

**EL MERCADO EN LA SOCIEDAD.
UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA E HISTÓRICA**

Domingo Gallego Martínez
Universidad de Zaragoza

ÍNDICE

1. Introducción	2
2. Tendencias de los sistemas sociales.....	6
2.1 La fuerza de las inercias.....	7
2.2 Las posibilidades de cambio	14
2.3 La persistencia de las inercias negativas.....	24
3. El mercado en la sociedad.....	29
3.1 La distribución de la riqueza.....	30
3.2 La organización de los mercados	35
3.3 La empresa en la sociedad.....	40
3.4 Los circuitos no mercantiles.....	44
3.5 Los derechos de propiedad y otros modos de acceso a los recursos.....	49
4. Conclusiones de la parte teórica	56

NOTA: Se proponen para su discusión en el seminario de Salamanca los apartados señalados en negrita en el índice (1. Introducción; 2.2 Las posibilidades de cambio; 3.2 La organización de los mercados y 4. Conclusiones). Creo que en ellos se presentan los argumentos principales del trabajo sin sobrepasar la extensión adecuada para un seminario. La bibliografía aún no ha sido introducida. A los interesados se la puedo suministrar posteriormente. Cualquier sugerencia, que no se haya podido exponer en el seminario del día 6 de mayo, puede dirigirse a dgallego@unizar.es.

1. Introducción.

Un repaso a cualquier repertorio estadístico en el que se presenten los datos básicos de las economías de los distintos países del mundo muestra las grandes divergencias en renta por persona, en esperanza de vida, en acceso a recursos básicos que se aprecia en los distintos países de la tierra. También se pueden observar distintas trayectorias en el comportamiento de estas variables en el largo plazo¹. Estas divergencias contrastan con la generalizada inserción de la gran mayoría de los países en la órbita de las economías de mercado, es decir del capitalismo, particularmente tras el colapso de las principales economías socialistas del mundo y de la progresiva mercantilización de la economía de la República Popular China.

Estas sendas diferentes permiten insistir en conclusiones que ya se habían alcanzado desde épocas anteriores: la sociedad de mercado ha dado y da lugar a resultados muy distintos en los distintos países del mundo. El objetivo de este texto es indagar sobre las causas de estas diferencias. Estas indagaciones se van a realizar desde la hipótesis de que las diferencias observadas se explican principalmente desde fuera del mercado, es decir desde las características de la sociedad y del medio natural en el que las actividades mercantiles se desenvuelven. Esto va a implicar la necesidad de desarrollar dos líneas argumentales una relacionada con la identificación de las fuerzas que puedan explicar las líneas de transformación de las sociedades y otra que se concreta en la identificación de las formas a través de las cuales los aspectos medioambientales y no mercantiles de la sociedad inciden en el funcionamiento y las capacidades de la economía de mercado.

Con respecto a las causas de la evolución de las sociedades se pretende mostrar que en parte se encuentran en la existencia, al menos potencial, de incentivos para que los individuos, las organizaciones y los distintos grupos sociales vayan alcanzando acuerdos para ir transformando la sociedad en la dirección de mejorar la capacidad de actuación de sus miembros e incluso en la de alcanzar un mayor grado de adecuación a las condiciones ambientales en las que los procesos de producción y consumo se desenvuelven. De todos modos es bastante frecuente que estos incentivos queden diluidos por otras fuerzas que inducen a acuerdos excluyentes y a modos de manejo del medio natural que pueden dificultar a medio y largo plazo la reproducción de los procesos productivos, perjudicando todo ello a los intereses de amplios sectores de la población. Por lo tanto, será conveniente analizar también cuales son las razones que disminuyen la eficacia de las fuerzas que favorecen la atenuación de los desequilibrios sociales y ambientales.

Los tipos de sociedades que vayan cuajando en cada caso, así como las características del medio natural con el que se articulan, condicionarán profundamente (o al menos esto es lo que se pretende demostrar) el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de las unidades de decisión que a través de ellos se relacionan y coordinan. Es decir, la capacidad que en cada caso tengan las iniciativas mercantiles para atender las necesidades sociales y no desbaratar los equilibrios ambientales, será muy dependiente de las características del sistema social en el que el mercado actúe y del margen de maniobra que ofrezca el medio natural sobre el que la sociedad vive y se reproduce. Esto se deberá a la dependencia de los circuitos mercantiles de otros ámbitos

¹ Véanse, por ejemplo, Maddison (2002) y Naciones Unidas (2002).

sociales y ambientales que les nutren de recursos y les proporcionan criterios, normas y redes sociales que condicionarán su funcionamiento.

Todos estos temas han sido ampliamente tratados por distintas corrientes de pensamiento. Las razones que me han inducido a ocuparme de ellos están ligadas a la evolución reciente de la historiografía agraria española². En ella se analiza la evolución histórica de las distintas sociedades rurales en la época contemporánea mostrando cómo las características de cada una de ellas a finales del Antiguo Régimen marcaron profundamente las distintas sendas que fueron recorriendo. Esta percepción ha conducido a algunos historiadores agrarios, y al autor de estas páginas en particular, a dar gran importancia a las inercias de los distintos sistemas agrarios en la explicación de los diferentes caminos que cada uno de ellos fue tomando³. Pero esta apreciación de la importancia de las inercias no es solo una peculiaridad de los trabajos de algunos historiadores agrarios españoles sino que también se encuentran tendencias similares en la historiografía de otros países y en los resultados de otras líneas de investigación económicas.

En esta dirección incide, por ejemplo, el concepto de convergencia condicionada elaborado desde las teorías neoclásicas del crecimiento para dar explicación al hecho de que los distintos países del mundo, durante la segunda mitad del siglo XX, no tuvieran una tendencia a la convergencia absoluta (tendencia a la disminución de la dispersión de los niveles de renta por persona) y ello pese a la creciente integración de todos ellos en el mercado internacional de productos, capitales y mano de obra. El concepto de convergencia condicionada pretende hacer compatible las evidencias sobre la persistencia y ampliación de las diferencias en la renta por persona con las previsiones teóricas sobre la convergencia inducida por la creciente mercantilización de todas las piezas de la economía mundial. La propuesta explicativa de estos resultados tan desalentadores consiste en señalar que las distintas situaciones de partida condicionarían las potencialidades de cada sistema social, de tal modo que el resultado sería una convergencia entendida de modo débil, es decir, como una creciente aproximación de cada uno a su peculiar techo condicionado, este último, por las condiciones ambientales y sociales de partida. Es decir, todos los países tenderían a converger en el largo plazo en el sentido de que todos se irían aproximando al límite de su campo de posibilidades, pero este límite sería muy distinto para unos y otros⁴.

Unas tendencias interpretativas similares se encuentran tanto en las teorías reproductivas de corte rraffiano como en las teorías evolutivas enraizadas en la obra de Veblen (estas últimas aportando un mayor peso al componente institucional de la reproducción) pues ambas apuntan en la misma dirección: el pasado, es decir las inercias sociales, tecnológicas y ambientales combinadas, tienen una enorme capacidad explicativa de las sendas de evolución posterior de cada sociedad. La confluencia en torno a estas ideas la encontramos también en autores tan dispares como North y Bhaduri de los que posteriormente trataremos.

El problema es que estas percepciones, en las que se fue convergiendo desde posiciones teóricas muy distintas, transmiten una sensación de impotencia ante las

² Mi principal campo de investigación es la historia agraria de la España contemporánea. La mayoría de las preguntas que están en el origen de este trabajo surgen de intentar entender la relación entre los resultados macroeconómicos de las agriculturas de las distintas provincias españolas y las características de sus sociedades, explotaciones y condiciones ambientales. Pese a este origen agrario de mis reflexiones la argumentación que se presenta en la parte teórica del texto pretende ser de carácter general.

³ El peso que se les ha dado a las inercias en la explicación de las sendas seguidas por las sociedades rurales queda claro en un reciente artículo del autor de este trabajo (Gallego, 2001). En ese mismo texto se da cuenta de los trabajos con similar tono interpretativo disponibles. Véase en particular Colomé, Garrabou, Pujol y Saguer (1992) y Llopis, 2001.

