidad en el resto de las ciencias sociales (como también en el lenguaje cotidiano) implica, típicamente, alguna combinación de la racionalidad de los medios con la racionalidad de los fines”.²⁰ Ésta es la línea que debemos seguir.

Con base en esta lógica, la primera posibilidad, casi una tentación, sería la de distinguir entre una acción orientada por las normas sociales, y una acción guiada por la racionalidad instrumental. Con la primera expresión entendemos el abocarse a las normas socialmente condivididas al menos en un ámbito de referencia, no necesariamente sancionadas en términos jurídicos, pero sí vinculadas a la aprobación o desaprobación social, el honor, la tradición, etc. La eficacia de esta sanción social, sin importar si es positiva o negativa, depende, sobre todo, de la interiorización de las normas mismas. Las normas sociales pueden tener también una sanción jurídica, pero no es ésta la que las caracteriza en términos específicos. Dicho fortalecimiento de la obligatoriedad de las normas sociales a través de la sanción jurídica ocurría también en las sociedades antiguas o tradicionales. Pensemos en las “normas suntuarias” que limitaban los consumos o los gastos “de lujo” para algunos estratos sociales. Con el nacimiento de las sociedades legales-burocráticas aumentaron las normas sociales que cuentan con una sanción jurídica, a la vez que se redujo la capacidad de orientar y obligar que se derivaba de las normas sociales mismas. No obstante, en muchos casos prevalece la capacidad de obligar, derivada de la interiorización de las normas sociales también en los casos en los que existe la sanción legal. Pensemos, simplemente, en muchas de las obligaciones que nacen en el ámbito familiar.

²⁰ R. M. Hogarth y M. W. Reder (comps.), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press, Chicago, 1986, p. 4.

De acuerdo con este modo de plantear el problema, la elección entre diversas formas de repartición o de regulación, el surgimiento o la declinación de alguna de ellas, y su lógica de funcionamiento dependerían en muchos casos no tanto de utilizar alguna forma de racionalidad (instrumental), sino más bien de la influencia que tienen las normas sociales. Por otro lado, la adopción de acciones que conducen a decisiones cooperativas, o no “miopes”, estaría favorecida por la interiorización de normas sociales. El saludo que intercambian viajeros o excursionistas en un sendero de montaña (quedándonos con el ejemplo de los pastores o campesinos), desde este punto de vista, no está determinado por las posibles situaciones de necesidad que pudiera padecer el viajero, sino por la adopción (probablemente limitada en el tiempo y en el espacio) de una “norma de buen vecino” típica de las áreas alpinas.

La propuesta de Hogarth y Reder es válida sólo en parte, por lo que hace a la limitación de la intervención de la racionalidad instrumental. La racionalidad de los fines se ve, así, acantonada, o eludida, por la intervención de las normas sociales. De esta manera, si le damos un significado propio a las palabras, las *acciones* producidas mediante decisiones orientadas por alguna forma de racionalidad instrumental²¹ y los *comportamientos* dirigidos por normas sociales nos llevarían hacia las diversas formas de repartición y hacia las “familias” institucionales que éstas representan.

Elster introdujo nuevamente, a través de sus numerosos escritos teóricos y aplicativos, esta distinción, que es todo menos nueva dentro del pensamiento sociológico. Para explicar los dos problemas de orden social derivados de la falta de previsibilidad y de cooperación antes señalados, Elster utiliza sendos instrumentos conceptuales. El primero nace de la teoría de la decisión racional; el segundo, de la teoría de las normas sociales. La distinción es clara; dicho autor sostiene, en efecto, que “las normas sociales nos proporcionan una importante motivación para actuar, una motivación que no puede ser reconducida a la racionalidad ni a otros mecanismos de optimización”.²² La diferencia respecto de la racionalidad es clarísima, aunque Elster admite que utiliza un concepto poco exigente de racionalidad, una “noción minimalista, según la

²¹ Acciones que serían, en este caso, explicables, probablemente a través del modelo de los costos de transacción (véase D. C. North, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bolonia, 1994). De esta manera, se realizan las formas que presentan menores costos de transacción o que permiten una reducción de dichos costos.

²² J. Elster, *Il cemento della società*, Il Mulino, Bolonia, 1995, p. 30.

cual el comportamiento racional es coherente, orientado hacia el futuro, e instrumentalmente eficiente".²³

En *Nuts and Bolts* (1989), Elster es todavía más explícito respecto de esa distinción, aun cuando no lo es tanto en relación con la contraposición entre normas sociales y racionalidad. Además, refuerza su postura al replicar a las eventuales objeciones sobre la racionalidad que contienen tanto las normas sociales como el comportamiento orientado por las normas mismas. Que las normas puedan ser instrumentales en relación con los fines sociales es algo que podemos dar por descontado. Pero que a través de un planteamiento estrictamente consecuencialista se pueda explicar la existencia de todas las normas sociales es algo, por lo menos, dudoso. En relación con el comportamiento individual, sostener que siempre está determinado por la voluntad de conseguir un resultado (o bien por la voluntad de evitar la sanción social que puede traducirse en la reprobación o el retiro de la estima o la confianza) impide valorar tanto el peso que tiene la interiorización (que nos permite a veces olvidar el que tiene la sanción), así como también la extrema debilidad que tienen algunas sanciones eventuales.

No obstante, para los fines que perseguimos con este trabajo, esta distinción no es satisfactoria plenamente; en primer lugar, por la posible, y bastante frecuente, superposición de las dos fuentes de orientación de la acción. Muchas acciones guiadas por la racionalidad instrumental —que, por ejemplo, ocurren en el mercado o bien están dirigidas hacia el mercado— seguirán influidas por normas sociales, o bien por constricciones institucionales informales, para usar la terminología de North. Un ejemplo de esto son las acciones que conducen a la construcción social de la confianza. En el fondo es una referencia a la constatación durkheimiana de los fundamentos extracontractuales de los mismos contratos. Podemos encontrar otros ejemplos en la persistencia de varias reglas ocultas de transparencia (*fairness*) en muchas de las transacciones que ocurren en el mercado.²⁴ Para poder explicar esta superposición y esta supervivencia de las normas sociales, incluso dentro de los contextos del mercado, sería oportuno recurrir a una fuente de orientación de la

²³ *Ibidem*, p. 56.

²⁴ La persistencia queda clara en la interesante investigación de P. Jorion ("Déterminants sociaux de la formation des prix de marché. L'exemple de la pêche artisanale", *La Revue du Mauss*, núm. 10, 1990) sobre los mecanismos de venta del pescado en las comunidades de pescadores de la costa bretona: "El factor determinante en la formación de los precios no es la simple referencia a la oferta y la demanda, sino el estatus recíproco de las partes que entablan una relación en la compraventa del pescado" (*ibidem*, p. 61).

acción de los sujetos más unitaria. Éste es el recurso *cognoscitivo* que el mismo North nos invita a utilizar: “La manera en que la mente humana procesa las informaciones no sólo es la base de la existencia de las instituciones, sino que también es la clave de lectura de las relaciones causales entre los vínculos informales y la construcción del conjunto de decisiones que caracteriza la evolución en el corto y largo plazo de las sociedades”.²⁵ Más allá de esta comprometedora y ambiciosa invitación, lo que necesitamos es, precisamente, esa fuente unitaria.

La aceptación de una norma social no impide la intervención de la racionalidad instrumental en la elección de las formas de regulación mediante las cuales es posible perseguir las finalidades previstas por la misma norma. Desde el punto de vista de las formas de regulación, algo similar pasó en relación con las polémicas relativas a los temas de la liberalización o no liberalización del comercio y del consumo de drogas (más o menos ligeras). La aceptación de una norma (como el ocuparse de las personas con mayores privaciones), más allá de las prescripciones jurídicas, no nos impide manifestar nuestras preferencias por una forma (la prohibición) o por otra (la liberalización), justificándolas a través de argumentos de tipo instrumental.

Debemos agregar, incluso, que la duración temporal prolongada de una norma social no limita definitivamente sus ámbitos de influencia y de “obligatoriedad”. En algunas situaciones parecería que los sujetos, más o menos orientados por las obligaciones sociales informales, pueden decidir en relación con los ámbitos de aplicación de una norma, con respecto a la cual pueden manifestar alguna sensibilidad, por no decir deferencia. La difusión de los seguros de vida (permitida por la superación de normas sociales tradicionales) no ha logrado hacer desaparecer el repudio social que existe hacia la utilización del criterio del precio sobre las cuestiones relativas a la vida humana.

Entonces, de alguna manera estamos obligados a retomar la invitación perentoria que hicieron Hogarth y Reder y que ya hemos mencionado. Si bien es deseable la búsqueda de una fuente de orientación única para la acción, difícilmente podremos encontrarla en la racionalidad instrumental, dentro del ámbito de la más exigente y rigurosa de las formas de racionalidad: la económica. Debemos, en dado caso, buscar una forma de racionalidad más incluyente, una categoría más amplia de la cual formen parte tanto la racionalidad instrumental como —de ma-

²⁵ D. C. North, *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 1994, p. 73.

nera todavía más particular— la racionalidad económica. Pensar que esta última puede tener una posición más general es algo muy difícil. Es precisamente dentro de esta forma más incluyente donde las formas de racionalidad social podrán encontrar lugar.²⁶

El trabajo de Arrow (1986), presentado en ocasión del congreso de Chicago de 1985, en el que participaron psicólogos y economistas, es muy convincente por lo que se refiere a la injustificada aplicabilidad general de la racionalidad económica. La salida propuesta por Arrow, como vimos antes, tiene que ver con el papel del contexto social en la formación y en la expresión de la racionalidad. En efecto, señala Arrow, la adopción de la racionalidad no está vinculada directamente a la formulación de una teoría económica. Además, cuando las teorías buscan una aplicabilidad directa tienden a fundarse en suposiciones de naturaleza distinta, sin las cuales sería inoperable el modelo de racionalidad. Entre estas suposiciones destaca aquella según la cual todos los hombres tienen la misma función de utilidad. Pero, se pregunta Arrow planteando una paradoja devastadora, ¿en qué lugar quedarían los intercambios, por ejemplo en el interior de los mercados financieros determinados por los modelos macroeconómicos, si todos los actores fueran similares? Otra suposición, difícilmente sostenible, se refiere a la presunción de racionalidad que cada actor debe atribuir no sólo al comportamiento del otro actor con el cual realiza un intercambio, sino también al de todos los demás actores. Una cadena no plausible, a menos que se imagine algo semejante a una construcción social de la racionalidad (como habíamos afirmado al principio). La misma suposición de perfecta información por parte de cada actor nos conduciría a efectos paradójicos y, también en este caso, las transacciones serían algo inexplicable. Una de las razones de los intercambios, por ejemplo en los mercados financieros, se refiere a la diferente información con la que cuenta cada actor. Pero en este caso la suposición no tiene fundamento.

La adopción del modelo de racionalidad económica nos llevaría, en consecuencia, a conclusiones muy lejanas respecto de los fenómenos que realmente observamos. Exactamente como sucede con la muy conocida y divertida anécdota según la cual nunca podríamos encontrar dinero tirado en el suelo porque alguien más ya lo habría recogido. La

²⁶ Es importante subrayar, como lo hace F. Lechi (*Politica ed economia in agricoltura*, Etas Libri, Milán, 1993, pp. 53-54), que según Buchanan no tiene sentido hablar de “racionalidad social” en la medida en que no pueden ser justificados dos niveles de racionalidad, el individual y el colectivo. La única racionalidad válida sería la individual, mientras que a las decisiones colectivas se llegaría a través de procesos de contratación e intercambio.

afirmación final de Arrow es mucho más transgresora y evocadora de las invitaciones que hace North. Los análisis en el futuro, concluye Arrow, deberán adoptar suposiciones de computabilidad (*computability*) más eficaces en la formulación de hipótesis de comportamiento económico, pero “es probable que ello presente no pocas dificultades, sobre todo porque no todo es calculable, pero también porque, en este sentido, habrá un imprevisible elemento inherente al comportamiento racional. Sin duda, a pesar de todo, habrá algunos que se sentirán felices con esta conclusión”.²⁷

La búsqueda de una fuente de orientación unitaria de las acciones no implica, por supuesto, la solución de los problemas derivados del carácter polivalente del concepto de racionalidad, o bien de la pluralidad de sentidos con los cuales dicho concepto se utiliza. Este carácter ha sido aclarado y destacado por Boudon inspirándose en Wittgenstein: “No podemos esperar obtener un acuerdo sobre alguna definición que suponga implícitamente que el término es no polivalente”.²⁸ Se trata en este caso —como ocurre con el término *causa* en el lenguaje científico, o con el término *igualdad* en las ciencias sociales— de una especie de *a priori* lingüístico. Es decir, se utiliza una sola palabra para identificar un *tipo* de palabras. Es innegable que la transformación en sentido no polivalente del término *racionalidad* puede fortalecer la metodividad del discurso científico en las ciencias económico-sociales. Esto es lo que ocurre con el concepto simplificado de racionalidad instrumental, y más todavía con el de racionalidad económica.

Pero la ventaja de la metodividad puede ser compensada, y superada, por las desventajas del reduccionismo. La familia de palabras y conceptos que tendemos a nombrar con el término único de *racionalidad* continúa siendo muy numerosa. Además, nos recuerda Boudon, dicha familia continúa incluyendo significados que van del utilitarista al teleológico (la racionalidad instrumental definida por la *Zweckrationalität* weberiana), del normativo (la *Wertrationalität* weberiana) al tradicional y al cognoscitivo.

Lo único que podemos hacer es adoptar el significado unitario que mejor respete la polivalencia del término. Nada más. Boudon propone usar una concepción de racionalidad más “ostensiva”. Nos propone defi-

²⁷ K. J. Arrow, “Rationality of self and others in an Economic System”, en Hogart y Reder (comps.), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press, Chicago, 1986, p. 214.

²⁸ R. Boudon, *L'arte di persuadere se stessi*. Rusconi, Milán, 1993, p. 340.

nir la racionalidad de la misma manera como se hacen las definiciones en la lingüística, es decir, refiriéndonos con dicho término al objeto o al proceso representados por el significado de la palabra que se quiere definir. De este modo, será definida como racional —o bien, como orientada hacia la racionalidad— toda acción respecto a la cual podemos afirmar que es emprendida por un sujeto que tiene “buenas razones” para realizarla.²⁹ Esta concepción ostensiva se asemeja mucho al significado cognoscitivo de la racionalidad. Es una fuente unitaria de la acción, pero respeta el carácter polivalente de la racionalidad. Ésta es una sugerencia muy valiosa para el recorrido analítico que estamos siguiendo, porque con base en ella podremos desarrollar tanto las condiciones que plantean las estructuras macrosociales, como las que plantea el contexto institucional. En este sentido, la racionalidad social no es tanto el resultado de la victoria sobre la racionalidad individual (de tipo económico-instrumental, sobre todo), sino más bien una orientación de las decisiones del individuo, con base en una fuente unitaria que tiene la posibilidad de afirmarse cuando las condiciones institucionales (en combinación con las estructuras macrosociales) lo permitan.