⁴ Sala-i-Martin, 2000: 193-226.

fuerzas de la reproducción, de la evolución o de las inercias sociales y ambientales en general. Por lo tanto, considero de especial importancia que, sin desatender el campo de las inercias, se analice también el margen de maniobra disponible y las posibilidades de aprovecharlo tanto para la sociedad en su conjunto como para los distintos grupos sociales, empresas, familias e individuos que lo componen.

En el sentido de que existe y ha existido margen de maniobra para el cambio apuntan los índices de desarrollo humano elaborados por las Naciones Unidas (2002) y otras instituciones y estimados recientemente para una amplia muestra de países, y un periodo más largo, por Crafts (2002)⁵. La imagen que resulta de la evolución de estos índices respecto a la convergencia de los niveles de vida en los distintos países del mundo es mucho menos pesimista que los cálculos de convergencia efectuados utilizando como indicador tan solo la renta por persona. Resultados tan distintos se deben a incluir en el índice de desarrollo humano como indicadores de bienestar, además de la renta, otros ligados a la salud y a la cultura que muestran importantes avances en los países más atrasados y tendencia a la convergencia absoluta entre el conjunto de los considerados. Dados los graves problemas que persisten en muchas partes del mundo no conviene pasar, a la vista de estos datos, del pesimismo al optimismo pero sí a resaltar que hay posibilidades de cambio en un amplio número de países y que, por lo tanto, resulta razonable indagar sobre las fuerzas generales que en las sociedades pueden impulsar a transformaciones favorables para el conjunto de la población⁶.

Durante el último tercio del siglo XX han ido apareciendo, además, nuevas reflexiones y experiencias históricas concretas sobre las posibilidades del cambio y sobre los modos de conseguirlo. Encontramos aportaciones en esta dirección tanto en el pensamiento económico como en la historia social. En ellas se resalta tanto el carácter productivo de la cooperación como la existencia de un grupo amplio de caminos que inducen a la negociación y al acuerdo entre los distintos grupos sociales. En este sentido apuntan los trabajos de Gauthier, Coase, Hirschman y Sen; de autores anteriores como Polanyi; de historiadores como Thompson y de sociólogos como Granovetter y Putman. Todos ellos serán utilizados en la páginas siguientes para mostrar los posibles caminos de ruptura de las inercias negativas en las sociedades más pobres o más desequilibradas y las amplias posibilidades de potenciar las inercias positivas en las sociedades más equilibradas.

Pero como se ha señalado anteriormente y como se indica en el título de este trabajo el análisis de la dinámica de los sistemas sociales se aborda principalmente a causa de que el tipo de sociedad y sus pautas de evolución van a afectar profundamente al funcionamiento de los mercados y a los procesos de toma de decisiones mercantiles y, en general, a todos los procesos, mercantiles o no, de asignación de recursos. Realmente sobre este aspecto la confluencia es amplia en la actualidad pues tanto desde la perspectiva neoclásica como reproductiva o evolutiva se resaltan las consecuencias a largo plazo de las instituciones sobre las capacidades del mercado y del sistema

⁵ Los datos de las Naciones Unidas se refieren al periodo 1975-2000 para la gran mayoría de los países del mundo y los de Crafts al periodo 1870-1999, aunque la muestra solo tiene una amplitud que la hace comparable a las de las Naciones Unidas para el periodo 1950-1999.

⁶ Tener en cuenta que la convergencia en salud y acceso a la cultura se debe en parte a que la esperanza de vida y el nivel de escolarización ha alcanzado techos en los países más avanzados que los hacen escasamente móviles lo que provoca que los avances, aunque sean moderados, en los países más atrasados impliquen convergencia. Crafts (2000: 400-401) para hacer frente a este problema mide el avance de cada país como porcentaje de la diferencia entre el valor máximo del índice de desarrollo humano (uno) y su valor en el año inicial. De todos modos persiste el problema de que los avances en escolarización que el índice refleja se refieren de hecho a escolarizaciones de muy distinta calidad en los distintos países como se refleja, por ejemplo, en la distribución de calificaciones en pruebas de matemáticas y lectura en el promedio de la OCDE y en México y Brasil (Banco Mundial, 2003: 115).

económico en general. Pero persiste en algunos casos ideas a mi entender incompletas sobre la interacción sociedad mercado que resaltan básicamente aspectos ligados tan solo a los derechos de propiedad o a los valores y normas formales e informales existentes en una sociedad⁷. La persistencia de estos análisis fragmentarios se combina con una amplia oferta de nuevas perspectivas que nos muestran la dependencia de la economía de mercado de los ámbitos ambientales en los que se apoya y de instituciones como la familia, el estado y de otras organizaciones y redes sociales que, junto a la naturaleza, le nutren, mediante procesos de cooperación no mercantiles, de muchos de los recursos que la economía de mercado necesita para desarrollar sus potencialidades.

En este contexto he considerado útil sistematizar los distintos caminos que conducen a la persistente iteración entre sociedad, naturaleza y mercado. Con ello pretendo resaltar algo evidente para el análisis histórico pero que requiere ser sistematizado, me refiero a que el mercado no solo necesita un contexto normativo adecuado sino también de estímulos adecuados (lo que nos remite a la distribución de la riqueza y la renta). Además, los mercados requieren ser organizados, es decir, requieren de organizaciones y redes que faciliten la cooperación entre los que en ellos participan. Los mercados precisan también de flujos continuos de recursos producidos en otros ámbitos públicos, privados o naturales. Las potencialidades del mercado y de las de las unidades de producción y consumo a través de él conectadas dependerán, por lo tanto, de una amplia gama de circunstancias externas a él. Por ello, para analizar históricamente el funcionamiento de los mercados, y para explicar las razones de la gran diversidad de resultados alcanzados, no solo habrá que recurrir a las teorías que estudian aisladamente su funcionamiento, también será necesario utilizar las teorías que plantean la lógica general de los procesos de interacción entre el mercado y su entorno, así como reconstruir las condiciones sociales y ambientales concretas en las que los mercados actúan.

La gran diversidad e intensidad de las interacciones entre mercado, sociedad y naturaleza han conducido a combinar en este trabajo el análisis de la fuerzas que transforman los sistemas sociales con el de su incidencia en los modos de funcionamiento de los mercados pues la combinación de ambos fenómenos es clave para entender los diversos procesos de desarrollo económico así como los obstáculos que dificultan la salida de la pobreza de una parte considerable de la población mundial. La combinación entre los modos de cooperación mercantiles y no mercantiles también ha permitido percibir que en ambos existen fuerzas (incentivos) que inducen a su mejora por lo que su interdependencia, siempre que se den unas condiciones favorables, puede ser inductora de su mutua eficiencia. Considero, por lo tanto, que desde una perspectiva histórica no es posible entender las potencialidades y limitaciones de la economía de mercado sin insertarla en el contexto social y ambiental en el que se desenvuelve.

En las páginas siguientes se va a combinar el análisis teórico con el histórico. Las partes segunda y tercera serán teóricas. En la segunda se tratará de las fuerzas que inducen a la persistencia y a la transformación de las sociedades. En la tercera de las características generales de los mercados y, principalmente, de los diversos canales a través de los cuales el tipo de sociedad en la que están integrados incidirá en su funcionamiento. La incidencia de los flujos naturales y de otros modos no mercantiles de producción y asignación de recursos también será analizada en este contexto. Es decir, en las partes segunda y tercera (y en las conclusiones de ambas, parte cuarta) se pretende situar el análisis de los mercados, y el de los procesos no mercantiles de asignación de recursos, en el contexto de las características y transformaciones de las

⁷ Unas buenas síntesis de estas perspectivas pueden encontrarse en Olson, 2000: 203-215 y en North, 1990: 55-75 y 120-136.

sociedades. En la parte quinta se ensayará esta metodología para el caso de las sociedades y los mercados rurales españoles en el periodo 1850-1936. El tratamiento, en este último caso, será de carácter muy general y con él se pretende mostrar de modo más convincente, mediante ejemplos históricos concretos, la interacción entre inercias y cambios sociales con los modos de organizar los procesos productivos y de intercambio, así como los efectos de todo ello en el nivel de prosperidad de las sociedades consideradas. En las conclusiones generales se reflexionará brevemente sobre el método de análisis utilizado en este trabajo. En ellas se destaca el importante papel que se le ha otorgado al uso del concepto negociación como instrumento de análisis: ha servido para cruzar e integrar en la argumentación los distintos planos considerados.