4. LAS PARTICULARIDADES DEL MUNDO RURAL

La conciliación de los objetivos individuales con las exigencias sociales, la orientación del comportamiento individual motivada por la estructura institucional, la adopción por parte de los sujetos de formas de racionalidad social, adquieren todas un significado particular en el mundo rural, tanto en el tradicional como en el contemporáneo. Éste es un ambiente en el que la racionalidad individual de tipo económico-instrumental, característica de la regulación y de la repartición a través del mercado, encuentra límites físicos, sociales e institucionales muy evidentes. La consideración de estas particularidades y de estos límites introduce un nuevo punto de vista que podríamos definir “sustancialista” si nouviésemos temor de reabrir el debate, por no decir el conflicto, entre sustancialistas y formalis-

²⁹ El tema de las “buenas razones” es perfeccionado por Boudon en un trabajo posterior cuyo título es tan evocativo como poco común en el ámbito de las ciencias sociales: *Le juste et le vrai*, Fayard, París, 1995. En éste se adopta una visión moderada del modelo cognoscitivo (es decir, no contiene una teoría del aprendizaje), partiendo del presupuesto “de que la acción del sujeto debe ser analizada como si tuviera sentido para él mismo, y este sentido se debe, en la mayor parte de las situaciones examinadas por la sociología, a la historia, la economía y a un sistema de razones que son consideradas como válidas por el sujeto” (*ibidem*, p. 289).

tas, que ocupó por muchos años las reflexiones y las investigaciones de la antropología económica. Uno de esos conflictos que, como decíamos al principio, podría resolverse amigablemente a través de la adopción de esquemas más eclécticos y posiciones menos agresivas. No obstante, a pesar de nuestra "sensibilidad", podemos afirmar que la adopción de los esquemas formalistas ha impedido, e impide, darse cuenta de las especificidades (también en el plano de los modelos de racionalidad) que presentan determinadas situaciones productivas o de transacción como las difundidas en el mundo agrícola.³⁰

Las limitaciones físicas tienen que ver tanto con la producción en situaciones de riesgo (particularmente de tipo meteorológico), como con la necesidad de "interiorizar" las situaciones externas. En las situaciones de riesgo se ven implicados los productores agrícolas de todos los niveles de la escala social, no únicamente los grandes productores que se dirigen al mercado, sino también los campesinos pequeños dedicados a producir para el autoconsumo. La interiorización no implica toda la producción para la totalidad de los productores (como sucede, por ejemplo, con los nómadas), pero incluye, no obstante, gran parte de los cultivos de todos ellos. Los límites sociales se refieren, sobre todo, a la población campesina (que representa, de cualquier manera, la gran mayoría de la población activa en la agricultura), y están relacionados con los estrechos vínculos de las estructuras familiares, tribales y comunitarias, así como con las estructuras productivas. Los límites institucionales, a los cuales ya hemos hecho referencia, han sido comunes a todas las épocas y a todas las sociedades, y se traducen en fuertes limitaciones (formales e informales) en el comportamiento económico.

Todas estas limitaciones implican vínculos muy importantes para la expresión de la racionalidad económica individual. Además, dichas limitaciones operan fortaleciéndose recíprocamente. Las limitaciones

³⁰ De cualquier modo, los antropólogos de la economía son quienes le han dedicado más atención a las particularidades de la situación agrícola, básicamente a los aspectos relacionados con la "cuestión campesina", o bien, como señala R. R. Wilk (*Economie e culture. Introduzione all'antropologia economica*, Bruno Mondadori, Milán, 1997), "con el grupo más numeroso de individuos presentes en el planeta". Las dudas relativas a este tema tienen que ver, sobre todo, con la "diversidad" de la lógica productiva de los campesinos en la misma producción agrícola. Las conclusiones de las varias investigaciones de tipo antropológico coinciden. Algunas, como la de J. Scott (*The Moral Economy of the Peasants: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, New Haven, 1976), subrayan que los fundamentos del sistema campesino se encuentran "en el orden moral y en una lógica económica que opera en el ámbito comunitario y no individual". Otras, por ejemplo el trabajo de S. Popkin (*The Rational Peasant: The Political Economy on Rural Society in Vietnam*, University of California Press, Berkeley, 1979), identifican, al contrario, el operar de una verdadera racionalidad económica instrumental con las actitudes comunitarias de encubrimiento.

sociales, por ejemplo, pueden agravar las situaciones sujetas al riesgo, aumentando también, por causas emotivas, las dificultades cognoscitivas³¹ que los sujetos deben afrontar para valorar dichas situaciones. Las limitaciones institucionales, a su vez, pueden imponer, a través de las sanciones, las exigencias de interiorización. En conjunto, la necesidad de emprender acciones orientadas a la cooperación y a la previsibilidad (o bien, si se quiere, que no caigan en la “miopía” de la que tanto hemos hablado) representa una presión mucho más importante respecto de otras situaciones productivas o bien de otros sistemas de transacción económica.

No obstante, los sujetos no siempre son capaces de responder a estas necesidades en términos de racionalidad social. A las limitaciones mencionadas es imputable un cierto “conservadurismo” presente en los ambientes agrícolas y, sobre todo, en el mundo campesino.³² De ahí que exista muy poca probabilidad de que se presente en lo individual una actitud innovadora. Serán, más bien, algunos mecanismos institucionales oportunos los que favorecerían la innovación, permitiendo, de esta manera, la expresión plena de las potencialidades de la racionalidad social. En estos casos, a través de redes de relaciones sociales oportunas favorecidas institucionalmente, se podrán mantener bajo control aun las dificultades cognoscitivas.³³

En otras palabras, estas limitaciones pueden presentarse como consecuencias de tres particularidades que caracterizan a la producción agrícola. La primera tiene que ver con la “atipicidad” de la tierra concebida como mercancía (como señala Polanyi); la segunda se refiere a la amplia intervención de la política, o de las políticas, en las tareas de regulación de las actividades y de las transacciones en la agricultura; la tercera deriva de la gran presencia en dicho sector de recursos comunes (los que señaló Hardin en su famoso artículo publicado en 1968 en *Science*, “Tragedy of the Commons”), en relación con los cuales el problema fundamental es regular su uso para conservar su validez económica a largo plazo (nos referimos a los recursos hidráulicos para el riego, los bosques, los pastizajes, las áreas para la pesca, etcétera).

La consideración de la tierra como una mercancía “ficticia” (*fictitious*

³¹ Véanse al respecto los trabajos de A. Tversky y D. Kahnemann, “The Framing of Decisions and the Psychology of choice”, *Science*, núm. 211, 1981.

³² Cf. R. R. Wilk, *Economie e culture. Introduzione all'antropologia economica*, Bruno Mondadori, Milán, 1997, pp. 164-165.

³³ Así lo afirma Mary Douglas (“Di fronte allo straniero. Una critica antropologica delle scienze sociali”, *Il Mulino*, núm. 357, 1995, p. 21).

commodity) la encontramos ya en el trabajo de Polanyi *The Great Transformation*, publicado en 1944. Ésta pertenece a un grupo de tres elementos (trabajo, tierra y moneda) cuya concepción de mercancías es del todo ficticia. Permitir la dependencia de estas mercancías respecto de la lógica del mercado significaría la destrucción de la sociedad. Ciertamente los mercados, en una sociedad de mercado, son esenciales también para estas “mercancías”, pero desde el momento en que se admite esto, tiene que reconocerse también que la sociedad, a costa de su supervivencia, debe establecer continuamente límites en la manera como funcionan esos mercados. Esto puede constatarse a lo largo de la historia social del siglo XIX, historia que puede ser considerada como el resultado de una doble evolución: “la extensión de la organización del mercado en relación con sus mercancías —aquellas que lo son realmente— estaba acompañada de la limitación del mismo por lo que respecta a las que lo son de manera ficticia”.³⁴ La función económica es sólo una de las múltiples funciones vitales de la tierra; en este sentido es identificable con el trabajo. Es muy significativo el hecho de que, al menos durante los 30 años que precedieron la difusión de la sensibilidad respecto de la defensa del ambiente, Polanyi hiciera consideraciones de gran actualidad en relación con este tema con base en las características de la tierra.³⁵ Es sorprendente que de estas características comunes de la tierra y del trabajo, la ciencia económica no haya sacado conclusiones adecuadas en lo que se refiere al comportamiento del actor y sus modelos de racionalidad. En cambio, ha prevalecido el uso metafórico del término *mercancía*.

La amplia influencia de las lógicas de la política en la agricultura es una particularidad sobre la cual es difícil no estar de acuerdo. Ésta representa un sector en el cual “el peso de las decisiones políticas incide de manera decisiva en los mecanismos económicos”.³⁶ Esta característica podría trastocar la lógica de los economistas sólo si nos mantenemos férreamente atados al modelo tradicional de la racionalidad individual de tipo económico-instrumental. Debemos aprovechar la oportunidad para estudiar y profundizar —como lo sugiere Lechi—³⁷ la lógica del

³⁴ K. Polanyi, *La grande trasformazione*, Einaudi, Turín, 1974, p. 98.

³⁵ “La naturaleza se vería reducida simplemente a sus elementos, el ambiente y el paisaje desfigurados, los ríos contaminados, la seguridad militar comprometida y la capacidad de producir alimentos y materias primas destruida” (K. Polanyi, *La grande trasformazione*, Einaudi, Turín, 1974, pp. 94-95). Una dramática mezcla de Hobbes y de Macbeth: podríamos decir, retomando la metáfora utilizada antes en este trabajo.

³⁶ F. Lechi, *Politica ed economia in agricoltura*, Etas Libri, Milán, 1993, p. 44.

³⁷ *Ibidem*, p. 45.

comportamiento de los actores, así como la determinación de los fines y el peso que tienen los valores. El modelo de racionalidad que debemos adoptar puede parecerse al que hemos propuesto en las últimas líneas del apartado precedente, el cual considera los valores a través de las "buenas razones" de los individuos.

Todas las políticas intervencionistas en la agricultura contribuyen a estructurar el campo de acción de los sujetos (como diría Coleman), aunque en su conjunto aquéllas pueden ser muy heterogéneas. En muchos casos, con base en tareas selectivas de comportamientos, pueden favorecer la adopción de formas de racionalidad social, pero en determinadas situaciones, el ámbito de aplicación puede ser muy restringido, no más amplio que pequeños grupos de productores. Es oportuno, así, proponer una distinción entre las grandes categorías de las políticas de intervención. La más famosa es la propuesta por Rausser (1982) que distingue entre políticas PERT (*political economic resource transaction policies*) y políticas PEST (*political economic-seeking transfer policies*). Las primeras están encaminadas a aumentar la eficiencia del sistema por medio de la reducción de los costos de transacción existentes en el sistema privado. Están, pues, encaminadas a aumentar el bienestar social. Las segundas tienen la tarea de redistribuir la riqueza de un grupo a otro, de acuerdo con el poder de presión que puedan ejercer, y no están directamente vinculadas con un problema de eficiencia.

Rausser representa ambos tipos de políticas con la popular metáfora de la economía como un pastel: "Las políticas PERT agrandan el tamaño del pastel, mientras que las políticas PEST reparten las porciones que han sido servidas".³⁸ Las primeras tienen un origen típicamente público, mientras que las segundas nacen en los sectores privados, aunque pueden incluirse en los programas gubernamentales si se considera necesario contar con el apoyo de aquellos grupos suficientemente poderosos que podrían sabotear las mismas políticas PERT. Estas últimas favorecen la adopción de formas de racionalidad social (encaminadas a la generación de cooperación y previsibilidad) con ámbitos de referencia amplios y elevados. Los ámbitos implicados por el segundo tipo de políticas serán mucho más restringidos, lo cual dependerá, sobre todo, del grado de "miopía" e irresponsabilidad de los grupos de presión respectivos.³⁹

³⁸ G. C. Rausser y W. F. Foster, "Political Preference Functions and Public Policy Reform", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 72, núm. 3, 1990, p. 641.

³⁹ F. Lechi (*Política ed economía in agricoltura*, Etas Libri, Milán, 1993, p. 92), en relación con esto, introduce la distinción entre acciones "altruistas" (favorecidas por la políticas PERT) y acciones

La tragedia de los *commons* es la imagen hobbesiana con la cual se simboliza la degradación y la destrucción del ambiente debidas al uso inmoderado de un recurso común escaso por parte de muchos individuos. El problema del abastecimiento y la regulación de estos recursos ha generado una interesante corriente de investigación en el campo de las ciencias sociales, que se desarrolla de manera paralela a la corriente más consolidada que se dedica al estudio de los bienes públicos (*public goods*), en relación con la cual sólo en ocasiones llega a sobreponerse. Entre los análisis más destacados de la primera se encuentra el trabajo de E. Ostrom (1990). El punto de partida siempre es la definición del problema planteado por Hardin y eficazmente representado por el ejemplo del pastor "racional" en un pastizal "abierto para todos", gracias al cual cada pastor gozará de un beneficio directo del aumento ilimitado del forraje para sus animales, pero tendrá que cargar, en el futuro, sólo con una parte del costo (o de los daños) producido(s) por la explotación excesiva del predio (*overgrazing*). Ésa es la tragedia a la que nos lleva la consecución "racional" (e ilimitada) de los propios intereses individuales en un ambiente limitado, sin que haya cooperación y en el que, en cambio, abundan decisiones "miopes". La tragedia, inevitablemente, desembocará en el desorden.

El grave problema de regulación que se plantea, recuerda Ostrom, ha suscitado propuestas contrastantes para resolverlo. "Los sostenedores de la regulación centralizada, de la privatización y de la regulación a través de los sujetos directamente implicados han planteado sus políticas para solucionar el problema en una gran variedad de escenarios distintos."⁴⁰ El acercamiento con el modelo de las tres formas de repartición y de regulación de Polanyi es evidente aunque, como ocurre con frecuencia, no sea mencionado. Las soluciones pueden encontrarse no sólo en el Leviatán (la centralización) o en la privatización (es decir, la introducción en el mercado de los derechos de propiedad privada), sino también en una esfera que se asemeja mucho a la reciprocidad planteada por Polanyi, en la que las actividades de control o de seguimiento y de aplicación de las sanciones no son realizadas por autoridades externas, sino por los mismos participantes en las transacciones.

"egoístas" (relacionadas o favorecidas por las políticas PEST). Probablemente dicha distinción es excesiva, en tanto ambos tipos de políticas pueden favorecer la separación de la mera racionalidad individual. Nos parece más importante considerar la amplitud y el nivel del ámbito social de referencia, así como el grado de responsabilidad de las asociaciones de los agricultores. Las instituciones pueden, de cualquier manera, favorecer la adopción de una verdadera racionalidad social.

⁴⁰ E. Ostrom, *Governing the Commons*, Cambridge University Press, Nueva York, 1990, p. 1.

Ejemplos muy significativos del éxito en la regulación de problemas, que van desde la utilización de las áreas de pesca a la participación en sistemas de riego, pueden atribuirse a esta tercera forma, particularmente eficaz cuando puede fundarse en apropiadas y coherentes estructuras sociales (por ejemplo, en poblaciones estables y con fines bien definidos).⁴¹ También en este caso estamos ante la necesidad de investigar acerca de las formas institucionales que pueden favorecer la adopción de criterios de racionalidad social. Las instituciones creadas por los sujetos para resolver los problemas de apropiación de los *commons* parece favorecer de manera particular el uso de estos criterios.