Debe tenerse en cuenta que en las dos partes teóricas no se pretende sintetizar los trabajos disponibles, es decir, no se intenta mostrar el estado de la cuestión sobre estos temas. El objetivo de ambos apartados es presentar unas líneas interpretativas funcionales con las necesidades del análisis histórico. Para ello se utilizan como materia prima las aportaciones de un reducido grupo de economistas, historiadores y sociólogos haciéndoles cumplir a sus ideas, en algunos casos, funciones no previstas por sus creadores.

También quiero resaltar que el ámbito cronológico del presente trabajo son los siglos XIX y XX. Mi experiencia como investigador en cuestiones históricas se limita a este periodo y ello se refleja no solo en los ejemplos utilizados sino también en el modo y en los objetivos con los que se abordan las cuestiones de carácter teórico. Esto se hace especialmente evidente en el lugar central que ocupa el mercado en el conjunto del trabajo pero también en el análisis de los procesos no directamente mercantiles. Pese a todo es posible que algunas propuestas sean de utilidad para el análisis histórico de otros periodos.

2. Tendencias de los sistemas sociales.

Uno de los problemas centrales al que se enfrentan los historiadores, y en particular los historiadores económicos, es el de las persistentes diferencias en el desarrollo de los diversos países y regiones. Pero aunque el incremento de la desigualdad es muy frecuente también se encuentran sendas paralelas (que implica mejoras compartidas) e incluso convergencias persistentes desde situaciones marcadamente diferentes⁸. El objetivo de esta parte del trabajo será engarzar algunas de las hipótesis disponibles para explicar las inercias de los sistemas sociales y la mayor o menor capacidad que puedan tener de ir corrigiendo sus trayectorias hacia sistemas de organización social con mayores potencialidades de inducir al bienestar de sus respectivas poblaciones. Es decir, el objetivo de esta parte no es indagar sobre los efectos de la dotación de recursos en la explicación de las distintas sendas de desarrollo económico, sino investigar sobre los factores ambientales y de organización social que condicionan la dotación de recursos humanos y materiales así como la capacidad de aprovechamiento de sus potencialidades⁹. Con este objetivo en las páginas siguientes se va a tratar

⁸ Sobre la pluralidad de resultados, compatible con la creciente dispersión de la renta por persona entre los distintos países del mundo, véase la variedad de trayectorias de países que identifica Sen (1995) para la segunda mitad del siglo XX. La convergencia entre las rentas por persona de las regiones de un mismo país es un fenómeno bastante más frecuente (Sala-i-Martin, 1994: 202-209). La convergencia, como se ha comentado en la introducción, es a su vez más general si se manejan otros indicadores además de la renta por persona (Crafts, 2002).

⁹ Es muy frecuente identificar al ahorro, a la inversión, a la educación, al orden público, e incluso a la equidad en la distribución como factores inductores del crecimiento. El objetivo de este trabajo es indagar sobre las circunstancias que permiten, o dificultan, constituir los tipos de organizaciones sociales (y consiguientemente los tipos de mercados, ya que la una y el otro se encuentran mutuamente condicionados) que propician que las sociedades tengan capacidad de dotarse (y aprovecharse) de los recursos que inducen al desarrollo.

sucesivamente de las inercias sociales (apartado 2.1); de las fuerzas que inducen a cooperar para organizar el cambio (apartado 2.2); y de aquellas circunstancias que dificultan que los cambios tengan lugar (apartado 2.3).

.../...

2.2 Las posibilidades de cambio.

Para el análisis de las posibilidades de cambio se van a utilizar los conceptos de negociación, acuerdo y cooperación. Puede parecer que al utilizarlos opto por una visión de los procesos de cambio social exentos de conflictos y de tensiones. Aparentemente si utilizara otras etiquetas (actos de poder en vez de negociación; imposición como alternativa a acuerdo y subordinación sustituyendo a cooperación) parecería que presentaba una línea argumental que otorgaría más peso al conflicto.

Pero con los conceptos que propongo no se presupone a priori nada sobre el grado de tensión existente en una sociedad solo se quiere insistir en el carácter multilateral de los procesos sociales. Si optara por los conceptos alternativos comentados la imagen que se transmitiría sería que en los procesos de cambio social el protagonismo descansa en los grupos sociales más poderosos desde el punto de vista político o económico. Con los conceptos de negociación, acuerdo y cooperación se quiere remarcar que los procesos sociales son la resultante de la acción de los distintos grupos sociales, aunque evidentemente la capacidad de cada uno de influir en la trayectoria resultante será muy distinta. Pero esta influencia solo se podrá precisar en el análisis concreto de sociedades concretas.

Creo que esta ventaja de resaltar el carácter multilateral de los procesos sociales no se hace a costa de nublar el conflicto y las desigualdades ante él. Pues si hay negociación es porque existe un conflicto que resolver y en toda negociación las partes tienen desiguales capacidades de presión y pueden desarrollar, según sean las circunstancias y sus posibilidades, distintas estrategias y modos de negociación entre los que no está excluida la violencia pues a lo largo de la historia ha sido un método frecuentemente empleado.

Si las capacidades de negociación son distinta los acuerdos necesariamente estarán sesgados a favor de unos u otros grupos sociales. El concepto de acuerdo no implica pues la existencia de equilibrio entre objetivos y logros, ni conformidad con lo acordado, implica que todos han incidido en alguna medida en el resultado de la negociación y por lo tanto en los modos de cooperación que de ella resulten.

La cooperación a su vez no excluye la subordinación pero si la idea de que en las sociedades los procesos productivos, por ejemplo, solo tienen efectos positivos en una dirección. Indudablemente puede haber fortísimos desequilibrios en el aprovechamiento de los resultados productivos. Pero el echo de necesitar de los otros, aun en el caso de que los otros sean esclavos, introduce restricciones a la hora de organizar la producción y distribuir sus resultados que hacen necesario considerar, para entender lo que pasa, las actitudes y las necesidades de todas las partes implicadas en los distintos procesos de cooperación.

La cooperación puede ser directa o indirecta y entre ambas formas podemos encontrar gran diversidad de puntos intermedios y múltiples variantes. La cooperación directa es la que realizan las personas que trabajan o actúan coordinadamente dentro de una organización ya sea ésta una familia, una empresa, una oficina pública, un sindicato o una organización de cualquier otro tipo. La cooperación indirecta de carácter mercantil es la que se realiza a través del mercado comprando lo que otros han

producido o vendiendo a terceros lo producido por uno mismo o su empresa sin que medien relaciones personales entre las partes o éstas no sean relevantes para la operación que realizan. La cooperación indirecta es también la que se desarrolla con otros a través de unas pautas de comportamiento que se derivan de los valores compartidos o de las normas asumidas: no atacas físicamente, no robas, no ensucias; haces lo que normalmente se espera de ti en casa, en el trabajo, en la calle sin que nadie te haya instruido concretamente sobre que debes hacer en cada caso. Respondes en general como se espera antes situaciones imprevistas que te afectan a ti o a terceras personas. Todos estos comportamientos dan seguridad a los miembros de la comunidad y facilitan la cooperación social en todos sus aspectos.

Entre la cooperación directa y la indirecta pueden darse gran variedad de prácticas sociales intermedias. Los modos intermedios de cooperación mercantil se refieren a todas las posibles formas de coordinarse con los proveedores y clientes para mejorar el acoplamiento entre sus respectivas necesidades. Otros modos intermedios de cooperación consisten en los que se realizan a través de todo tipo de organizaciones informales y de redes sociales que ligan a familiares, amigos, vecinos, compañeros o ex compañeros de trabajo, colegio, partido así como a las personas que por distintas razones han mantenido relaciones esporádicas en distintos ámbitos¹⁰.

Una vez aclarado el sentido de los conceptos utilizados voy a emplearlos con el objetivo señalado para este apartado: el margen de maniobra existente en las sociedades para corregir las inercias negativas y potenciar las de carácter positivo. Quede claro que el aprovechamiento efectivo de este margen de maniobra para el cambio será muy distinto en unas y otras sociedades y que, por lo tanto, tras analizar los incentivos que inducen al cambio será necesario analizar las fuerzas que los neutralizan, este último será el objetivo del siguiente apartado (el 2.3).

También quiero resaltar que aunque, en este trabajo, la argumentación se desarrolla referida a una sociedad si donde se habla de grupos sociales, personas u organizaciones dijésemos países muchas de las propuestas que se van realizando en el texto seguirían siendo válidas. Es decir, los incentivos que inducen a negociar para organizar el cambio serían de similar carácter tanto para la cooperación interpersonal como para la internacional, claro que, desgraciadamente, los obstáculos para captar las potencialidades de negociar para modificar los modos de cooperación también actuarán en ambos casos. Le sugiero al lector que a lo largo del texto pruebe a ir sustituyendo las palabras individuos, empresas o grupos sociales por países para comprobar si la argumentación le resulta convincente en uno y otro caso.

Uno de los conjuntos de causas que pueden favorecer el cambio, es decir, la corrección de las inercias negativas y la potenciación de las positivas, se concreta en la existencia de un campo de intereses coincidentes entre una gran parte de los componentes de una sociedad. Estos intereses comunes favorecerían la negociación social y el que ésta concluya con acuerdos constructivos. Esta idea de que hay un campo de intereses comunes y que, por lo tanto, hay un campo abierto al consenso, ha tenido en el pensamiento económico una añeja tradición¹¹ que ha sido posteriormente desarrollada por investigadores de muy diversas orientaciones intelectuales.

Polanyi (1957: 141-155) señala la existencia de un considerable abanico de objetivos con amplio respaldo en la sociedad. Todos los que se refieren a la sanidad

¹⁰ Sobre estos vínculos débiles entre personas y sobre su importancia véase Granovetter, 1973.

¹¹ Desde que Francois Quesnay (1758) presentó en sus *Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole*, una propuesta de reforma de la sociedad que pensaba favorable para todos sus miembros, la idea de que hay un amplio campo abierto a la cooperación y que existen inclinaciones, incentivos e instituciones económicas que pueden facilitarla la encontramos tanto en las propuestas fundacionales del pensamiento clásico (véase Smith, 1776); como en las que dieron origen al neoclasicismo (véase Menger, 1871).

pública: control de epidemias, calidad de alimentos, salubridad del agua, limpieza pública. A estos se pueden añadir objetivos de carácter cultural (idioma, costumbres) que son el poso de los anteriores modos de cooperación pero que además se han ido convirtiendo en valores con los que los grupos humanos se identifican a sí mismos y se cohesionan. Este campo de consenso y de acuerdo será tanto más amplio conforme las sociedades sean menos desequilibradas. En las sociedades muy desequilibradas también podrá encontrarse espacio para el acuerdo por este tipo de razones, aunque más entre miembros de un mismo grupo que entre quienes pertenecen a grupos distintos.

El campo para la negociación, el acuerdo y, consiguientemente, para la cooperación se amplía si se tiene en cuenta que la cooperación es productiva, es decir, las restricciones a la acción autónoma de los individuos o grupos que implica la cooperación se verán compensadas por la capacidad de alcanzar objetivos no viables sin ella. El margen de maniobra para la negociación y el acuerdo queda así ampliado ante la perspectiva de los mejores resultados que se pueden conseguir cooperando (Gauthier, 1986: 31-33). En este contexto no solo la negociación entre iguales tiene efectos positivos para las partes: aunque el reparto de los resultados esté condicionado por la desigual correlación de fuerzas sociales y consiguientemente la distribución de los beneficios de la cooperación llegue a ser muy desequilibrada, puede haber participación de todos en la mejora de los resultados obtenida gracias a la cooperación acordada.

El carácter productivo de la cooperación se combina a su vez con que los distintos modos de cooperación son productivos en distinta medida lo que implica que pasar de unos modos de cooperación a otros puede aumentar el campo de posibilidades de todos los sujetos implicados¹². En tanto que esto ocurra los incentivos para la negociación y el acuerdo no solo conducirán a sostener lo que hay sino también a ir modificando los modos de cooperación para lograr con ello mejorar las posibilidades de los implicados en cada negociación. Así tenemos que, aunque de un modo indirecto, la negociación en la medida que conduzca a acuerdos que mejoren las posibilidades de todos los afectados, es también productiva. Esta productividad de la negociación será a su vez un incentivo que actuará sobre todos los modos de cooperación, mercantiles o no, induciendo a una mejora persistente en su eficiencia siempre que no existan fuerzas que lo neutralicen.

Las dos hipótesis centrales que se proponen en este trabajo son, por lo tanto, que la productividad de la cooperación es la principal fuerza que mantiene a largo plazo la cohesión social siendo a su vez la productividad de la negociación la principal impulsora de la dinámica social, es decir, del cambio hacia situaciones más favorables. Ambas fuerzas se combinan con la gran diversidad de intereses y sentimientos comunes que suelen caracterizar a cualquier grupo humano y que, por lo tanto, éste intenta preservar y adaptar para mantener su viabilidad e identidad. Las páginas siguientes se van a dedicar a mostrar las razones por las cuales la negociación es productiva. Al hacerlo se van a identificar también (pues son las mismas) las razones de la productividad de la cooperación. Si la argumentación se ha organizado en torno a la negociación y no a la cooperación es a causa de que el objetivo principal de esta parte del texto es explicar las fuerzas que inducen al cambio y el cambio requiere ponerse de acuerdo en hacer las cosas de modo diferente, es decir, requiere de la negociación.

¹² Que unos modos de cooperación sean más adecuados que otros no implica que existan unas formas ideales de cooperación a las que se tienda todas las sociedades a través de reiterados procesos de negociación. Las diferencias entre los resultados que se pueden conseguir con los distintos modos de cooperación a la que se hace referencia en el texto solo implican suponer que todos los modos de cooperación son mejorable y que cualquiera de ellos puede dejar de ser adecuado si las circunstancias cambian. Mejorar y adaptar los modos de cooperación a las nuevas circunstancias no tiene por qué provocar una confluencia dada la gran diversidad de situaciones ambientales, tecnológicas, culturales en las que se desenvuelven las distintas sociedades.

La productividad de la negociación (es decir la productividad de los cambios que puede provocar en los modos de cooperación) tiene explicaciones tecnológicas, ambientales, institucionales y distributivas. Es decir la negociación puede ser productiva porque permite la introducción de nuevas formas de producción o de manejo del medio natural abriendo con ellas el acceso a nuevos productos, a condiciones ambientales más favorables o a mejoras en los modos de aprovechar los recursos disponibles. La negociación además puede permitir mejorar las formas de gestionar los distintos modos de cooperar lo que puede repercutir positivamente tanto en las actividades productivas, como en los mercados o en otros aspectos del sistema social. Por último, mediante la negociación se pueden llegar a mejorar las formas de acceso a los recursos de los grupos sociales más desfavorecidos lo que puede aumentar las capacidades de estos sectores de la población y con ello las del conjunto de la sociedad. A continuación se tratará sucesivamente de cada una de las cuatro razones apuntadas por las que la negociación puede ser productiva.

Desde el punto de vista tecnológico es evidente que el desarrollo de los distintos procesos productivos requieren de formas específicas de cooperación y que, por lo tanto, el uso de nuevas tecnologías o la obtención de nuevas gamas de bienes o servicios necesitará de alguna modificación en los modos de cooperación existentes e incluso, en algunos casos, será necesario poner en marcha nuevas formas de cooperación¹³. Las negociaciones para ir introduciendo estos cambios se verán favorecidas porque de tener éxito ampliarán el campo de posibilidades disponibles para el conjunto del grupo.