También las indicaciones finales del trabajo de Ostrom se insertan en la concepción de racionalidad que hemos sostenido antes. “Los costos y los beneficios deben ser descubiertos y valorados por los individuos que usan sus propios criterios de juicio en situaciones con un alto grado de incertidumbre y complejidad, que son complicadas ulteriormente en la medida en que los demás se comportan de manera estratégica.”⁴² Éste es el camino de la racionalidad cognoscitiva, y en este contexto las instituciones podrán favorecer el nacimiento de la racionalidad social. La enseñanza derivada de los trabajos de Ostrom puede proporcionarnos una reflexión final coherente con el espíritu de estas páginas. La racionalidad social difícilmente puede ser impuesta desde el exterior; ésta es generada y favorecida mediante nuevas relaciones entre la acción individual y las instituciones. Es muy difícil pensar, en ese sentido, que sólo el mundo agrario está necesitado de la difusión de dicha racionalidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arrow, K. J., *Scelte sociali e valori individuali*, Etas Libri, Milán, 1977 (ed. original, 1951).

———, “Rationality of self and others in an Economic System”, en Hogart y Reder (comps.), *Rational Choice. The Constrast Between*

⁴¹ Esta correspondencia con estructuras sociales apropiadas caracteriza las formas de regulación generadas por otras instituciones voluntarísticas presentes en el sector agrícola (como el *Codex Alimentarius*, elaborado por la FAO) que, de cualquier manera, padecen a causa de su debilidad en el ámbito de las sanciones. cf. D. Gaeta, *Istituzioni e transazioni nelle scelte di politica sulla qualità dei prodotti agro-alimentari: un approccio attraverso la teoria economica dell'informazione*, Dipartimento di Studi Sociali Papers 1-96, Brescia, 1996.

⁴² E. Ostrom, *Governing the Commons*, Cambridge University Press, Nueva York, 1990, p. 210.

- Economics and Psychology*, The University of Chicago Press, Chicago, 1986, pp. 201-215.
- Alexander, J. C., *et al.* (comps.), *The Micro-Macro Link*, University of California Press, Berkeley, 1987.
- Boudon, R., *L'arte di persuadere se stessi*, Rusconi, Milán, 1993.
- , *Le juste et le vrai*, Fayard, París, 1995.
- Cella, G. P., *Le tre forme dello scambio. Reciprocità, politica, mercato a partire da Karl Polanyi*, Il Mulino, Bologna, 1997.
- Coleman, J. S., "Microfoundations and Macrosocial Behavior", en J. C. Alexander *et al.* (comps.), *The Micro-Macro Link*, University of California Press, Berkeley, 1987, pp. 153-173.
- Douglas, M., "Di fronte allo straniero. Una critica antropológica delle scienze sociali", *Il Mulino*, núm. 357, 1995, pp. 5-24.
- Dovring, F., "La trasformazione dell'agricoltura europea", en *Storia Economica Cambridge*, vol. VI, Turín, Einaudi, pp. 653-730.
- Elster J., *Come si studia la società*, Il Mulino, Bologna, 1993.
- , *Il cemento della società*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- Gaeta, D., *Istituzioni e transazioni nelle scelte di politica sulla qualità dei prodotti agro-alimentari: un approccio attraverso la teoria economica dell'informazione*, Dipartimento di Studi Sociali Papers 1-96, Brescia, 1996.
- Gerschenkron, A., *La continuità storica*, Einaudi, Turín, 1976.
- Gislain, J. J., y P. Steiner, *La sociologie économique, 1890-1920*, PUF, París, 1995.
- Granovetter, M., "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, núm. 3, 1985, pp. 481-510.
- Hardin, G., "The Tragedy of the Commons", *Science*, núm. 162, 1968, pp. 1243-1248.
- Hogarth R. M., y M. W. Reder (comps.), *Rational Choice. The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press, Chicago, 1986.
- Jorion, P., "Déterminants sociaux de la formation des prix de marché. L'exemple de la pêche artisanale", *La Revue du Mauss*, núm. 10, 1990, pp. 49-64.
- Lechi, F., *Politica ed economia in agricoltura*, Etas Libri, Milán, 1993.
- Macpherson, C. B., *Libertà e proprietà alle origini del pensiero borghese*, Isedi, Milán, 1978.

- Malinowski, B., *Argonauti del Pacifico occidentale*, Newton Compton, Roma, 1978 (ed. original, 1922).
- Morton, A. L., *Storia del popolo inglese*, Officina Edizioni, Roma, 1973.
- North, D. C., *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione dell'economia*, Il Mulino, Bologna, 1994.
- Olson, M., *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press, Cambridge, 1977 (1ª ed., 1965).
- , *Ascesa e declino delle nazioni*, Il Mulino, Bologna, 1984.
- , "Space, Agriculture and Organization", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 67, núm. 5, 1985, pp. 928-937.
- Ostrom, E., *Governing the Commons*, Cambridge University Press, Nueva York, 1990.
- Pearson, H.W., "Introducción", en K. Polanyi, *La sussistenza dell'uomo*, Einaudi, Turín, 1983.
- Polanyi, K., *La grande trasformazione*, Einaudi, Turín, 1974 (ed. original, 1944).
- , (comp.), *Traffici e mercati negli antichi imperi*, Einaudi, Turín, 1978 (ed. original, 1957).
- Popkin, S., *The Rational Peasant: The Political Economy on Rural Society in Vietnam*, University of California Press, Berkeley, 1979.
- Rausser, G. C., "Political Economic Markets: PERT's and PEST's in food and agriculture", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 64, núm. 5, 1982, pp. 821-833.
- , y W. E. Foster, "Political Preference Functions and Public Policy Reform", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 72, núm. 3, 1990, pp. 641-652.
- Scott, J., *The Moral Economy of the Peasants: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, Yale University Press, New Haven, 1976.
- Streeck, W., y P. Schmitter, "Comunità, mercato, stato e associazioni? Il possibile contributo dei governi privati all'ordine sociale", *Stato e mercato*, núm. 13, 1985, pp. 47-86.
- Swedberg, R., *Economia e sociologia*, Donzelli, Roma, 1994.
- Tversky, A., y D. Kahnemann, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice", *Science*, núm. 211, 1981, pp. 453-458.
- Wilk, R. R., *Economie e culture. Introduzione all'antropologia economica*, Bruno Mondadori, Milán, 1997.

V. DESARROLLO RURAL, INSTITUCIONES Y PROCESOS DE CAMBIO INSTITUCIONAL

GIORGIO ALBERTI

I. INTRODUCCIÓN

EL PROBLEMA DEL DESARROLLO RURAL continúa siendo relevante en el debate político y académico a pesar de que hoy en día las economías de los países industrializados tengan estructuras económicas muy diferenciadas, en cuyo ámbito el sector agrícola es la actividad que contribuye menos en la generación del ingreso y de los puestos de trabajo. Esa relevancia continúa existiendo por dos razones principales: en primer lugar, porque todavía una tercera parte de la población sigue viviendo en las zonas rurales y, en segundo lugar, porque los actuales procesos de internacionalización de la economía inciden fuertemente en la naturaleza, generando dos procesos contrapuestos; por un lado, una parte está integrada al modelo de desarrollo predominante en el nivel mundial por medio de actividades agroindustriales, mientras que otra está al margen de dichos procesos, llegando, en los casos más extremos, a niveles de decadencia irreversibles y de despoblación de amplias zonas rurales.

La tesis que pretendemos sostener en este capítulo es que la solución a los procesos de decadencia rural en las áreas de marginación socio-económica y político-cultural no puede darse por medio de la transferencia de las instituciones y la racionalidad productiva que están en la base del modelo de desarrollo de las áreas industriales avanzadas. Por el contrario, intentaremos demostrar que dicha solución no puede prescindir de un tipo de intervenciones específicas que partan del conocimiento a fondo de las instituciones locales y de la consideración de los recursos físicos y humanos presentes en estas zonas. En consecuencia, este modo de plantear el problema sitúa en el centro de la discusión la importancia de las instituciones y de los procesos de cambio institucional.

La primera parte de este capítulo está dedicada a la elaboración conceptual del carácter multidimensional de las instituciones y de la com-

plejidad de los procesos de cambio institucional. En la segunda parte presentaremos algunos casos empíricos que pretenden ilustrar la validez del razonamiento conceptual propuesto. Por último, indicaremos brevemente algunos elementos de carácter metodológico que proporcionarán los instrumentos para enfrentar eficazmente el problema de la relación entre la intervención externa y las condiciones locales en la búsqueda de un nuevo equilibrio del desarrollo rural en las zonas marginadas.

II. LAS NUEVAS ORIENTACIONES DE LAS POLÍTICAS EN APOYO DEL DESARROLLO RURAL

Un tercio de la población y nueve décimos del territorio de los países miembros de la OCSE constituyen el universo del llamado mundo rural. Es, pues, evidente que un desarrollo equilibrado desde el punto de vista económico y social en estos países no es sostenible si no está acompañado por un desarrollo rural paralelo. Las zonas rurales están sometidas hoy en día, como nunca antes en la historia de la humanidad, a los constantes e inevitables desafíos que presentan la internacionalización y la globalización. Estos procesos, con el impulso de las políticas económicas de corte neoliberal, predominantes a escala mundial, inciden no sólo en los aspectos económicos —como la internacionalización de los mercados, de las tecnologías y de los productos—, sino también en los sociales —como la estandarización de los estilos de vida y de los modelos de consumo— y en los políticos —como la crisis del Estado nacional, los procesos de integración regional, la participación política con tendencias localistas y el creciente distanciamiento entre los centros de decisión, autoridad y poder respecto de los ciudadanos—. En este contexto, el mundo rural es un sujeto débil. Su contexto institucional se desmorona dando origen a dos tendencias contrapuestas; por un lado, las áreas rurales dotadas de mayores recursos humanos y materiales se integran en el contexto global a través de la especialización productiva y el desarrollo de la agroindustria, perdiendo con ello sus especificidades rurales y asumiendo formas sociales y culturales de la urbanización rural. Por otro lado, las áreas más débiles en cuanto a dotación de recursos humanos y materiales tienen procesos de decadencia productiva y social que, en casos extremos, conducen a una marginación irreversible y a la despoblación de las áreas rurales. Estos equilibrios, que normalmente ocurren dentro de los mismos pueblos,

terminan por influir de manera negativa en las posibilidades de mantener un desarrollo económico nacional, en cuyo ámbito toda la población —sea urbana o rural— pueda alcanzar niveles de vida adecuados. Además, ambos procesos, la integración y la marginación, convergen en la destrucción del mundo rural y en la pérdida de una herencia histórica milenaria, las cuales generalmente acompañan la degradación del ambiente y la destrucción de los ecosistemas, que por centenares de siglos han asegurado la vida y la reproducción de la sociedad.

La naturaleza de estos procesos no ha pasado inadvertida para las autoridades competentes de la OCSE, las cuales señalan en un documento reciente (*Better Policies for Rural Development*, 1996, p. 10), que

la globalización tanto de la producción como de la demanda, acompañadas por los rápidos cambios en las tecnologías, el flujo de la información y la composición de los mercados, aceleran la competitividad global [...] acrean beneficios a los países miembros [...] pero, al mismo tiempo, vuelven particularmente difícil el proceso de ajuste estructural en las áreas rurales caracterizadas por una disparidad en la dotación de recursos, lo que lleva a generaciones enteras de jóvenes a emigrar a causa del desempleo producido por la racionalización y la reestructuración de la producción cuyo objetivo es satisfacer la demanda de los mercados internos.

Con base en estas consideraciones, el grupo de trabajo de expertos de la OCSE formuló los siguientes objetivos para alcanzar niveles de desarrollo rural adecuado:

- Promover la competitividad de las áreas rurales de manera que puedan contribuir al desarrollo económico;
- dar la oportunidad a los habitantes del mundo rural de alcanzar estándares de vida compatibles con los promedios nacionales, y
- preservar y desarrollar el ambiente natural y la herencia cultural de las áreas rurales.

Para alcanzar dichos objetivos, los expertos de la OCSE afirman que es necesario aprovechar las nuevas oportunidades que crean los cambios derivados de los procesos de internacionalización y de constante innovación tecnológica. Para ello son necesarias nuevas estrategias de desarrollo rural, capaces de conjugar otras formas de interacción entre políticas públicas generales y especificidades locales. La coordinación de las actividades entre los diversos niveles de gobierno (central, regional y local), las fuerzas del mercado y las organizaciones no gubernamentales son, de manera particular, la clave para superar la interven-

ción tradicional basada en políticas sectoriales a escala nacional, que generalmente no toman en cuenta las peculiaridades, los recursos y el potencial del contexto local.

La aproximación desde el punto de vista territorial

Las críticas a las intervenciones sectoriales han dado lugar a una visión más compleja y articulada del desarrollo rural que no puede seguir dependiendo únicamente de la agricultura, sino también de una multiplicidad de actividades productivas vinculadas a ésta. El punto de partida de esta nueva aproximación al problema es la constatación de la *diversidad* de las áreas rurales existentes y de la eventual contribución que esta diversidad —de recursos, conocimientos acumulados, tecnologías, valores y comportamientos— puede significar.

En consecuencia, las áreas rurales no sólo no constituyen un obstáculo para el desarrollo —en el sentido de que debería ser desechado y sustituido por las fuerzas del progreso inspiradas en la lógica de la productividad—, sino que, por el contrario, pueden constituir la base a partir de la cual se promueva el desarrollo económico local, se otorguen facilidades para la participación de tipo comunitario y se favorezcan la continuidad y el enriquecimiento de la tradición cultural de las áreas rurales.

Los expertos de la OCSE concluyen su diagnóstico sobre las que deberían ser las prioridades para promover el desarrollo rural integrado, afirmando que “es necesario desarrollar nuevas metodologías capaces de construir un puente entre las estrategias adoptadas desde arriba y las iniciativas que provienen desde abajo” (OCSE, 1996, p. 14).

La Comisión de la Comunidad Europea expresó conclusiones muy semejantes al referirse a la relación que existe entre las presiones “externas” y la evolución del mundo rural. Incluso propuso y adoptó nuevas estrategias para regir sus intervenciones a partir de las especificidades locales existentes, con lo que se superaron viejas políticas que se basaban sobre todo en el sostenimiento de los precios de los productos agrícolas. En cambio, se adoptaron nuevas políticas comunitarias centradas en el concepto de desarrollo rural integral, en las que la agricultura ya no se considera una actividad independiente y aislada, sino parte de un contexto en el que existen múltiples vínculos con otras actividades económicas, con prácticas sociales consolidadas y con modelos

y estilos de vida que conservan connotaciones locales específicas, a pesar de los desafíos impuestos por la modernización de tipo global.

Estas importantes novedades en el modo de conceptualizar la problemática del mundo rural, de su diversidad y de la naturaleza de las intervenciones necesarias, constituyen una mejoría en relación con las concepciones tradicionales, tanto por lo que se refiere al diagnóstico como por lo que tiene que ver con la naturaleza de las intervenciones. No obstante, éstas necesitan un nuevo planteamiento metodológico que contribuya a enmarcar correctamente la relación que existe entre las intervenciones de tipo externo y las condiciones locales, tanto a nivel socioeconómico como político-cultural.

Este trabajo pretende ser una aportación de carácter principalmente conceptual y metodológico, cuya finalidad es determinar los presupuestos de las estrategias de intervención encaminadas a favorecer el desarrollo rural. La premisa fundamental es que las intervenciones externas en favor del desarrollo rural no pueden prescindir del análisis de las especificidades locales, tanto desde el punto de vista de los recursos materiales como, básicamente, desde el punto de vista de los recursos humanos, de sus potencialidades —generalmente “escondidas”— y de la oportunidad de articular en forma sistemática el tipo de aproximación analítica comúnmente llamada *top down* con la denominada *bottom up*.

El punto central de este estudio es la conceptualización de la realidad rural desde una *perspectiva institucional* y de *cambio institucional*. Esta opción metodológica parece justificada por el hecho de que, por un lado, ofrece los instrumentos analíticos más adecuados para comprender los aspectos de estabilidad, persistencia, tradición y continuidad de la estructura de las relaciones sociales típicas del mundo rural; y, por el otro, proporciona un útil marco conceptual de referencia para analizar las dificultades y las modalidades de los cambios de estas sociedades. En la primera parte del trabajo afrontaremos, en consecuencia, los problemas de carácter conceptual. De manera particular, se presentará una definición de “institución” y de “cambio institucional” que permita superar las concepciones, generalmente prevalecientes entre los agentes institucionales, que tienden a reducir la complejidad de las instituciones a su mero aspecto “regulativo”. Esta conceptualización, que no parte del aspecto multidimensional de las instituciones, tiende a generar intervenciones que no alcanzan a conseguir los resultados previstos o, peor aún, producen consecuencias desastrosas en las condi-

ciones de vida de la mayoría de la población que se ve afectada por dichas intervenciones. En la segunda parte haremos referencia a algunos casos empíricos que muestran la utilidad de una orientación conceptual que sitúa en el centro del análisis y de la misma intervención “externa” el problema de las instituciones y del cambio institucional correctamente definidos. En la última parte propondremos algunas conclusiones de carácter metodológico encaminadas a establecer un marco analítico de referencia que permita orientar la difícil tarea de cómo y en razón de cuáles finalidades se deben realizar las intervenciones para promover un desarrollo rural equilibrado y constructivo, capaz de desarrollar las potencialidades, los recursos y el *know how* local sin producir los desgarres y las fracturas que por lo común generan las intervenciones de corte exclusivamente productivo.

III. LAS INSTITUCIONES

El hecho de que las instituciones son el objeto privilegiado tanto del análisis como del debate político es ampliamente corroborado. En el ámbito analítico, la corriente conocida como “neoinstitucionalismo” se ha venido afirmando en los últimos años en todas las ciencias sociales, desde la economía hasta la sociología, y desde la antropología hasta la ciencia política. Cada día se multiplican los estudios, las investigaciones, las publicaciones y los cursos universitarios sobre el neoinstitucionalismo. El punto de partida común de todos esos estudios, independientemente de su corte metodológico, es la consideración de que las instituciones, sin importar cómo son definidas o interpretadas por los diversos autores, constituyen la base fundamental de las sociedades humanas. Sin instituciones no es posible la existencia de un orden social. Este “redescubrimiento” de las instituciones en el ámbito analítico va acompañado del “redescubrimiento” de la importancia y la centralidad de las instituciones en el debate político reciente, ya que los actuales procesos de internacionalización y globalización —que no son sino casos macroscópicos de un cambio institucional lento y poco claro— ponen a prueba los órdenes institucionales consolidados a escala internacional, nacional, regional y local y hacen impostergable la atención al problema de las reformas institucionales.

Pero ¿qué son las instituciones? En el lenguaje común, en el debate político y en las estrategias de intervención pública, las instituciones

por lo común se definen como reglas en un sentido amplio —por ejemplo, las que sirven de base para un sistema burocrático, o las que regulan el funcionamiento y la pertenencia a una organización determinada— o como los actores colectivos —organizaciones o no— que por su existencia o actuación han adquirido alguna relevancia para quienes se sienten identificados con un grupo como, por ejemplo, la familia, las universidades, las empresas, las instituciones estatales, las cooperativas, los partidos políticos, etcétera.

Desgraciadamente, esta concepción es, por un lado, reductiva, pues las instituciones no sólo son reglas, y, por otro, nos desvía del verdadero problema, pues no logra recoger la naturaleza esencial de las instituciones, la cual se encuentra en su carácter constructivo de la realidad social y en su capacidad “isomófica” de reproducirse en los diversos ámbitos de la actividad humana.

Es necesario, pues, adoptar una definición de institución que haga referencia tanto a su compleja naturaleza y a su carácter multidimensional, como a la relación que media entre ellas y los actores. En el caso específico del mundo rural, esta relación es muy difícil de establecer a primera vista, pues en general las instituciones y los actores no se encuentran diferenciados, sino que aparecen como partes de una misma realidad. Debemos entonces adoptar los criterios conceptuales que permitan percibir la naturaleza de las sociedades locales en sus complejas interdependencias —determinadas, por un lado, por la relación entre las instituciones y los actores internos y, por otro, por la cambiante dinámica de sus relaciones con instituciones y actores externos—.

Podemos utilizar la definición general del concepto de *instituciones* que recientemente propuso Scott (1996): las instituciones son estructuras de tipo *regulativo*, *normativo* y *cognoscitivo* que dan estabilidad, coherencia y significado al comportamiento social. Tienen, pues, una naturaleza compleja y multidimensional que es necesario establecer de manera conceptualmente explícita para poder identificarla tanto en sus múltiples manifestaciones empíricas como en sus mecanismos de funcionamiento y de legitimidad, y en sus presupuestos lógicos y de racionalidad. Esta definición se basa en dos premisas conceptuales de fondo: la primera es que las actividades económicas, sociales, políticas y culturales constituyen una realidad “construida” a través de largos procesos en los cuales los actores, por medio de respuestas razonadas, enfrentan los desafíos del ambiente físico y humano, desarrollando capacidades específicas, competencias, adquiriendo *know how* y originando un sis-

tema de relaciones sociales que tiende a reproducirse con el tiempo y a estabilizarse vinculando a los actores entre sí y condicionando sus decisiones futuras. Este proceso deja un “surco” más o menos profundo que constituye el contexto institucional, el cual, en diversas medidas, condiciona las decisiones de los actores y convierte los procesos de cambio en *path-dependent*, es decir, dependientes del modo como la construcción de la realidad sirve de fundamento para la toma de decisiones futuras. Esta primera premisa está estrechamente relacionada con la segunda premisa conceptual, según la cual el cambio institucional es un proceso difícil, lento y gradual, que implica procesos de adaptación e innovación a partir de una determinada combinación entre actores sociales, intereses, recursos (así como su distribución), tecnologías, valores, normas y reglas; procesos que son peculiares en cada contexto institucional.

Las instituciones como reglas

En esta concepción de “institución”, el elemento privilegiado es el regulativo. Las instituciones son, en este sentido, reglas que guían y/o vinculan la acción y la interacción de los actores, las cuales pueden ser más o menos interiorizadas, formales o informales, aceptadas o impuestas, pero de cualquier manera representan un marco de referencia estable para la interacción social, reduciendo la incertidumbre de las expectativas recíprocas y del comportamiento de los actores. La presencia de reglas implica la capacidad de desarrollar los mecanismos —también de carácter formal o informal— encaminados a hacer respetar su aplicación. Los economistas tienden a adoptar esta concepción de las instituciones, las cuales adquieren así un valor instrumental y a la vez funcional. Los individuos y los agentes económicos están motivados en general por la consecución y la maximización de sus intereses, que no pueden ser alcanzados libremente si no es en el ámbito de un contexto regulativo, que comprende desde los contratos hasta los derechos de propiedad y desde las leyes del mercado hasta los vínculos regulativos impuestos por el Estado. En este sentido, la función principal de las instituciones es crear y recrear las condiciones contextuales más adecuadas al funcionamiento del *Homo oeconomicus*. Según la afortunada expresión de Hechter (1990, p. 4), “las instituciones inciden en el comportamiento de los actores modificando el cálculo de los costos/beneficios de sus acciones”. Desde esta perspectiva, el cambio institucional significa simple-

mente un cambio de reglas. El corolario, implícito y en general aceptado, es que existe una tendencia hacia una determinada correspondencia entre reglas y comportamientos. Al mismo tiempo, este modo de concebir las instituciones supone el principio de la racionalidad instrumental por medio del cual se presume que los actores económicos tienen determinadas preferencias e intereses “naturales” que tienden a la maximización de sus ventajas, y que están estructuralmente motivados para tomar decisiones de acuerdo con una lógica utilitaria de cálculo de costos/beneficios. En este sentido, la observancia de las reglas tiene una función de eficiencia instrumental para el *self interest*. Cuando esta racionalidad instrumental no es suficiente para el cumplimiento de las reglas, entran en juego los mecanismos de sanción previstos por la dinámica de la construcción de las reglas, la implementación, la constitución de aparatos jurisdiccionales y la sanción por su inobservancia. En última instancia, la concepción regulativa de las instituciones es parte del modelo teórico de la modernización, entendida como proceso de racionalización de los comportamientos y afirmación de una visión tecnocrática del mundo que nos hace recordar la *one best way* de Taylor. Ésta es la concepción de las instituciones que prevalece en las grandes organizaciones nacionales e internacionales que tienen como punto de referencia de su acción la problemática del desarrollo. Simplificando mucho el problema podríamos concluir que la aproximación de tipo regulativo a las instituciones es propia de los agentes institucionales encargados de la planeación y la intervención encaminadas a la superación de los obstáculos del desarrollo.

En síntesis, como recuerda Scott (1996), esta perspectiva analítica concibe las instituciones como sistemas de reglas estables, sostenidos por mecanismos de control y dotados del poder de la sanción.

Las instituciones como normas

Una segunda perspectiva, adoptada sobre todo por la sociología, concentra su atención en la dimensión normativa y constitutiva de las instituciones. Éstas son reglas, claro, pero a diferencia de las anteriores no son impuestas desde el exterior, sino que surgen de la interacción social entre grupos e individuos. Repetidas en el tiempo, adquieren valor y se convierten en portadoras de valores. Hundidas sus raíces en el pasado y con frecuencia constituyen el fundamento mismo de las sociedades.

Tienen, pues, un valor constitutivo. En esta concepción normativa las instituciones encarnan tanto los valores como las normas en sí. Los *valores* prescriben la acción social, determinan lo que es bueno y lo que es malo y ordenan las preferencias de los actores que se identifican y actúan en el ámbito de determinadas instituciones. Las *normas* especifican cómo deben ser alcanzados los valores. Tanto los valores como las normas presuponen una racionalidad orientada a los fines de la acción social y no a los medios. Por ello no se basan en una racionalidad instrumental, sino en una racionalidad de tipo expresivo. Una vez fijados ciertos objetivos, definidos sobre la base de determinados valores y perseguidos por medio de normas apropiadas, los comportamientos pueden ser considerados más o menos inapropiados, pero no pueden ser valorados desde el punto de vista de la acción instrumental para la consecución de un fin determinado. Dicho en otros términos, la lógica instrumental se pregunta cuál es el interés del actor y cómo lo persigue, dados los vínculos regulativos de una determinada situación. La lógica expresiva o de lo apropiado de una acción, por su parte, impone la cuestión: una vez establecido un papel determinado, ¿qué tipo de comportamiento se espera de quien lo ocupa? Valores y normas se entrelazan para constituir un cuadro de referencia estable, en el cual los actores toman decisiones y persiguen sus objetivos. Generalmente lo hacen no porque estén motivados por la acción del interés individual, sino porque sienten la obligación moral de respetar ciertos modelos, códigos, procedimientos y preferencias que son ampliamente condivididos.

El acento en la dimensión normativa de las instituciones implica una concepción particular de la relación entre actores y reglas. Cuando estas últimas son fuertemente interiorizadas, pasan a formar parte de la identidad misma de los actores. Por esta razón, el cambio institucional es difícil, lento y gradual y no puede dejar de implicar aspectos endógenos de la integración social. Si, por el contrario, dicho cambio es impuesto desde el exterior, por lo regular produce consecuencias inesperadas y contrarias a los objetivos pretendidos por los agentes institucionales que efectúan esa intervención.

Las instituciones como códigos interpretativos

Esta tercera concepción de las instituciones, la de tipo cognoscitivo, prevalece en la aproximación metodológica típica de la antropología, pero

comúnmente es poco utilizada por las otras ciencias sociales. A pesar de eso, esta perspectiva es fundamental para la comprensión adecuada de la complejidad y la multidimensionalidad de las instituciones. El aspecto cognoscitivo considera la relación que existe entre las instituciones y el significado de la actividad humana. Desde esta perspectiva, las instituciones son complejos sistemas de información e interpretación de distintos papeles, funciones, interacciones y actividades que vuelven inteligible el ambiente físico y humano del actor, orientando, en consecuencia, sus acciones. El aspecto clave de las instituciones no es, pues, el interés —como lo sostiene la visión regulativa de las instituciones—, ni la base moral —característica de la dimensión normativa—, sino la atribución de significado que se les da. En este sentido, las instituciones, entendidas como condensados simbólicos, le dan un sentido a la acción humana. Los comportamientos están, en consecuencia, guiados por el significado que el actor atribuye a un contexto institucional específico. Como señala Scott (1987, pp. 40-45): “son los factores institucionales los que determinan que, en un ambiente dado llamado empresa, los actores busquen la mayor ganancia; en otro llamado partido político, los actores se encuentren a la búsqueda de votos y de consenso; y, de la misma manera, en otro ambiente llamado universidad, los actores se preocupen principalmente de publicar los resultados de sus investigaciones” (en Lanzalacco, 1995, p. 83). A diferencia de las visiones regulativa y normativa de las instituciones, la perspectiva cognoscitiva enfrenta las cuestiones de la construcción social de la realidad y de su significado y de la constitución de la identidad de los actores. Las funciones centrales de las instituciones son las siguientes: modelar la naturaleza del papel que desempeñan elementos culturalmente determinantes y que son transmitidos en contextos institucionales específicos —por ejemplo, en el interior de la familia, de la escuela, de la empresa, de la universidad, etc.—, así como vincular las orientaciones y los comportamientos de los actores a partir de su socialización e interpretación de aquel papel. En consecuencia, la perspectiva cognoscitiva insiste en que la estabilidad de las relaciones sociales en determinados contextos institucionales no se debe tanto a las reglas “externas” al individuo, o a las prescripciones normativas, sino, más bien, a la construcción de los significados que los actores se atribuyen a sí mismos, a los demás, o a las situaciones en las cuales interactúan. La concepción de uno mismo en la vida cotidiana, como recuerda Goffman, no es, nunca, un acto de absoluta libertad, sino que está condicionado y vinculado por el con-

texto institucional que nos proporciona la base para establecer un significativo marco de referencia común. Generalmente, dicho marco de referencia es concebido por el actor como una rutina cotidiana adquirida que se da por descontada. Interpretamos los papeles, nos comportamos de una manera determinada, tenemos ciertas expectativas en relación con el comportamiento de los demás “porque siempre ha sido así”. De esta manera, el elemento cultural asume una posición predominante que, cuando se coloca en una posición de afinidad con la consideración normativa, la diferencia claramente de la concepción regulativa de las instituciones.