Como, además, los procesos productivos están ambientalmente condicionados las negociaciones para modificarlos, para ser efectivamente productivas, requerirán también alcanzar acuerdos encaminados a lograr la preservación, en el nuevo contexto tecnológico, de unas condiciones ambientales compatibles con la vida humana y con el desarrollo de los procesos productivos que se pretendan introducir. Si en las negociaciones no se tuviera en cuenta estos aspectos los riesgos de degradación ambiental derivados de los acuerdos alcanzados podrían llegar a ser peligrosos para todos los grupos sociales implicados y en el mejor de los casos provocar el fracaso de las innovaciones tecnológicas adoptadas. También, por lo tanto, la negociación puede resultar productiva cuando tiene como objetivo la introducción de cambios en las relaciones de los procesos productivos con el contexto ambiental en el que se realizan. Pero en este caso hay fuerzas adicionales que inducen a negociar pues además de los grupos sociales implicados está la naturaleza como otro sujeto con el que hay que contar si se quiere dar viabilidad a lo acordado.

La coherencia que se observa frecuentemente entre medio natural y usos sociales es una clara prueba de que los acuerdos que se van alcanzando en los procesos de negociación que se dan en una sociedad no solo deben de ser, para pervivir a largo plazo, socialmente sostenibles, sino que deben de tener ciertos niveles de viabilidad productiva, pues de otro modo los acuerdos no darían los resultados esperados, lo que induciría a las partes implicadas a replantearlos. De este modo los acuerdos van configurando unos valores y unas prácticas sociales adaptadas en cierto grado a unos procesos naturales que vienen dados y de los cuales depende la realización de las actividades de producción y consumo. Esto, desde luego, no quiere decir ni que esos valores ambientalmente condicionados sean neutros en sus efectos sobre los distintos

¹³ El cambio en el tipo de energía empleada en los procesos productivos es un buen ejemplo de la necesidad de modificar las formas de cooperación para introducirlas. Así la introducción de las calderas de vapor para impulsar máquinas supuso la necesidad, para poder aplicar esta tecnología a los procesos productivos, de sustituir los talleres dispersos, en el caso del textil por ejemplo, por fábricas centralizadas en las que a través de poleas se trasladaba la energía obtenida de la combustión del carbón a las máquinas de hilar o tejer.

grupos sociales, ni que tengan un carácter suficiente para evitar degradaciones o catástrofes ambientales¹⁴.

El carácter productivo de la negociación facilita, por lo tanto, el llegar a acuerdos para introducir los cambios en las formas de cooperación que permitan transformar los procesos productivos considerando además sus implicaciones ambientales. Pero es evidente que esos nuevos modos de cooperación acordados y las instituciones que de ellos se deriven, pese a que amplíen el campo de posibilidades accesible al conjunto del grupo, pueden ser en algunos aspectos ineficientes y discriminatorios.

Pero es que, además, también existen incentivos para negociar acuerdos que transformen los modos de cooperación con el objetivo de paliar algunas de sus deficiencias logrando con ello ampliar el campo de posibilidades de producción al lograr mejoras en la gestión. Se pueden así ahorrar costes de transacción modificando las formas en las que se organizan los distintos modos de cooperación indirecta; se pueden ahorrar costes de gestión modificando los modos de administrar empresas u otras organizaciones¹⁵. También se pueden mejorar los resultados en algunos casos reconsiderando los procesos para los que se utiliza modos de cooperación directa o indirecta o modos de cooperación mercantil o no mercantil.

Los cambios en los modos de cooperación pueden implicar modificaciones en los derechos de propiedad y a su vez los cambios en los derechos de propiedad pueden abrir nuevas posibilidades de cooperación. Si consideramos los derechos de propiedad como algo plural: una amplia variedad de derechos posibles tanto individuales como colectivos combinados con distintos modos de acceso a los bienes poseídos por otros. Si se tienen en cuenta, además, que cada uno de los derechos concretos, y las normas que regulan su disfrute y transferencia, puede tener efectos tanto sobre el campo de posibilidades de elección como sobre la capacidad de unos agentes de captar recursos adicionales a costa de otros, se aprecian las posibilidades que pueden abrirse mediante las negociaciones que tengan como objetivos ahorros de coste de transacción o gestión y en general mejoras en los modos de cooperación¹⁶.

Es decir, mediante la redefinición de valores y normas sociales y con ello también de los derechos de propiedad; y mediante la búsqueda de nuevos modos de organizar los mercados y las empresas se puede ampliar el campo de opciones disponibles para el conjunto de la sociedad y mejorar los resultados globales y particulares que se pueden obtener del manejo de las capacidades y tecnologías disponibles. Aunque los posibles resultados tampoco tengan efectos equilibrados para unos y para otros, el campo para el acuerdo se verá ampliado si hay posibilidad de que, aunque no con la misma intensidad, todos los implicados mejoren.

¹⁴ El retardo con el que se manifiestan algunos desajustes ambientales o el hecho de que sus efectos se perciban en otros territorios o por grupos sociales con poco margen de maniobra, no evita el hecho de que todos los miembros de una sociedad se puedan acabar beneficiando de unas pautas de producción y consumo más ajustadas a las condiciones ambientales. El problema es el grado en que los sistemas sociales tienen capacidad de inducir a sus componentes sensibilidad a estos incentivos, pero potencialmente estos incentivos existen pues a largo plazo atenderlos implicaría una vida más estable y segura para todos. Estos problemas son indudablemente más complejos de resolver en sociedades integradas en un sistema internacional fuertemente interconectado, pero también existen en este caso incentivos para la cooperación entre países similares a los que actúan en el interior de una sociedad.

¹⁵ En la medida que la organización interior de la empresa no sea tan solo resultado del plan del empresario la cooperación en el interior de las empresas y sus modificaciones será también resultado de los procesos de negociación que se desarrollen en el interior de estas organizaciones. Véase el análisis de estas cuestiones que se presenta en el apartado 3.3.

¹⁶ Respecto a los costes de transacción y el efecto que sobre ellos pueden tener la extensión y la precisión de los derechos de propiedad véase Coase (1937 y 1960). Véase también Eggertsson (1990) para tener una perspectiva general de estas cuestiones. Resulta también útil conocer el modo abierto con el que Iriarte (1998) maneja estos conceptos para el análisis de las causas de la pervivencia y de los modos de gestión de los montes comunales en Navarra. He efectuado un tratamiento más completo de las características y consecuencias de los distintos tipos de derechos de propiedad en el apartado 3.5.

Amartya Sen (1995) aún amplia más las razones de la productividad de la negociación cuando se refiere a la eficiencia de la equidad, es decir, a su capacidad para abrir nuevos campos de posibilidades en la evolución de una sociedad y, por lo tanto, a la existencia de incentivos para tejer acuerdos encaminados a fomentar medidas que mitiguen las desigualdades inducidas por los modos de organización social existentes. Es decir, el evitar niveles graves de marginalidad social ofreciendo a las personas mayores posibilidades de acceso a los recursos (a la tierra, al crédito, a la sanidad, a la educación), posibilita que esas personas desarrollen sus capacidades y con ello, sobre todo si estas medidas afectan a franjas amplias de la población, aumenten sensiblemente la capacidad productiva del conjunto de la sociedad.

Lo que en parte nos muestra Sen son algunas implicaciones derivadas de la existencia de externalidades positivas en el consumo de una amplia gama de bienes y servicios: el acceso generalizado a estos bienes no solo repercute positivamente en los beneficiarios directos sino en toda la comunidad. Es el caso de la alimentación, la vivienda digna, la sanidad, la educación, la seguridad, las comunicaciones, el crédito o la información. Mejorar las condiciones en las que acceden los sectores más desfavorecidos de la sociedad a estos recursos provocará en general efectos redistributivos combinados con aumentos de la productividad global del sistema económico. Desde esta perspectiva la equidad es productiva. Sen, de todos modos, amplía esta línea argumental pues aprecia que una sociedad más equilibrada socialmente, lo que supone también la existencia de un sistema político abierto, mejora no solo las capacidades de la población, sino además las oportunidades de aprovecharlas. De estos cambios pueden acabar beneficiándose todos, de aquí que sea posible conseguir consensos amplios sobre unas políticas que, al aumentar las posibilidades de los peor dotados de recursos, amplíen también el campo de posibilidades del conjunto de los implicados en la negociación¹⁷. Los acuerdos que se vayan alcanzando en esta dirección irán modificando el sistema institucional pues acabarán afectando tanto a los valores como a las normas sociales, y propiciarán a su vez el surgimiento de nuevas formas de cooperación: redes y organizaciones sociales inducidas por el mayor campo de posibilidades que la redistribución y las libertades políticas supongan para los grupos menos favorecidos de la población.