Las funciones de las instituciones

En la definición que propusimos nos hemos referido muchas veces a las funciones que tienen las instituciones en el amplio ámbito del contexto social. Es oportuno sistematizar estas nociones para aclarar algunos aspectos relativos a su funcionalidad relacionándola con las diversas dimensiones sugeridas en la definición propuesta. De acuerdo con la perspectiva regulativa, las instituciones desempeñan fundamentalmente una función *económica*: reducen las incertidumbres derivadas de la acción humana, constituyen un puente entre las actividades pasadas, presentes y futuras y, sobre todo, permiten una solución eficiente al problema de la acción colectiva. En el lenguaje de los economistas, las instituciones reducen los costos de transacción, estabilizan las expectativas recíprocas de los agentes económicos y reducen la percepción del riesgo asociado a la incertidumbre. Aun aceptando que esta función económica esté en la base de la estructura institucional, debemos reconocer que por causa de la lentitud y las dificultades del cambio institucional —generadas por la contraposición de intereses y por la tendencia inercial de las instituciones hacia la estabilidad— las instituciones existentes en determinados contextos históricos quizá no sean la mejor solución desde el punto de vista de la eficiencia en la distribución de los recursos. Los estímulos al cambio institucional, desde esta óptica economicista, por lo general contrastan con la que es la segunda función fundamental de las instituciones: la función *distributiva*. Las instituciones no son neutras en cuanto a la distribución de los recursos, materiales o de otra índole, en el ámbito de un determinado grupo o sociedad. Su función es cristalizar y “formalizar” una determinada distribución de recursos, lo cual constituye la base principal del poder en la

sociedad. Las instituciones —resultado de la interacción de actores dotados de un acceso diferenciado a los recursos— producen a su vez la legitimación de esta situación de hecho con la invención de la autoridad. La *legitimación* es, pues, la tercera función de las instituciones y está estrechamente vinculada con la perspectiva normativa de las mismas. Como recuerda Max Weber, la naturaleza de los valores predominantes en una determinada sociedad es lo que justifica la distribución desigual de los recursos y transforma el poder que deriva de ella en autoridad. Cuando el contexto institucional —de tipo tradicional o legal-racional, que es el portador de determinados valores— entra en crisis por cualquier razón, la sociedad (o el grupo social de referencia) comienza una fase de transición, más o menos larga, cuya característica principal es la incertidumbre: las viejas instituciones ya no son capaces de proporcionar un punto de referencia estable que permita orientar los comportamientos de los actores, quienes a su vez se ven invadidos por una crisis de identidad que casi siempre desemboca en divisiones y escisiones internas. Al mismo tiempo, las expectativas recíprocas se diluyen y se inicia, en consecuencia, la fatigosa y difícil búsqueda de un acuerdo para construir nuevas instituciones. Cuando las transiciones duran mucho tiempo, la natural intolerancia generada por la incertidumbre y por la ambigüedad hace crecer la necesidad y el deseo del orden, lo que por lo regular lleva a la demanda de un fuerte liderazgo carismático capaz de delinear, sólo con la ayuda de unos pocos y confiables colaboradores, el nuevo marco institucional. Pero las nuevas instituciones no pueden ser construidas de la nada. No existe en la historia individual, ni en la historia colectiva, la posibilidad de hacer *tabula rasa* sobre la cual diseñar el nuevo marco institucional *ex novo*. Por ello, las viejas instituciones, precisamente en razón de su función *simbólico-significativa*, tienden a penetrar, aunque sea de modo parcial y poco eficaz, en las nuevas instituciones.

IV. EL CAMBIO INSTITUCIONAL

Cuando las instituciones cumplen de manera adecuada las funciones señaladas en el apartado anterior, aseguran estabilidad y una eficaz estructuración de la actividad humana. Las instituciones, aun siendo el resultado de la acción y la interacción humanas y no siendo, por ello, de ninguna manera un fenómeno “natural”, asumen, con su continuidad

y persistencia, una dimensión casi natural. Hegel había comprendido esta duplicidad propia de las instituciones cuando afirmaba que éstas representan para el hombre una “segunda naturaleza”. El neoinstitucionalismo explica la estabilidad institucional con la tesis de la *path-dependency*. Una vez creadas, las instituciones orientan y guían la interacción humana de manera que las expectativas recíprocas y los comportamientos de los actores tienden a activar mecanismos de “reproducción idéntica”, con base en una analogía biológica. Mientras mayor sea la longevidad de las instituciones, más grande será la distancia que la separa de sus orígenes y, en consecuencia, más difícil será su cambio, su reproducción. No obstante, dicho cambio ocurre de cualquier manera. ¿Por qué? En primer lugar, porque las instituciones siempre forman parte de un contexto institucional más amplio caracterizado por la presencia de otras instituciones, las cuales no tienen necesariamente la misma estructura que permita orientar los comportamientos y la reproducción de los valores y de los significados propios de cada institución. La pluralidad de instituciones implica generalmente que las lógicas de la acción “previstas” por cada institución no sean sólo diferentes, sino aun contradictorias. Baste pensar en la complejidad institucional de las democracias contemporáneas, donde la familia, la escuela, el mercado, la democracia y la burocracia (sólo por mencionar las estructuras institucionales más relevantes para la orientación de la acción) presuponen, desde un punto de vista institucional, pertenencias conflictivas y lógicas de acción distintas entre sí (Lanzalacco, 1995, pp. 24-25). Desde la perspectiva institucionalista, lo anterior significa que las decisiones del individuo no están predeterminadas por completo, por ello siempre hay un margen de opción de los comportamientos individual y colectivo. Estas decisiones necesariamente están vinculadas por la racionalidad limitada del individuo, ya que, por una parte, éste no cuenta con la información necesaria para calcular los costos/beneficios de cada eventual acción suya para conseguir sus propios fines y, por otra parte, porque sus acciones pueden ser motivadas por la norma, o bien ser espontáneas. La libertad de decisión, la racionalidad limitada y lo contradictorio de las lógicas de acción establecidas institucionalmente interactúan entre sí creando espacios de incertidumbre en la acción y haciendo posible el cambio.

En segundo lugar, el cambio institucional ocurre cuando por múltiples razones —por ejemplo, graves crisis económicas, innovaciones tecnológicas, el descubrimiento de nuevos recursos, el surgimiento de

nuevos actores políticos que ponen en duda la validez de determinados equilibrios institucionales, etc.— las instituciones ya no tienen capacidad de llevar a cabo eficazmente sus funciones y, en particular, cuando pierden legitimidad. La crisis de una estructura institucional y su superación a través de la construcción de una estructura alternativa continúa siendo un problema de difícil realización práctica y que ha tenido una explicación teórica inadecuada. La tesis principal que queremos subrayar en la aproximación teórica que proponemos es que el cambio institucional debe tomar en cuenta las múltiples dimensiones de la naturaleza de las instituciones. Esta tesis es poco recurrida, pues las distinciones analíticas propuestas en la definición de institución se refieren con frecuencia a un tipo de paradigmas que privilegian un solo aspecto de la naturaleza del fenómeno institucional, descuidando por completo las otras dos dimensiones. De esta manera, si las instituciones tienen la multidimensionalidad que acabamos de sugerir, queda claro que todo paradigma que contemple sólo una dimensión, y la racionalidad que a ésta se refiere, tiene que producir análisis incompletos, y en general, incapaces de captar la naturaleza de los fenómenos institucionales y de sus mutaciones. Por el contrario, si queremos analizar las instituciones de manera adecuada y conforme con la definición que hemos propuesto apenas, debemos considerarlas como entes constituidos por tres niveles diversos de la realidad social que pueden ejemplificarse a través de la metáfora de un iceberg: el primer nivel, el de las reglas, es el más visible y observable, y es también en el que operan, de manera explícita, los agentes institucionales cuando quieren producir un cambio. El segundo nivel, el normativo, está estrechamente vinculado con el primero, pero está sumergido, oculto; se encuentra implícito en las relaciones sociales, razón por la cual no es fácil de observar como el nivel precedente —es decir, la punta del iceberg— y, por ello, está menos sujeto a la eventualidad de una intervención directa en sus cambios. El tercer nivel, el cognoscitivo, es todavía más lejano respecto de la realidad observable y, en consecuencia, está mucho menos sujeto a los diseños institucionales encaminados a producir un cambio, pero, de cualquier manera, es muy importante para determinar el contexto institucional y, por ello, para constituir la estructura necesaria para la acción que encarnan las instituciones.

De acuerdo con esta perspectiva, las reglas, las normas, los valores y los códigos interpretativos son elementos constitutivos de las instituciones y, por lo tanto, se entrelazan de una manera particularmente intensa

en la determinación de un marco de referencia que orienta a la acción, la cual es siempre el producto de la interacción entre los elementos externos —las reglas— y los elementos internos del individuo —los valores, las normas y los códigos interpretativos—. De ello deriva el hecho de que el cambio institucional y la construcción de nuevas instituciones no pueden prescindir de las características específicas del contexto institucional que se quiere cambiar. Aun en los casos en que el cambio institucional es rápido y radical, como ocurre con las revoluciones políticas, la nueva estructura institucional —por lo general plasmada en nuevos estatutos, cartas constitucionales, reglas y procedimientos nuevos— tendrá que vérselas con los aspectos “ocultos” de las instituciones que se quiere cambiar, es decir, con las dimensiones normativas y cognoscitivas de aquéllas, cuyo cambio es tendencialmente más lento y gradual. Cambiar las reglas para cambiar los comportamientos produce efectos perversos y consecuencias inesperadas. Situación que es fácilmente demostrable porque las mismas instituciones, entendidas como reglas, implantadas en contextos institucionales diversos, producen comportamientos diversos.

V. ALGUNOS CASOS EMPÍRICOS

En esta parte analizaremos algunos casos empíricos que permiten poner en evidencia la utilidad de las consideraciones de carácter conceptual que hemos sugerido en la primera parte de este trabajo. Debemos subrayar que los casos que presentaremos a continuación no constituyen una confirmación de la validez y utilidad del esquema conceptual que hemos desarrollado antes, ya que son el resultado de investigaciones realizadas por estudiosos que no lo han adoptado de manera específica. No obstante, estos casos son útiles porque proporcionan datos que pueden ser “leídos” a través del aparato conceptual que hemos planteado arriba.

Intervenciones externas y variedad de respuestas en Barroso, Portugal. La importancia de las instituciones locales

En el primero de estos casos analizaremos de manera comparativa los complejos procesos de transformación socioeconómica acaecidos en Ba-

roso —una región noroccidental de la provincia portuguesa de Trás-os-Montes— como consecuencia de las respuestas diferenciadas de las varias sociedades locales a las recientes intervenciones externas promovidas por un programa de financiamiento de la Comunidad Europea para el desarrollo rural. La investigación, dirigida por Cristovao, Oostindie y Pereira (1994), permite identificar la variedad de prácticas agrícolas existentes y establecer, con base en ellas, las diversas modalidades con las que han sido asimiladas las intervenciones externas.

Históricamente, hasta el inicio de los años cincuenta podían distinguirse en la provincia de Trás-os-Montes dos tipos de pequeñas empresas agrícolas: los llamados *cabaneiros*, campesinos pobres que tenían pocas tierras, muchas veces insuficientes para la utilización de animales de tiro y aun para la supervivencia de la familia. (Con frecuencia, los miembros de las familias de *cabaneiros* se veían obligados a buscar trabajo en otras familias, como personal de servicio, o bien en otras empresas como *jornaleros*. Algunos, para completar el insuficiente ingreso, se dedicaban a otras actividades como la producción de carbón o de cestas.) Además de los *cabaneiros*, existía otro tipo de empresas agrícolas: los llamados *lavradores*, agricultores que poseían tierras suficientes no sólo para la producción de autoconsumo, sino también para el comercio. Además, la disponibilidad de mayores recursos les permitía la crianza de animales de tiro y de terneras. Entre los *lavradores* existía también un grupo de *lavradores abastados* que se dedicaban principalmente a la cría de ganado y que representaban el estrato social más rico.

En los años sucesivos, el cierre de las minas, aunado a un aumento de la población, determinó una situación de precariedad tal que muchas de las familias más pobres de Barroso se vieron obligadas a emigrar, primero hacia Brasil y más tarde hacia Francia, Alemania y Suiza. En el periodo que va de 1960 a 1991, la población de Barroso disminuyó en 53 por ciento.

Las emigraciones y el regreso de algunos emigrantes a principios de los años setenta son factores que contribuyeron a un intenso proceso de transformación social. Las remesas de los emigrantes y el regreso de algunos de ellos con capitales que invirtieron en la agricultura, aunado a la escasez de mano de obra provocada por las mismas emigraciones, fueron elementos que modificaron sustancialmente las prácticas agrícolas de la zona. La producción de productos agrícolas (centeno, maíz y papas) cedió su lugar a la producción de carne y leche, aun cuando

todavía se mantuvo cierto equilibrio entre las actividades agrícolas y la producción de carne.

Desde muchos puntos de vista, Barroso podría ser considerada una de las áreas rurales típicas de la marginación rural, tanto por su relativo aislamiento como por la insuficiencia de su infraestructura socioeconómica, que tiene una economía local basada en el sector agrícola y está caracterizada por la presencia de pequeñas empresas dispersas por el territorio. No obstante, un detenido estudio de dicha realidad social revela la existencia de un sorprendente dinamismo y una notable capacidad de adaptación a los estímulos externos. El análisis de este caso es particularmente interesante porque pone de relieve las modalidades de adopción, así como las diferentes consecuencias que producen —una multiplicidad de modelos de desarrollo que pueden distinguirse, de modo conceptual, en modelos endógenos y exógenos—. Los primeros parten del reconocimiento implícito de que el desarrollo local es resultado de la interacción entre elementos internos y externos, pero insisten en que el conocimiento del contexto, las instituciones y el involucramiento de la población debe ser el punto de partida de las valoraciones, la reelaboración y la adaptación de los estímulos externos encaminados a promover, desarrollar y profundizar el uso de los recursos locales. Los segundos —los modelos exógenos— parten de las innovaciones externas para valorar los recursos internos; generalmente, debido a la falta de congruencia entre la racionalidad implícita en las innovaciones introducidas y los recursos locales, estos últimos son abandonados produciendo un grave perjuicio para determinados sectores de la población: los menos dotados de recursos empresariales y financieros necesarios para la adopción de innovaciones tecnológicas introducidas desde arriba.

La investigación se desarrolló en dos áreas ecológicamente homogéneas de la zona de Barroso: la del Alto Barroso Occidental y la del Alto Barroso Oriental. Se escogieron 20 pueblos seleccionados con base en su importancia en la crianza de ganado para la producción de carne y leche. Además, la selección de estos pueblos respondió a la diversidad que presentaban en sus preferencias por la producción de carne o leche, a la mayor o menor presencia de tierras comunales y al número de agricultores que participaban en el Programa 797 de la Comunidad Europea. Después de un largo periodo de recopilación de datos derivados de entrevistas realizadas a algunos personajes significativos, se estudiaron en profundidad 68 empresas agrícolas de tipo familiar mediante

nuevas entrevistas a los jefes de familia en relación con la composición de la empresa, su historia, las fuentes de ingreso generadas por actividades agrícolas y de otro tipo, el tipo de producción prevaleciente, el uso de recursos locales o de elementos externos, así como sus planes futuros relacionados con las inversiones agrícolas y su participación en los financiamientos del Programa 797 de la Comunidad Europea. Cabe señalar que el tamaño promedio de las empresas agrícolas es de alrededor de 13 hectáreas, con notables diferencias en el grupo entrevistado.

En términos generales, el primer resultado que se presenta de manera clara es la gran heterogeneidad de las formas de producción en las empresas analizadas, lo que refleja modelos de desarrollo distintos. Esta heterogeneidad se manifiesta, sobre todo, en las siguientes variables: la preferencia por la producción de leche y la densidad de ganado por hectárea, frente a la preferencia por la producción de carne. El programa financiado por la Comunidad Europea en los años ochenta tuvo como objetivo fundamental estimular y desarrollar la producción de leche. De esta manera, la difusión de la producción de leche en relación con la producción tradicional de carne revela, de una manera o de otra, la influencia de la intervención externa. Lo mismo puede decirse respecto de la densidad del ganado. Podemos considerar que estas diferencias manifestadas en la preferencia por la producción de leche y en la densidad de ganado representan un modelo de desarrollo de las empresas de Barroso fuertemente influido por la intervención externa. La investigación se centró después en agrupar los pueblos donde las diferencias entre estas variables eran particularmente fuertes. Así, se identificaron cuatro grupos. El primero estaba caracterizado por un fuerte predominio de la producción de carne y por una relativa baja densidad de ganado, mientras que en el segundo grupo la tendencia a la producción de carne se asoció a una alta densidad de ganado. En los dos grupos restantes, la actividad agrícola predominante estaba enfocada a la producción de leche. El tercer grupo se distinguía por la adopción de una innovación tecnológica de gran relevancia: las *salas colectivas de ordeña mecánica*, en las que la leche se produce usando de manera colectiva el mismo equipo mecánico. Este grupo se caracterizó además por una baja densidad de ganado. Por último, el cuarto grupo de pueblos produjo principalmente leche y tuvo una alta densidad de ganado.

Las diferencias encontradas en el tipo de producción y en la diferente densidad de ganado en los cuatro grupos de pueblos son resultado de las tendencias de cambio que ocurrieron en la década los ochenta

como consecuencia de la reestructuración agrícola provocada por la intervención de la Comunidad Europea, del reinicio de la producción local de carne y de la continuidad del proceso de marginación, aunque decreciente respecto de los periodos anteriores. La investigación puso en evidencia una serie de relaciones entre el tipo de producción prevaliente y otras variables, como el uso de tierras comunales, el empleo de fertilizantes químicos o naturales, el acceso a los programas de la Comunidad Europea y la adopción de innovaciones como respuesta endógena a los nuevos desafíos productivos.

Los productores de leche con alta densidad de ganado

La principal diferencia entre este grupo y los otros es que todos los agricultores pertenecientes a éste hicieron uso de los financiamientos que puso a disposición la Comunidad Económica Europea para la modernización de la agricultura local. Construyeron establos modernos y adoptaron sistemas mecánicos individuales para la producción de leche; importaron nuevas razas de ganado tipo Frisian e introdujeron la inseminación artificial para su reproducción. Intensificaron la producción de forraje lo cual, debido a las condiciones ecológicas de Barroso, obligó a revolucionar los sistemas de riego existentes. Por otro lado, la producción intensiva de leche redujo considerablemente la producción de carne y otros productos agrícolas propiciando una gran especialización productiva. En síntesis, la introducción de la producción de leche como la principal actividad agrícola de estos agricultores implicó una ruptura con la prácticas agrícolas tradicionales y la consecuente dependencia de la entrada de capitales. Sólo un pequeño número de jóvenes agricultores tuvo la capacidad financiera para emprender la modernización de sus actividades siguiendo las directrices y recibiendo los financiamientos del programa de la Comunidad Económica Europea. A pesar de que el desarrollo de la producción intensiva de leche era el objetivo central de la intervención externa y estatal, los resultados de esta investigación ponen en evidencia el impacto limitado del programa mencionado: sólo una minoría de las empresas agrícolas de Barroso tuvo acceso a los financiamientos de la CEE debido a las condiciones socioeconómicas y ecológicas de la zona.

Los agricultores SCOM

Este grupo de agricultores no tuvo la posibilidad de acceder a los financiamientos del programa de la CEE por falta de recursos —se trataba de empresas muy pequeñas y con escasos recursos financieros—, pero respondió a los nuevos desafíos de la modernización de sus actividades agrícolas con una innovación tecnológica basada en un acuerdo colectivo para la adquisición de un sistema mecanizado de producción de leche, utilizado por todos los miembros de manera rotativa. Para mejorar la calidad de la leche, se compraron nuevas variedades de ganado —las vacas Frisian—, pero lo más importante de todo es que lograron integrar la nueva actividad de producción lechera con el sistema agrícola existente. Ello significó conservar los animales tradicionales de tiro, propiciar una agricultura más diferenciada y dar continuidad al uso de recursos locales, como las tierras comunales para la producción del forraje.

Los productores de carne

Éstos son el grupo más tradicional de los agricultores de la zona, quienes, a pesar de haber hecho algún intento por reorientar sus actividades hacia la producción de leche, se han visto obligados —por la falta de recursos y las condiciones ecológicas dadas— a mantener la producción de carne como su principal actividad económica. Ésta se realiza mediante el uso intensivo de las tierras comunales destinadas para este tipo de tareas—no así para el pastoreo de vacas lecheras, las cuales se han revelado, entre otras cosas, como poco adecuadas en vista de las condiciones locales—. La producción de carne se remonta al siglo pasado y, con el paso de los años, permitió el desarrollo de una raza de ganado —la Barrosa— particularmente resistente a las enfermedades y muy adecuada para el pastoreo en las tierras comunales. La continuidad de estas modalidades de producción agrícola se vinculó con la continuidad de otros comportamientos tradicionales; por ejemplo, el uso generalizado de la reciprocidad en el intercambio de mano de obra y el uso intensivo de las tierras comunes. Para aumentar la productividad de los campos naturales, éstos han sido integrados a la tierra cultivable mediante un sistema de rotación por el cual, después de algunos años,

los terrenos cultivados son abandonados para permitirles el regreso a su estado natural por medio del cultivo de centeno y la siembra de hierba que se reproduce por sí misma. También la producción de maíz, que es almacenado en silos, es bastante limitada, y los agricultores coinciden en afirmar que las condiciones ecológicas no permiten su cultivo.

La sustentabilidad y la reproducción de la fertilidad de la tierra

Las principales variables —densidad del ganado y orientación de la producción— son relevantes también para identificar las diversas modalidades adoptadas por los agricultores para mantener la fertilidad de la tierra. La producción de carne está fuertemente relacionada con el uso de fertilizantes naturales; en cambio, la producción de leche está asociada, en general, con el uso de fertilizantes químicos. Así, entre mayor sea la orientación hacia la producción de leche, más frecuente será el uso de fertilizantes químicos para la renovación de la tierra. Además, el uso de abono de origen natural requiere una mayor mano de obra, pues se hace necesaria la preparación de los campos cortando los arbustos que los cubren. Esto no ocurre de manera indiscriminada, pues las plantas que contribuyen a generar un abono de alta calidad y duración no son eliminadas. A primera vista, parecería más útil sustituir la fertilización natural por la de tipo químico, y eso es lo que han hecho todos los productores de leche. Pero la mayoría de los agricultores de Barroso sostiene que es imposible sustituir de manera total la fertilización natural. Muchos de ellos, después de un periodo de experimentación de varios años, descubrieron que la fertilidad de suelo disminuía. Por lo común, se decía en esos casos que “a terra precisa de comer” (“la tierra necesita comer”). La aplicación de grandes cantidades de abonos naturales durante cientos de años formó un estrato de tierra orgánicamente rico en terrenos por lo general pobres y ácidos. El fertilizante orgánico mejoró la estructura del terreno y es, además, apropiado para las condiciones ecológicas de la zona durante los periodos invernales —que se caracterizan por un frío intenso— ya que calienta el terreno, estimula la actividad biológica y brinda protección contra las heladas. Los fertilizantes químicos carecen de estas propiedades y, por ello, son vistos como un suplemento de la fertilización orgánica.

Estrategias alternativas para las intervenciones

Los fondos de la CEE producen selectividad y consecuencias negativas. Dados los requisitos exigidos para obtener los financiamientos, hay una escasa participación de los agricultores, así como una división desproporcionada de los fondos repartidos entre ellos. Es necesario, por el contrario, flexibilizar el tipo de intervención integrando todos los tipos de actividades agrícolas, en vez de privilegiar sólo a uno (una diversificación que implica, necesariamente, la utilización de los recursos locales). Considerando los resultados de la intervención de la CEE —es decir, la excesiva diferenciación entre los agricultores de Barroso—, deberíamos preguntarnos si realmente el efecto global de los financiamientos favorece el proceso de marginación en vez de contrarrestarlo.

Apoyo institucional

Las intervenciones alternativas requieren algunas condiciones institucionales específicas. Las organizaciones locales y las instituciones podrían tener, en ese sentido, un papel fundamental. Hay tres tipos de acciones que podrían ser útiles para ello: el desarrollo de organizaciones locales; la articulación entre “investigación-entrenamiento” (*research-training*) e información; y el desarrollo de mecanismos apropiados y programas de apoyo.

En Barroso, las asociaciones de agricultores, las cooperativas y otros grupos locales constituyen una importante fuente de recursos humanos. El desarrollo endógeno requiere el predominio de los actores locales en los procesos decisionales democráticos locales, el control de los recursos locales y una distribución equitativa de los resultados (beneficios y ganancias) locales. Un ejemplo es la Asociación Ganadera de Barroso. Esta organización fue creada en 1988 para definir e implantar las estrategias necesarias para preservar la ganadería local y para obtener valor agregado de la producción de carne. Las organizaciones locales pueden ser estimuladas con el desarrollo de las capacidades de liderazgo, el entrenamiento técnico y la facilitación de redes (*networking*) en diferentes niveles —del local al internacional— (Cristovao *et al.*, 1994, p. 55).

La diversificación y experimentación de productos alternativos es algo sin duda deseable y podría favorecerse por la “investigación en las granjas” (*on-farm research*) referida a los productos alternativos ade-

cuados para la producción a pequeña escala y en contextos ecológicos específicos.

Por último, el desarrollo endógeno presupone mecanismos y programas de apoyo adecuados. Como ya hemos observado, los instrumentos políticos, como los fondos de la CEE, se adaptan mal a las condiciones locales. En el área estudiada, no es suficiente sacar ventaja de los recursos locales y de los mecanismos disponibles para encontrar soluciones que combinen elementos externos y recursos locales. La intervención externa en esta área demuestra la centralidad en la construcción de instituciones locales (*institution building*), que puede tener éxito sólo si se parte de los recursos y de las potencialidades de la zona para activar un proceso de cambio lento y gradual que, a su vez, es el único capaz de incorporar a la mayoría de la población sin producir las fracturas entre tradición y modernización que en general acompañan a los procesos de integración y marginación.

Producción de vino ecológico en una zona subdesarrollada del sur de España. El papel de las innovaciones institucionales

Este caso es otro ejemplo de cómo innovaciones institucionales apropiadas permiten reconquistar la confianza a las poblaciones locales afectadas por la falta de recursos, condiciones ecológicas adversas y arrastradas por procesos de marginación rural. Es el caso de una cooperativa productora de vino ecológico en una de las zonas más atrasadas del sur de España. Se trata de Alpujarra, una región montañosa al sur de Granada (Andalucía), considerada por el Ministerio de la Agricultura español como una de las 10 zonas más pobres del país.

Históricamente, las pequeñas empresas del lugar se dedicaron a la producción diversificada, enfocada principalmente al autoconsumo familiar. A partir de los años cincuenta se presentó una fuerte emigración hacia otras zonas, con el resultado de que hoy en día Alpujarra tiene una población constituida, fundamentalmente, por ancianos. En la actualidad, las autoridades de Andalucía han intentado promover el turismo en esta región. Alpujarra se divide en dos partes: la Alta Alpujarra (Sierra Nevada) y la Baja Alpujarra. En esta última se sitúa la región de Contraviesa, donde se realizó la investigación a la que nos referimos en este caso. A pesar de las condiciones biofísicas adversas para la agricultura y la escasez de tierras, esta región se caracterizó,

hasta finales del siglo pasado, por tener el porcentaje de densidad poblacional más alto del promedio nacional.

Más de la mitad de la zona de Alpujarra y prácticamente toda la zona de Contraviesa han sido clasificadas por la Oficina del Ambiente de Andalucía como tierras marginales o improductivas (Remmers, 1994, p. 101).

A partir de los años setenta, muchos agricultores de Alpujarra se dedicaron a trabajar como jornaleros en Campo de Dalías, una zona costera altamente productiva en el sector de las verduras (hortalizas). Como consecuencia, muchos de ellos decidieron trasladarse definitivamente a Campo de Dalías para establecer ahí empresas agrícolas y aprovechar el aislamiento de la zona, con lo que evitaron los altos costos de producción de los países del norte de Europa. A pesar de que este tipo de actividad fue iniciado por los agricultores locales, hoy depende, en gran medida, de técnicas de producción y conocimientos exógenos. El sistema de producción utiliza computadoras y se basa en el uso intensivo de fertilizantes y pesticidas químicos. Cabe mencionar que los niveles de endeudamiento de los agricultores son bastante altos. Con el paso del tiempo, este tipo de actividades produjo también un alto nivel de contaminación del ambiente, lo que pone en peligro el propio potencial productivo, pues provoca salinidad en los depósitos del agua utilizada para el riego (Caltrava, 1982, 1985; y Remmers, 1984, p. 102).

Con el transcurso de los años, estas dos regiones fueron diversificando sus modos de producción, sus conocimientos tradicionales y la relación entre elementos internos y factores externos. En Campo de Dalías la producción agrícola se volvió "artificial" y aislada del propio ambiente físico y biológico. En la actualidad, depende de manera casi exclusiva de tecnología importada y se basa en un *know-how* exógeno que descuida los conocimientos locales. Por el contrario, los agricultores de Alpujarra, gracias a sus profundos vínculos con el ambiente natural, continuaron con su modo de producción, su propio *know-how* y su conocimiento tradicional. A primera vista parecería que los agricultores de Campo de Dalías fueron capaces de superar los obstáculos tradicionales para el desarrollo, gracias a que su producción aumentó de manera notable, al igual que sus ingresos. No obstante, este hecho tuvo un costo muy alto, pues su producción se considera de baja calidad y los agricultores se ven obligados a vivir y a trabajar en un ambiente contaminado. Alpujarra, por el contrario, sigue produciendo artículos de buena calidad aunque los mecanismos de comercialización hayan

demostrado su insuficiencia y los ingresos de los agricultores no garanticen la supervivencia, razón por la que se ha vuelto prácticamente obligatoria la decisión de emigrar. Desde hace algunos años, ha habido una inversión de la tendencia, pues se ha manifestado una migración de regreso, con agricultores muy motivados para encontrar soluciones adecuadas para mejorar su capacidad de comercialización. En este sentido ha adquirido una importancia particular el asociacionismo cooperativo, respuesta de tipo local cuya construcción institucional se funda en los recursos endógenos, aun cuando, como veremos, las motivaciones de este cambio fueron inducidas por dos agentes externos a la localidad.

Antes de examinar el nacimiento y el desarrollo de la cooperativa de producción y comercialización de vino ecológico más importante, analicemos brevemente el desarrollo de las condiciones naturales y socio-económicas de la zona.

La agricultura en Contraviesa

Se trata de una zona cultural, agronómica y orográficamente homogénea, aunque con realidades locales muy diversas.