Lo señalado para las personas por Sen se puede ampliar a las organizaciones: todas pueden ganar mejorando las condiciones en las que las demás se desenvuelven, pues cooperar con empresas o administraciones públicas u otras organizaciones no mercantiles más eficaces aumenta las posibilidades de quien coopera con ellas y las del conjunto del sistema. Las externalidades positivas no solo se derivan de las capacidades de las personas con las que se coopera sino también pueden ser consecuencia de las características de las organizaciones que a través del mercado o de otros ámbitos se ponen en contacto unas con otras. Así el caso de las sinergias interempresariales a las que se refiere Marshall (1890: 223-232) al tratar de los distritos industriales puede ampliarse a la cooperación de las empresas con las administraciones públicas o a la de amabas con las organizaciones de carácter no mercantil que las pueden nutrir de información y de criterios para mejorar sus capacidades y margen de maniobra. Resulta así que en general, ya se trate de personas u organizaciones, siempre que exista cooperación entre las partes las discriminaciones que limiten gravemente la acción de

¹⁷ Si suponemos que la reducción de la conflictividad social y la mayor seguridad en los ingresos futuros de familias y empresas son factores que favorecen el desarrollo de las capacidades productivas de los individuos y de las organizaciones tendríamos otro conjunto de argumentos que permiten explicar la productividad de los acuerdos que mitigan las desigualdades (véase Bandrés, 1993: 97-171).

los demás terminarán afectando a uno mismo. En este sentido negociar para paliar estos problemas puede ser también productivo.

Las administraciones públicas suelen o pueden tener un importante papel en bastantes de los modos de cooperación a los que se ha venido haciendo referencia, por lo que para hacer posible su modificación será frecuentemente necesario su concurso. Además algunos procesos de negociación aunque afecten a modos de cooperación en los que no interviene directamente el sector público éste los puede condicionar indirectamente mediante su acción normativa. En algunos casos la complejidad de la negociación por la diversidad de grupos e intereses implicados requerirá de la intervención de alguna administración pública a través de sus representantes.

Para estudiar los procesos de negociación en los que interviene el sector público creo que sigue siendo útil la hipótesis que presenta a los políticos y partidos políticos como intermediarios de los procesos de negociación¹⁸. Proponer este papel para unos y otros implica que los acuerdos que se vayan alcanzando estarán principalmente condicionados por las relativas capacidades de negociación de los distintos grupos, sectores o empresas implicados. Es decir, en la medida que existan potenciales líneas de negociación productiva en alguno de los aspectos antes considerados existirán incentivos para la negociación y el acuerdo entre los grupos sociales afectados y también para que los políticos y sus organizaciones, si desean seguir en el poder o continuar siendo influyentes, colaboren en la gestión de los correspondientes procesos de negociación¹⁹.

De este modo si el concurso del sector público permite acceder a nuevas opciones productivas o a formas más adecuadas de manejo de los recursos naturales los grupos sociales tendrán potencialmente incentivos para intervenir a través del sistema político en el logro de este objetivo. Si la organización del sistema político dificulta o pone trabas (es decir, genera elevados costes de negociación) para el encuentro y concertación entre los distintos grupos de interés, habrá también potencialmente un incentivo para que los distintos grupos de la sociedad civil alcancen acuerdos para la corrección del sistema político imperante. Si con las políticas redistributivas se pueden aumentar las capacidades de amplios grupos de la población y con ello el margen de maniobra del conjunto de la sociedad los incentivos para tejer acuerdos en esta dirección también pueden movilizar a los distintos grupos de interés a orientar el comportamiento del sector público en esta dirección. En todos estos casos existirán también incentivos para que los políticos y funcionarios vean nuevas oportunidades para

¹⁸ Esta propuesta de considerar al político (y a los partidos políticos en los que los políticos cooperan entre si) como intermediario situando, por lo tanto, las claves explicativas del comportamiento del sector público en la correlación de fuerzas sociales, la presenté en un trabajo aún relativamente reciente (Gallego, 1998 a: 34-38 y 1998 b: 86-88). He de señalar que esta parte de mi trabajo fue una de las que más críticas recibió (González de Molina, 1998: 59-60 y Garrabou, 1998: 77-80). Quizá si en vez de haber hablado de mercados políticos hubiese hablado de negociación política las suspicacias y malos entendidos hubieran sido menores.

¹⁹ Hablamos en el texto de partidos políticos y no solo políticos como intermediarios por que la intermediación es un servicio para cuyo suministro se han ido formando históricamente organizaciones más o menos formalizadas que a través de los contactos que establecen con los posibles interesados y de la información recabada son capaces de emitir propuestas que puedan llegar a ser aceptables para quienes puedan verse afectadas por ellas. Lógicamente si se trata de grandes partidos políticos con ámbitos de actuación distintos o distantes estos procesos de intermediación tenderán a descentralizarse sin tener que perder por ello cierta coherencia global. Los partidos políticos cuando acceden al control de algunas instituciones tienen también responsabilidades de gestión y estas les inducen a que en cualquier proceso de negociación en el que intervengan tengan en cuenta también las necesidades del sector público para el cumplimiento de sus funciones, pero estas funciones serán, a su vez, resultado de los consiguientes procesos de negociación directos o indirectos entre quienes se vayan a ver afectadas por ellas. Lógicamente los intereses del propio partido político como organización y grupo humano tenderán también a estar presentes en los procesos de negociación en los que esté implicado. En su interior, como en toda organización, existirá una persistente tensión entre sus miembros para fijar prioridades y modos de gestionarlas.

su promoción y la de sus organizaciones facilitando la puesta en marcha de los procesos de negociación que puedan dar lugar a acuerdos en alguno de los aspectos apuntados²⁰.

Potencialmente existe, por lo tanto, en las sociedades un amplio campo para alcanzar acuerdos que, mejorando al conjunto del grupo, mejoren también las condiciones de vida de cada una de las partes que lo componen consiguiendo incluso suavizar desigualdades. El cambio, es decir, la dinámica social vendrá explicada por estas posibilidades de mejorar acordando modificaciones en los modos de cooperación. Desde luego algunos de estos acuerdos serán complejos de gestionar pues en bastantes casos las ganancias previsibles son a largo o medio plazo y los costes, para algunas de la partes, inmediatos. Estos cambios pueden implicar reformas fiscales o nuevas medidas aduaneras, repartos de tierra, cambios en las características de los contratos agrarios, o en la forma de gestionar las empresas o explotaciones. Tanto en el caso de ser acuerdos entre particulares, como en el caso de ser gestionados por alguna administración pública, pueden generar algunos perdedores en el corto y medio plazo dificultándose así la consecución del acuerdo. Pero Polanyi (1957:156-167) aprecia también en estos casos ciertas posibilidades de ir limando algunas de estas dificultades a causa de las características generales que suelen tener los procesos de negociación.

Para sacar adelante un objetivo, señala Polanyi, la clave es buscar consensos, es decir, buscar a otros grupos sociales que estén dispuestos a apoyar la medida. Este apoyo requerirá compensaciones a los potenciales aliados y algunas renuncias a los proyectos iniciales. La dinámica de la negociación implica ir aunando a sectores más amplios de la población hasta conseguir consensos suficientes. Lógicamente, en el caso de sistemas políticos excluyentes este esfuerzo por conseguir aunar voluntades puede ser sustituido por las acciones represivas sobre los grupos excluidos. Pero incluso en estos casos habrá que encontrar apoyos en algunos de los grupos no excluidos de la legalidad política, y será conveniente, excepto en situaciones muy especiales, no tensar en exceso las relaciones con los grupos a los que la acción política legal les esté vetada. Es decir, la existencia de intereses comunes, que puedan propiciar acuerdos, la van descubriendo los individuos y los grupos²¹ en los procesos de negociación que se ven obligados a poner en marcha para conseguir respaldo suficiente para lograr algunos de sus objetivos. Al descubrir en el proceso de negociación los intereses comunes las posibilidades de alcanzar acuerdos se amplían. Los acuerdos que se vayan alcanzando pueden a su vez abrir nuevos campos de intereses compartidos, antes ni observables ni accesibles.

Las negociaciones conducen a ir descubriendo y ampliando el campo disponible para el consenso en una sociedad. Pero además existen fuerzas que pueden inducir a que la negociación tome impulso incluso en los casos en los que existan graves obstáculos culturales, políticos o económicos para que las negociaciones sean explícitamente aceptadas. La existencia de un sistema político excluyente o de fuertes segmentaciones en el sistema social suelen restar vitalidad a abundantes procesos de negociación. Lo habitual en estas circunstancias es que se vaya acumulando creciente insatisfacción en algunos sectores de la población. En este caso las acciones individuales pueden acabar

²⁰ Tras los argumentos del texto se encuentra la hipótesis de que los gobiernos y las distintas administraciones públicas para sostenerse necesitan de cierto consenso, de cierto apoyo. En sociedades muy polarizadas y autoritarias este apoyo puede concentrarse principalmente en grupos poderosos y minoritarios de la población. Pero si la productividad de ir transformando los modos de cooperación va dando paulatinamente juego en el sistema social a grupos progresivamente más amplios la búsqueda del consenso para sostenerse en el poder político inducirá a los políticos y a los partidos a considerarlos en sus procesos de toma de decisiones. Incluso en el contexto de sistemas sociales y políticos muy excluyentes la negociación entre todos los afectados se dará de hecho pero de modo tan desequilibrado que sus resultados serán en general poco representativos de los intereses de una parte mayoritaria de la población. Las mismas tendencias y problemas pueden darse en el sistema político internacional.

²¹ Y también los países.

induciendo acciones colectivas de gran eficacia para salir de esa incomunicación social que ralentiza las posibilidades de negociación y acuerdo.

Veamos. El descontento, cuando se difunde y acumula entre algún estrato de población, puede dar lugar a que las iniciativas a veces espontáneas de unos pocos sean seguidas por muchos dando lugar a movilizaciones o actitudes colectivas que van gestando conocimiento y confianza mutua, cierta seguridad en la capacidad de respuesta y, en algunos casos, el contexto adecuado para una organización más estable. Esta capacidad de respuesta ante los problemas acabará incidiendo también en los valores y en los comportamiento de los demás grupos sociales. Todo ello podrá repercutir en los modos de organizar algunos aspectos de la sociedad, como, por ejemplo, en las formas de regular el funcionamiento de los mercados para evitar graves desabastecimientos de alimentos básicos (Thompson, 1991: 294-394). “La economía moral” sería así resultado de la capacidad de las movilizaciones populares, previsibles aunque sean de origen espontáneo, de poner en marcha procesos de negociación que acaban haciendo socialmente aceptables las medidas necesarias para paliar los efectos del desabastecimiento o de otros desequilibrios²².

Desde esta perspectiva los procesos sociales que dieron lugar a lo que Thompson denomina economía moral no serían solo característicos de las sociedades preindustriales sino que situaciones de carácter similar pervivirían en las sociedades capitalistas tomando, eso sí, formas nuevas adaptadas a los nuevos problemas. Por lo tanto, el concepto de economía moral seguiría siendo útil para el estudio de las sociedades contemporáneas. Es decir, en las sociedades contemporáneas también las protestas y la organización de las reivindicaciones irán influyendo no solo en los grupos sociales que en ellas participan o en los que les son más afines también afectarían a los valores y pautas de comportamiento de los demás grupos, incluso en aquello contra los que iban dirigidas las reivindicaciones²³. Esta confluencia de valores facilitarían las negociaciones futuras y el proceso de descubrimiento, a través de ellas, del campo de intereses comunes existente. Incluso se puede suponer cierta continuidad histórica, entre el antiguo y el nuevo régimen, en los modos de hacer frente a los desequilibrios sociales producidos por el funcionamiento del mercado u otras instituciones.

Los conceptos de “voz” y “salida” desarrollados por Hirschman²⁴ también nos muestran caminos para potenciar las negociaciones incluso en los casos de organizaciones sociales poco permeables. La voz, es decir la expresión individual de las quejas, permite transmitir descontentos de unos respecto a otros que pueden ser reflejo tanto de relaciones de poder en exceso jerárquicas y discriminatorias, como de meras ineficiencias en la gestión de asuntos públicos, empresariales o familiares. La voz al transmitir información puede ir permitiendo a los que la escuchan descubrir problemas cuya solución les sea asumible. Pero la voz no solo transmite información de abajo a arriba, también pone en contacto a quienes tienen problemas de similares características, pudiendo provocar efectos de mutuo conocimiento y coordinación. Se irán poniendo así los cimientos de una posible acción colectiva que amplíe la capacidad de respuesta de

²² Thompson describe (mediante ejemplos ingleses e irlandeses de comienzos del siglo XIX) como la carestía puede llegar a agravar el desabastecimiento. Este problema fue percibido por los afectados y corregido, en algunos casos, gracias a las consecuencias, en valores sociales y comportamientos, de su reiterada capacidad de movilización (Thompson, 1991: 320-321).

²³ Este modo de conformación de las reglas o valores que fueron dando forma a la llamada “economía moral” puede ser utilizado también para explicar la formación de los valores altruistas que, desde esta perspectiva, serían consecuencia de la incidencia sobre los códigos de conducta individuales de los valores sociales que se van tejiendo al compás de los procesos de negociación social. Sobre el modo de integrar los comportamientos altruistas en los procesos individuales de toma de decisiones véase Bandrés, 1993: 97-144.

²⁴ Para los conceptos de “voz” y “salida” véase Hirschman, 1970; para la interacción entre ambas y para su conversión en acción colectiva véase también Hirschman, 1993.

quienes han emitido la voz y de quienes la han escuchado. Estos contactos pueden a su vez dar lugar a redes sociales u organizaciones que mejoren establemente la capacidad de respuesta y cooperación de quienes estén integradas en ellas.

La salida, es decir, la emigración, el cambio de empresa o la renuncia a un contrato, puede tener también una amplia capacidad de generar efectos correctores del sistema social o de alguna de sus organizaciones. Irse necesariamente obliga a algún cambio en las relaciones entre los que se quedan, y esa reubicación de las partes puede ser inductora de voces, y negociaciones más o menos soterradas que induzcan a la reforma. La interacción entre voz y salida puede tener, por lo tanto, efectos multiplicadores que induzcan a la negociación²⁵. Una vez iniciada la negociación será mas factible ir descubriendo y ampliando el campo de intereses comunes que puede facilitar los acuerdos.

Los efectos de la voz y la salida se pueden aplicar también a las relaciones entre organizaciones pudiéndose mejorar a través de ellas la coordinación entre las partes que cooperan. También puede lograrse con ellas paliar los desequilibrios en las capacidades de negociación que pudieran existir entre empresas u otros organismos al facilitar tanto las conexiones entre las que tienen similares problemas como la búsqueda colectiva de alternativas.

Pero no debe restringirse la eficacia interactiva de la voz y la salida a la acción reivindicativa de los más débiles. También estos modos de interacción social pueden potenciar transformaciones en el interior de los grupos dominantes, o favorecer cambios que, impulsados desde lo alto de la escala social, empresarial o familiar afecten, respectivamente, al conjunto de los miembros de cada una de estas organizaciones. Además, la transmisión de la voz entre los sectores más influyentes de un grupo o de una red de empresas suele estar menos limitada que para los demás. Su salida de una actividad o de una región puede tener también efectos considerables y, por lo tanto, la amenaza creíble de salida puede provocar, en algunos casos, un importante aumento de su capacidad negociadora. Pero esta capacidad de cohesionarse e influir de los más poderosos mediante la voz y la salida no es un problema en si mismo pues los procesos de negociación mejoran la efectividad de sus resultados al incorporar los intereses y objetivos de todos los implicados. El problema se puede derivar de que estas capacidades de los más poderosos ocluyeran la posibilidad de respuesta de los demás grupos u organizaciones pues esta oclusión dificultaría la coordinación de sus respectivos intereses y podría acabar siendo un obstáculo para el logro de una situación mejor para todos. Pero precisamente este coste de oportunidad actuaría como una fuerza inductora de negociaciones más equilibradas particularmente si los afectados negativamente reaccionasen reforzando su capacidad organizativa.