Es una zona montañosa que se sitúa entre los 900 y 1400 metros de altura sobre el nivel del mar, la humedad es poca y el clima es de tipo continental: la temperatura es de 35 grados en verano y en invierno nieva y hace mucho frío. La infraestructura es insuficiente y los medios de comunicación con el exterior son muy limitados. La población local se ha dedicado siempre a la producción de almendras, uvas e higos. Las almendras generaban una relativa, aunque escasa, ganancia en el ingreso de los habitantes, mientras que el vino y la uva eran destinados al autoconsumo.

Algunos agricultores entrevistados aseguraron que la producción tradicional de almendras se ve amenazada por dos factores: el cambio de clima, que ha determinado la menor disponibilidad de agua —llueve intensamente, pero sólo algunos días al año, a diferencia del pasado—, y la baja en el precio de las almendras en alrededor de 50% debido a su importación desde los Estados Unidos.

La producción de vino tiene orígenes muy lejanos: se producía desde la época de la dominación romana y después bajo el dominio árabe. En 1887 hubo una grave crisis como consecuencia de la introducción de

la *Phyloxera*, proveniente de los Estados Unidos. Hasta ese momento, la producción había sido controlada por algunos agricultores que empleaban trabajadores jornaleros y que lograban incluso exportar su vino. La crisis causó un drástico descenso de la producción, la notable disminución del precio de la tierra y el abandono generalizado de la zona por parte de los latifundistas. Esta situación favoreció a los campesinos que pudieron adquirir pequeños terrenos, originando el minifundismo que caracteriza hoy en día a la producción vitivinícola de Contraviesa.

Esta zona es particularmente apta para la producción de viñedos, pero la escasez de mano de obra derivada de la emigración generalizada, sobre todo de jóvenes, limitó la producción, que también fue afectada por las dificultades de comercialización provocadas por numerosos fraudes cometidos por grandes productores y comerciantes vitivinícolas de las zonas aledañas que mezclaban el vino local —reconocido por su óptima calidad— y lo vendían a precios bajos. Esta competencia desleal acabó por perjudicar a los productores locales que acostumbraban vender sus productos en toda la región, en bares, restaurantes, a través de intermediarios, o bien en sus propias bodegas, a precios en general más altos que los de otras regiones de España. Siguió un nuevo periodo de declive de la zona, que acarreó la reducción de los terrenos cultivados y, en general, produjo una sensación de frustración e impotencia en relación con las medidas necesarias para salir de la crisis. Éste era el contexto en el que se realizaron las primeras tentativas por parte del Secretariado de Comercio del Departamento de Agricultura de la región de Andalucía para solucionar la crisis de la vitivinicultura en Contraviesa, motivadas, entre otras cosas, por el aumento de la demanda de vino en la zona como consecuencia del regreso “dominical” de muchos inmigrantes y de otros visitantes ocasionales. La primera respuesta de algunos agricultores fue satisfacer esta demanda produciendo vino de mala calidad, mezclando el vino fuera de todo control legal. Ésta no podía ser una respuesta adecuada, entre otras cosas, porque repercutía negativamente en la imagen del producto de Contraviesa, perjudicando a los productores que querían seguir produciendo vino de alta calidad. Se creó así la primera asociación para la defensa de la calidad de ese producto en 1986: la Asociación Comarcal de Cosecheros y Productores de Vinos de la Tierra de la Comarca Contraviesa-Alpujarra. Al año siguiente, el 23 de junio de 1987, se fundó la primera Cooperativa de Producción de Vino Ecológico (CONTRALP) en la localidad de Candiar.

La constitución de la cooperativa CONTRALP

Para entender cómo se constituyó la asociación primero y la cooperativa después, debemos hacer una breve referencia a dos personajes que desempeñaron un papel fundamental en ambas. Se trata del primer presidente de la cooperativa (Enrique), y del secretario de Comercio del Departamento de Agricultura de la administración andaluza.

Enrique y su familia se habían mudado a Cadiar, en la zona de Contraviesa, porque estaban interesados en la agricultura ecológica. Después de haber comprado un pequeño terreno, hicieron algunos experimentos con diferentes tipos de uva y produjeron una gran variedad de vinos. Llegaron a la zona en 1980 con un importante bagaje tanto de conocimientos —gracias a sus estudios realizados en Barcelona— como de experiencia en el trabajo, adquirida en Francia. Enrique, hijo de un campesino de Andalucía sin tierra, una vez asentado en Cadiar, comenzó a trabajar como chofer de tractores; de este modo acumuló una gran experiencia en relación con el campo y adquirió un profundo conocimiento sobre la calidad de la tierra de Contraviesa. Más tarde, con sus primeros ahorros, compró un lote de tierra, donde comenzó a aplicar los conocimientos que había adquirido, tanto teóricos como prácticos. En un principio, los demás agricultores veían su trabajo con cierta desconfianza; pero con el paso de los años todos comenzaron a apreciar sus conocimientos en materia de vitivinicultura y a pedirle consejos sobre cómo mejorar su producción. Le fue reconocida gran autoridad como vitivinicultor y pronto se convirtió en el introductor de todas las innovaciones que se realizaban en Cadiar. Redescubrió una particular uva local, casi olvidada por los demás agricultores, que producía un vino óptimo tanto por su calidad como por su potencialidad de mercado; luego introdujo nuevas variedades de vino, por lo que se convirtió en el líder “natural” de la zona. Fue entonces cuando Enrique se puso en contacto con el secretario de Comercio, a quien solicitó un subsidio gubernamental para construir una pequeña cava experimental. A cambio, se le encargó fundar, gracias a sus capacidades de liderazgo, primero la asociación y luego la cooperativa. Las razones de este intento se remontaban años atrás cuando algunos funcionarios del Instituto Nacional de las Certificaciones habían visitado Contraviesa preocupados por la difusión de la práctica de falsificar el vino y de venderlo ilegalmente. La Secretaría de Comercio había manifestado su preocupación

al respecto, pues estaba convencida de que esas prácticas habrían llevado a dicho sector a la ruina, agravando la situación de crisis en la zona de Contraviesa. Esto demuestra que la administración de la región de Andalucía tenía muy presentes los problemas de esa zona, y que buscaba alguna forma de intervención que pudiera resolver, ante todo, el problema del declive de la producción vitivinícola local. El encuentro entre el secretario de Comercio y Enrique fue decisivo porque se acordó, primero, la fundación de una asociación de defensa de la calidad vitivinícola de la zona, para constituir después una cooperativa cuyos objetivos eran: 1) obtener el reconocimiento oficial y la legalización de la producción de vino en Contraviesa, 2) la reestructuración y el mejoramiento de los viñedos locales y 3) la definición de la calidad del vino de Contraviesa y la adopción de modalidades de comercialización adecuadas. A Enrique le fue relativamente fácil convencer a los agricultores para fundar la cooperativa, dada su autoridad, competencia y liderazgo. Así, en la segunda mitad de 1986 se fundó la cooperativa bajo la presidencia de Enrique, con la participación de 300 vitivinicultores, a los cuales les fue requerida una participación igual en la constitución del capital social, independientemente de la extensión de sus propiedades o del tamaño de sus patrimonios financieros, para poder romper, de esta manera, con “una añeja desconfianza mutua y con el exceso de individualismo”. Para la nueva cooperativa, el aspecto principal de sus actividades fue la reestructuración de los viñedos con base en la acción colectiva. Este Plan de Reestructuración fue financiado por el gobierno de Andalucía, por la Comunidad Europea y, en 40%, por los propios agricultores. El elemento fundamental de este plan consistía en producir vino ecológico, lo que habría favorecido la alta calidad del producto y una comercialización más fácil. La cooperativa estableció las estructuras administrativas necesarias, contratando, incluso, personal externo para el desempeño de funciones específicas como la contabilidad y la comercialización. La transición a la producción de vino ecológico fue relativamente sencilla ya que, como dijo un vitivinicultor, “es lo que siempre hemos producido”.

Medir las repercusiones de la cooperativa en términos cuantitativos es muy difícil, aunque los datos referentes a la producción vitivinícola de la zona indican que hubo un cambio de tendencia: se produjo vino de mejor calidad a precios más altos y con mayores márgenes de ganancia. Probablemente el efecto más significativo de la cooperativa tiene que

ver con la mentalidad de los socios y de los demás agricultores de la zona. Si se consolida su continuidad y su éxito, en el futuro podrá incidir positivamente en la de nuevas empresas colectivas dedicadas a otros cultivos ecológicos de la zona, como los higos y las almendras. Desde este punto de vista, es oportuno señalar que la adhesión de los agricultores a la cooperativa no fue resultado de una decisión “racional” que considerara la acción colectiva y el funcionamiento de la nueva institución como una limitación al oportunismo individual que había conducido al fraude en la producción de vino y a la consecuente crisis del sector, sino que fue determinada, más bien, según el propio Enrique, “por una forma de neocaciquismo”. Esta institución tradicional de relaciones verticales y débiles, por lo común opuestas a las relaciones horizontales —gracias a las cuales el cacique mantiene el control de los principales recursos de la localidad a través de un delicado y siempre variable sistema de intercambios y de favores con sus “clientes”—, se “reprodujo” en el ámbito de la cooperativa sólo porque los socios tenían confianza en el presidente.

Este caso ilustra cómo una importante innovación institucional, la cooperativa CONTRALP, que implica determinadas orientaciones y comportamientos, puede nacer con base en estructuras tradicionales, con la contribución de agentes externos, y puede activar procesos de construcción institucional y de desarrollo local que se diferencian tanto de las soluciones centralistas como de la prevalencia de la ineficacia y del tradicionalismo local.

*Otras posibilidades de cultivos ecológicos (eco-farming):
higos, almendras y política de la CEE*

La producción de higos también podría ser sometida a una intervención como la señalada anteriormente. En Contraviesa, los higos son de alta calidad y reconocidos en toda la región. Las higueras son fáciles de plantar y nunca han sido utilizados fertilizantes químicos o pesticidas en sus campos de cultivo. Además, los agricultores tienen un conocimiento profundo de los procesos productivos.

La producción de almendras podría ser otro sector para el cultivo ecológico. No obstante, hasta ahora esta posibilidad no tiene perspectivas, porque el plan para el mejoramiento de las almendras sostenido

por la CEE ha demostrado su ineficacia, ya que establece que deben ser aplicados pesticidas y fertilizantes (así como exhibirse la factura correspondiente) y cultivarse principalmente árboles de almendra. Pero, como indicó un agricultor: “¿Por qué debemos aplicar fertilizantes y pesticidas cuando nuestros árboles no los necesitan? O bien, ¿por qué aplicar 5 kg de fertilizante si se necesita sólo 1 kg? Lo mismo sucede con los pesticidas. Yo no voy a presentar esas facturas, así podrán quedarse con los fondos que querían darnos”.

Este plan muestra cómo la desintegración de la agricultura tradicional, ecológica y diversificada, aun cuando sea poco productiva puede conducir a los agricultores a adoptar métodos de producción aun sin su consentimiento. Este plan no logrará estimular el crecimiento de la producción de Alpujarra para volverla competitiva respecto de la de los Estados Unidos. Además, no toma en cuenta la realidad local, la transformación de la agricultura y la resistencia de los agricultores a la transformación.

El desarrollo endógeno puede promover las estructuras de poder local y aumentar las ganancias, pero puede ser necesaria, en su caso, la introducción de un “extranjero” para mejorar el desarrollo.

El caso de CONTRALP demuestra, de cualquier modo, que el desarrollo endógeno es importante y puede ser activado por “agentes externos” a partir del conocimiento y el uso de instituciones locales (como el caciquismo), que, paradójicamente, pueden ser utilizadas para romper las formas tradicionales de organización del poder local —representadas precisamente por el caciquismo—.

Alba y las Langas: integración entre agricultura e industria

Este caso se refiere a la zona rural, la zona de Alba en Piamonte, Italia, que incluye 76 “comuni” (municipios), la mayoría de reducidas dimensiones, donde, a partir de los años cincuenta, luego de un lento pero intenso proceso de integración entre la agricultura y la industria, se contuvo el éxodo que había caracterizado esta zona, y se inició un proceso de desarrollo equilibrado capaz de integrar las características de la sociedad tradicional con las exigencias de la modernización.

Esta investigación centró su atención en un pequeño pueblo, Neive, de casi 3 000 habitantes, situado a poca distancia de dos importantes

industrias, la Ferrero (chocolates) y la Miroglio (textil), que representan el elemento, digámoslo así, “externo”, para activar el proceso de desarrollo antes mencionado.

En Neive, como en general en toda la zona de Alba, hasta los primeros años de la década de los cuarenta, la vida transcurría caracterizada sólo por el paso de las estaciones y por el trabajo en los campos de pequeños propietarios y aparceros. La extensión de las propiedades era muy modesta y, con excepción de algún caso raro, no superaba nunca las tres o cuatro hectáreas. La organización de la producción estaba basada en la familia, que tenía una conformación de tipo patriarcal: el patriarca —titular de los bienes—, su mujer, sus hijos, con sus respectivas esposas, y los nietos, representaban la fuerza de trabajo para cultivar los grandes terrenos que producían sobre todo uvas, en parte para ser vendidas y en parte destinadas a la producción de vino, el cual se caracterizaba por su excelencia. Además de los viñedos, la familia campesina típica disponía de un prado para el ganado —que era alimentado con heno y paja—, así como un terreno destinado, de manera alternada, al cultivo de trigo y maíz. El patrimonio de las familias campesinas incluía un establo que normalmente servía de morada para un par de vacas y un buey. Las actividades agrícolas eran completadas por pequeñas actividades artesanales: las mujeres hilaban y confeccionaban los vestidos, y los hombres hacían cestas y otros utensilios de madera utilizando los recursos y conocimientos locales. La mayor parte de estas actividades productivas servía para el autoconsumo familiar.

Esta situación comenzó a cambiar con el intenso desarrollo de las dos industrias situadas en la zona: la de dulces y la textil. En efecto, éstas iniciaron sus actividades empleando muchachas de familias campesinas sin que tuvieran que dejar sus casas ni cambiar de manera radical sus costumbres.

Con el paso de los años, las industrias crecieron y alcanzaron dimensiones notables. Se pasó de algunos cientos de trabajadores en los años cincuenta a más de 4 000 empleados que colocaron a estas empresas en una situación de preeminencia nacional.

Ni la Ferrero ni la Miroglio realizaron sus actividades en contraposición con las tradiciones locales o las actividades agrícolas, pero se empeñaron en acelerar la integración entre los campos y las fábricas construyendo sus establecimientos industriales en las cercanías de pequeños centros habitados; descentralizaron, de esta manera, las activi-

dades laborales y las acercaron a los trabajadores, quienes pudieron integrar sus ingresos provenientes de los campos con los ingresos generados por la labor industrial. En consecuencia, este tipo de industrialización frenó la despoblación e, incluso, permitió el renacimiento de algunas áreas, pueblos y comunidades que se encontraban en una fase de decadencia. Se consolidó la práctica del trabajo de medio tiempo gracias al cual, con frecuencia, un obrero invertía sus ahorros en la granja de la familia revitalizando así la producción agrícola.

Hoy, en la zona de Alba, nadie se dedica en forma exclusiva al trabajo en el campo o en las fábricas; prevalece, sin duda, la figura del agricultor, o bien del trabajador industrial, pero en todos los casos cada quien integra sus ingresos dedicándose a actividades colaterales, con lo que se determina, en consecuencia, una relación armónica entre la agricultura y la industria, que se manifiesta también con la revalorización de los recursos locales —como las uvas para la producción vitivinícola, o las avellanas para su procesamiento industrial—. La integración entre agricultura e industria desempeñó un papel fundamental en la introducción de graduales cambios en el modo de concebir la producción familiar que mantuvo un interés preponderante en la vitivinicultura. La orientación hacia el mercado, a pesar de que no nace como producto de las actividades industriales, está influida enormemente por éstas, al grado de que muchos productores agrícolas, sin haber estudiado las técnicas modernas de *marketing*, adoptaron prácticas comerciales muy semejantes a las que comúnmente utilizaban los grupos industriales más avanzados. Se afirmó, de esta manera, una política de los productos basada en la diferenciación cualitativa y en la búsqueda de segmentos de mercado y de canales distributivos específicos, que fue adoptada también por los pequeños productores. La presencia en el territorio de Alba de la organización industrial de grandes dimensiones seguramente ha desempeñado un papel muy importante en la difusión de la práctica de la interdependencia y la cooperación en las actividades productivas. Se desarrollaron, siempre en relación con la actividad vitivinícola, varias formas de asociacionismo, como los consorcios y, sobre todo, las cavas sociales, que con seguridad contribuyeron a mantener adecuados niveles de calidad de la producción y a mejorar los criterios de eficiencia económica.

En síntesis, la integración agricultura-industria-mercado contribuyó a reequilibrar un desarrollo social que fue capaz de dar lugar a comportamientos modernos con base en sólidas tradiciones rurales.

Una nota comparativa con el proceso de desarrollo industrial del noreste italiano

El caso de Alba y de las Langas tiene algunas afinidades con el desarrollo de la industrialización difusa, típica del noreste italiano en las últimas décadas. El caso de la llamada "tercera Italia" ha sido ampliamente tratado en el ensayo de Bagnasco en este volumen. Aquí queremos sólo subrayar algunos elementos de convergencia entre las características del proceso de desarrollo en la zona de Alba y las de la industrialización difusa del NEC.

En primer lugar, cabe señalar que en ambos casos se ha tratado de un proceso de desarrollo fuertemente influido por las características institucionales y por una gradual evolución que tiende a construir una vía de desarrollo que no ha destruido los tejidos político-cultural y socioeconómico preexistentes, sino que se fundó precisamente en ellos. En particular, es oportuno señalar que en ambas áreas la agricultura estaba caracterizada por la prevalencia de pequeños propietarios y aparceros. La mano de obra utilizada para la producción era proporcionada por las familias, caracterizadas por su fuerte tendencia patriarcal. Estas familias habían demostrado una clara capacidad de expandir sus propios conocimientos, habilidades y capacidades empresariales hacia nuevos sectores, luego de haber demostrado, desde hacía tiempo, una notable orientación hacia el mercado y no sólo al autoconsumo. La importancia de la agricultura se debe también a que proporcionó mano de obra a las nacientes actividades industriales, favoreciendo la particular dedicación tanto a las actividades rurales como a las industriales, gracias al trabajo de medio tiempo. Para las nacientes industrias eso significó que pudieran contar con mano de obra a bajo costo y suficiente polivalente como para generar una flexible combinación entre capital y trabajo. En general, la misma familia campesina diferenció sus propias actividades a través de algunos de sus miembros que, después de la experiencia laboral en las fábricas, iniciaron alguna actividad industrial independiente, basada siempre en el apoyo familiar.

Otro factor que parece positivo para la transferencia de habilidades y de orientaciones favorables a la diversificación económica fue la cultura de la cooperación, característica del núcleo familiar alargado.

Por último, la prevalencia político-ideológica de determinadas realidades políticas propició que la conflictividad entre el capital y el trabajo haya sido relativa. Además, en ambas áreas la cercanía cultural entre el

“empresario-industrial” y los trabajadores de procedencia agrícola provocó que hubiera consensos en cuanto a objetivos, estrategias y modalidades de funcionamiento de las empresas, que fueron asumidas por la población local como el resultado de una evolución endógena y no como una imposición externa. De esta manera, en ambas zonas el factor fundamental que contribuyó a plasmar los modelos de desarrollo fue la lenta y gradual evolución de los principales elementos institucionales de las áreas respectivas: organización familiar, fuertes relaciones interpersonales de confianza, cultura de la cooperación y un gran sentido empresarial. Hay, no obstante, algunos elementos diversos que conviene subrayar. Mientras que en el caso de la industrialización difusa de la zona del NEC el modelo de desarrollo se enfocó principalmente hacia la industria, aun cuando esto ocurrió sin rupturas con el territorio y con las prácticas consolidadas, en la zona de Alba la presencia de dos grandes industrias como la Ferrero y la Miroglio permitió que el trabajo industrial de algunos miembros de las familias campesinas acarreará nuevas inversiones en la agricultura, lo cual favoreció el fortalecimiento del desarrollo agrícola local. En el caso de la industrialización difusa del NEC esto no ocurrió, pues se produjo una transferencia de recursos del agro a la industria.

Ambos casos representan modalidades de desarrollo basadas en el cambio lento y gradual de las instituciones que, basándose en la valorización de los recursos locales, contribuyó al fortalecimiento de los actores locales, lo cual determinó una especie de colaboración institucionalizada a la que se sumaron poco a poco, además de la familia campesina, las empresas, las cooperativas, las administraciones municipales, las instituciones bancarias y, en alguna medida, también las instituciones regionales y nacionales.

NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

Esta bibliografía necesariamente es breve, pues el análisis del desarrollo rural local y de sus relaciones externas pocas veces ha sido abordado desde una perspectiva institucional. La bibliografía tiene, pues, el objetivo de orientar al lector en el ahondamiento conceptual y metodológico de los aspectos que sirvieron de base para este ensayo. Las notas bibliográficas se refieren a los temas tratados en los varios apartados siguiendo la numeración romana indicada en el texto.

- I. El problema del desarrollo rural, en particular desde la perspectiva de los expertos de la OCSE, lo abordan adecuadamente dos documentos recientes: OCED, *What Future for Our Countryside? A Rural Development Policy*, París, 1993, y OCED, *Better Policies for Rural Development*, París, 1996.
- II. Un texto muy útil en relación con las políticas de la CEE para impulsar el desarrollo rural es el de Roberto Fanfani, *Lo sviluppo della politica agricola comunitaria*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1996.
- III. Una revisión completa de los textos sobre la introducción del análisis institucional de la política puede encontrarse en Luca Lanza-laco, *Istituzioni, Organizzazioni, Potere*, La Nuova Italia Scientifica, Roma, 1995. Un importante texto que replantea el análisis institucional como elemento calificador del análisis politológico (después del análisis de las instituciones formales típico del primer desarrollo de la ciencia política) es el de James J. March y J. P. Olsen, *Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics*, The Free Press, Nueva York, 1989. Para una interesante aplicación del neoinstitucionalismo en la teoría económica, véase Douglas C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990. Una de las más recientes y más completas obras sobre los aspectos teóricos y las aplicaciones empíricas de la teoría neoinstitucionalista es la de W. Richard Scott, *Institutions and Organizations*, Sage Publications, Thousand Oaks, Ca., 1995. Para un atento análisis de las instituciones como reglas en el ámbito del neoinstitucionalismo en la economía, véanse J. Y. Lin y J. B. Nugent, "Institutions and Economic Development", en J. Behrman y T. N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, Elsevier Science Publishing Co., vol. III, 1995. La dimensión normativa de las instituciones comenzó a ser privilegiada a partir de la obra fundamental de Emile Durkheim (*The Division of Labour in Society*, The Free Press, Glencoe, Il., 1946) y por las no menos importantes de T. Parsons y P. Selznik ("Prolegomena to a Theory of Social Institutions", *American Sociological Review*, 1990 [el texto original fue escrito en 1934]; P. Selznik, *tva and the Grass Roots. A Study in the Sociology of Formal Organizations*, University of California Press, Berkeley-Los Ángeles, 1949); en cambio, para un replanteamiento actual de la dimensión norma-

tiva de las instituciones, véase la obra citada de March y Olsen (*Rediscovering Institutions*). La dimensión cognoscitiva de las instituciones es característica de la aproximación antropológica del problema y de una parte de la teoría de la organización. En relación con la primera, véanse las obras fundamentales de C. Geertz, *The Interpretation of Cultures*, Basic Books, Nueva York, 1973; y M. Douglas, *Come pensano le istituzioni*, Il Mulino, Bolonia, 1990; por lo que respecta a la teoría de la organización, la obra más completa y actualizada es la de W. W. Powell y J. J. Di Maggio (comps.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago University Press, Chicago, 1991.

- IV. El cambio institucional y su relación con el rendimiento económico es tratado ampliamente en el texto ya citado de C. North (*Institutions, Institutional Change and Economics Performance*). Para un brillante trabajo sobre el cambio institucional y sobre las dificultades de la construcción institucional (*institution building*), véase G. F. Lanzara, "Perché è difficile costruire istituzioni?", en *Rivista Italiana di Scienza Politica*, Il Mulino, Bolonia, 1997. Para un análisis del cambio institucional entendido como un proceso caracterizado por largos periodos de estabilidad y breves periodos de ruptura, véase S. D. Krasner, "Sovereignty: An Institutional Perspective", en *Comparative Political Studies*, núm. 21, 1988, pp. 66-94. Para un análisis sobre la relación entre las limitaciones planteadas por el ambiente cultural y las innovaciones institucionales, véase G. Freddi, "Vincoli storico strutturali sulla prestazione delle burocrazie legali razionali", en *Rivista Italiana di Scienza Politica*, núm. 12, 1982, pp. 183-211. La importancia de la herencia histórica ha sido subrayada por varios autores que se identifican con la llamada teoría de la *path dependency*: véanse, al respecto, de manera particular, P. David, "Clio and the Economics of QWERTY2", *American Economic Association Paper and Proceedings*, mayo de 1985, pp. 332-337; P. David, *Why Institutions are the "Carriers of History"*. *Notes on Path-dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions*, Stanford Institute for Theoretical Economics, Stanford University, mimeo., octubre de 1992, pp. 1-25; W. Powell, "Expanding the Scope of Institutional Analysis", en W. W. Powell y P. J. Di Maggio, *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ya citado; K. Dopfer, "Toward a Theory of Economic Institutions:

Synergy and Path Dependency”, *Journal of Economics Issues*, núm. 25, 1991, pp. 535-550.

- V. El caso de Barroso es analizado en A. Cristovao, H. Oostindie y F. Pereira, “Practices of Endogenous Development in Barroso, Northern Portugal”, y el caso de Contraviesa en G. Remmers, “Ecological Wine-making in a Depressed Mountainous Region in Southern Spain”, ambos ensayos en J. Douwe van der Ploeg y A. Long (comps.), *Born From Within, Practice and Perspectives of Endogenous Rural Development*, Van Gorcum, Assen, Países Bajos; el caso de Alba, en M. Pagella y F. Piccinelli (comps.), “Alba e Langhe: tra vino e cioccolatta”, en Istituto Nazionale di Sociologia Rurale (comp.), *Italia Rurale*, Laterza, Bari, 1988. El caso de Emilia Romagna, brevemente expuesto en la última parte de este trabajo, ha dado origen a una abundante bibliografía sobre el desarrollo de la industrialización difusa, las relaciones entre agricultura e industria y la capacidad de los sistemas locales para desarrollarse a partir de la valoración de sus propios recursos. Los trabajos más relevantes se mencionan en la bibliografía del trabajo de A. Bagnasco publicado en este volumen. Para un análisis del desarrollo del modelo emiliano, desde la perspectiva de la relación entre los poderes centrales y los poderes locales, véase A. Picchi, “The Relations Between Central and Local Powers as Context for Endogenous Development”, en J. Douwe van der Ploeg y A. Long (comps.), ya citado.

ÍNDICE

Presentación	7
<i>Introducción</i> , Marcello Carmagnani y Gustavo Gordillo de Anda	9
I. <i>La agricultura moderna europea. Preferencias y estrategias de los actores rurales</i> , Marcello Carmagnani	17
1. La diversidad de las costumbres productivas en el mundo rural	17
2. Productores, mercados y consumidores	22
3. Instituciones y riqueza rural	31
4. Algunas consideraciones finales	36
II. <i>Los actores sociales de las transformaciones productivas de la agricultura italiana</i> , Vera Zamagni	39
1. El arrendatario capitalista de la llanura padana	40
2. El jornalero padano	43
3. El pequeño propietario (y aparcerero) septentrional	46
4. El aparcerero de Italia central	49
5. Aduaneros, intermediarios y mercaderes rurales	51
6. El jornalero meridional	54
7. Los “jardineros” meridionales	55
8. Consideraciones finales	56
III. <i>Nacimiento y transformación de los distritos industriales. Un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo</i> , Arnaldo Bagnasco	59
1. Un regreso inesperado y controvertido	59
2. Distritos industriales y otras cosas: la construcción social del mercado	61
3. El juego se complica	65
4. Cuestiones de método	68
La naturaleza espontánea de los procesos: ¿desarrollo endógeno o exógeno?, 69; ¿Qué tipo de teoría?: modelos y mecanismos, 73; La teoría del capital social a la prueba, 79	
Bibliografía	89

IV. <i>Del comportamiento económico a la racionalidad social. Algunas consideraciones sobre las particularidades del mundo rural</i> , Gian Primo Cella	92
1. Racionalidad social e instituciones	92
2. La orientación desde las instituciones	99
3. ¿Hacia una racionalidad cognoscitiva?	104
4. Las particularidades del mundo rural	111
Referencias bibliográficas	117
V. <i>Desarrollo rural, instituciones y procesos de cambio institucional</i> , Giorgio Alberti	120
I. Introducción	120
II. Las nuevas orientaciones de las políticas en apoyo del desarrollo rural	121
La aproximación desde el punto de vista territorial, 123	
III. Las instituciones	125
Las instituciones como reglas, 127; Las instituciones como normas, 128; Las instituciones como códigos interpretativos, 129; Las funciones de las instituciones, 131	
IV. El cambio institucional	132
V. Algunos casos empíricos	135
Intervenciones externas y variedad de respuestas en Barroso, Portugal. La importancia de las instituciones locales, 135; Producción de vino ecológico en una zona subdesarrollada del sur de España. El papel de las innovaciones institucionales, 143; Alba y las Langas: integración entre agricultura e industria, 150; Una nota comparativa con el proceso de desarrollo industrial del noreste italiano, 153	
Notas bibliográficas	154

(viene de la primera solapa)

de un mundo rural poblado sin vitalidad, cuyos actores se oponen a cualquier transformación. En esta obra se presenta, en cambio, cómo y por qué el mundo rural europeo, con su pluralidad de actores, fue capaz de conciliar objetivos individuales con exigencias sociales colectivas y pudo por tanto reaccionar positivamente a las nuevas políticas del desarrollo sustentable en las áreas rurales.

OTROS TÍTULOS

Alicia Hernández Chávez

Coordinadora

*Presidencialismo y sistema político.
México y los Estados Unidos*

Alfredo López Austin

Leonardo López Luján

Mito y realidad de Zuyuí

Claude Bataillon

*Espacios mexicanos
contemporáneos*

Guillermo Palacios

*Cultivadores libres, Estado y crisis
de la esclavitud en Brasil en la época de
la Revolución industrial*

Ruggiero Romano

*Moneda, seudomonedas y circulación
monetaria en las economías de México*

El Colegio de México
Fideicomiso Historia de las Américas
Fondo de Cultura Económica



9 789681 659530