Los conceptos de economía moral, de voz y salida, así como la tendencia a buscar aliados cuando se pretende algún objetivo permiten sistematizar la existencia de fuerzas sociales que actúan en una misma dirección: hacer circular los valores e intereses particulares de cada grupo social facilitando la formación de algunos valores y pautas de comportamiento compartidas. En la medida que este proceso de confluencia se desarrolle facilitará la negociación y el acuerdo, pues el descubrimiento de un cuerpo de valores y objetivos comunes puede inducir, recurriendo a los términos de Coase, a una reducción de los costes de negociar. Además estos conceptos nos permiten descubrir la

²⁵ El que algunos salgan hace más creíble la posible amenaza de salida de los demás aumentando la capacidad de negociación de los que amagan con la marcha. Claro que la salida requiere alternativas: la disposición de cierto patrimonio propio o comunal (o la realización de actividades comerciales o productivas distintas a las agrarias), la aparición de nuevas posibilidades de empleo dentro de la misma comarca, o la consolidación de redes migratorias con éxito. Todos estos ejemplos pueden ser factores que hagan más factible e incluso atractiva la salida, ayudando así a potenciar también los efectos de la voz.

existencia en los sistemas sociales de unas redes de alarmas, más o menos institucionalizadas, que pueden dar aviso de los problemas y desajustes que van surgiendo en los distintos rincones de la sociedad pudiendo orientar además al inicio de negociaciones para paliarlos²⁶. Si a esto unimos la productividad de la negociación, en los diversos aspectos que antes se han comentado (tecnológico, ambiental institucional, distributivo), tenemos el conjunto de fuerzas que pueden inducir tanto al cambio como a continuos reajustes del sistema social.

Este conjunto de fuerzas no suelen manifestarse simultáneamente en el conjunto de la sociedad sino que tienden a desenvolverse paulatinamente afectando a las relaciones entre grupos particulares localizados en algún sector o territorio concreto: un propietario con sus colonos o braceros; un industrial con sus competidores, proveedores o asalariados; un partido o un sindicato con su contrincante ya sea en el ámbito local, regional o nacional. En algunos casos un acuerdo logrado a nivel general puede dar fluidez a cada uno de los procesos concretos que se acaban de comentar pero, a su vez, los resultados de los procesos concretos, al ir extendiéndose su aplicación y difundiéndose sus resultados, pueden facilitar los acuerdos a nivel general sobre cambios legislativos o en las actitudes y comportamientos de grandes grupos políticos, sindicales o empresariales.

Resumiendo: potencialmente puede haber un campo amplio de intereses comunes para llegar a acuerdos que vayan transformando las técnicas, las organizaciones y las normas y valores que rigen una sociedad. También, existen mecanismos sociales que inducen a poner en marcha los procesos de negociación en los que se vayan descubriendo intereses compartidos y, por lo tanto, la conveniencia de alcanzar acuerdos. Así pues las fuerzas que pueden impulsar el cambio parecen potencialmente amplias. En ellas encontramos tanto argumentos para poder explicar la corrección de inercias con poca capacidad de inducir al bienestar general, como argumentos sólidos para entender la acumulación de prosperidad en algunas sociedades. Las causas de que en largos periodos y en no pocos países el margen de aprovechamiento del potencial de cambio sea tan limitado requiere, sin embargo, explicaciones adicionales que nos remiten a la tensión entre los impulsos que conducen a la negociación y al acuerdo entre los distintos grupos que componen una sociedad y los que conducen a unas negociaciones y a unos acuerdos excluyentes entre los miembros de cada grupo.

.../....

3. El mercado en la sociedad.

Las relaciones mercantiles son tan solo una parte del conjunto de tramas que enlazan a los distintos agentes que actúan en una sociedad. Las formas que tomen estarán, por lo tanto, muy condicionadas por los acuerdos alcanzados en los demás órdenes de la sociedad: el mercado funciona en sociedades concretas y los equilibrios y desajustes que en ellas se manifiesten se acabarán reflejando en los tratos comerciales y en la organización de las empresas. El objetivo que se persigue en esta tercera parte del trabajo es mostrar los caminos concretos a través de los cuales el sistema social y las condiciones medioambientales inciden en los modos de funcionamiento de mercados y empresas. Este problema tiene especial relevancia pues a través de su análisis se puede indagar sobre las causas que explican los muy distintos resultados obtenidos en las

²⁶ El concepto de capital social permite sintetizar la importancia de las redes y organizaciones que se van tejiendo al compás de los procesos de negociación que completan a las que se pueden ir formando en los distintos ámbitos de cooperación en los que las personas entran en contacto (Putman, 2003).

sociedades en las que la cooperación mercantil ocupa un relevante papel en el funcionamiento de sus economías.

La conclusión principal que se derivará de esta parte del trabajo es que las cualidades y deficiencias de los mercados concretos no pueden explicarse tan solo analizando aisladamente la mecánica comercial o a través únicamente del contexto normativo que regula su funcionamiento sino que por otros muchos caminos las características del medio natural y los aspectos no mercantiles del sistema social potencian o debilitan la capacidad de la economía de mercado de atender las necesidades sociales de tal modo que muchas de las cualidades y deficiencias achacadas a la economía de mercado son reflejo de los estímulos y de los suministros que se generan fuera de él y de las organizaciones y redes que complementan el funcionamiento de mercados y empresas.

Para precisar cada una de estas cuestiones se tratará primero de los efectos sobre el funcionamiento de una economía de mercado de las pautas de distribución y de acceso a la riqueza que en no pocos casos le vienen dadas a la economía de mercado por las características y la historia del sistema social en el que se inserta. Luego se tratará de la necesidad de organizar el mercado y las empresas (y de los incentivos que inducen a ello) y de como esta necesidad y estos incentivos remite inevitablemente a las características de la sociedad en la que se van trabando los acuerdos que permiten la gestión de las empresas y el funcionamiento de los mercados. Se analizará también la dependencia de la economía mercantil de flujos de recursos generados al margen de ella (recursos naturales, trabajo, bienes y servicios suministrados por el sector público o por otras instancias) dependiendo, por lo tanto, el campo de posibilidades de producción de la economía de mercado de la calidad y magnitud de los recursos que se generan fuera de ella. Por último, se tratará del papel de los derechos de propiedad en el funcionamiento del mercado y de los demás ámbitos de cooperación mostrando con ello la diversidad normativa propia de cualquier sociedad en la que exista una sólida economía de mercado.

.../...

3.2 La organización de los mercados.

Si pasamos a utilizar un concepto de empresa y de mercado más abierto podremos observar otros modos a través de los cuales las características de la sociedad inciden en el funcionamiento de ambas instituciones. Veamos primero en el caso de los mercados cuáles son las razones que inducen a completar la información suministrada por los precios con los contactos directos entre agentes, pues a través de estos contactos directos el mercado será penetrado por las instituciones y, a través de ellas, estará condicionado por las jerarquías y las relaciones de poder existentes en las sociedades.

Uno de los modos más claros de percibir la necesidad de cierto grado de coordinación directa entre los agentes se deriva del hecho de que los precios no transmitan información suficiente para la toma de decisiones de carácter comercial y productivo: la masa de información sobre quién sabe y quién puede desarrollar las diversas tareas productivas y quién puede suministrar determinados productos en las distintas ciudades y comarcas, no está contenida de modo inmaterial en el sistema de precios.

Además, la imposible plena transparencia de los mercados provocará que los precios no nos transmitan ni tan siquiera toda la información necesaria sobre las características de las mercancías intercambiadas, pues excepto en mercancías

plenamente estandarizadas²⁷, el precio no da información suficiente sobre el producto o servicio: características, adecuación, suministro. Estas características en el caso de los bienes pueden no percibirse en el momento del intercambio, tanto a causa de que se suministrarán posteriormente, como de que sus cualidades no son plenamente observables más que tras una utilización continuada. En algunos casos los intermediarios que gestionan la comercialización de algunas mercancías no llegan a verlas pero precisan tener cierta seguridad de que sus clientes quedarán satisfechos con sus envíos. En el caso de productos nuevos ofrecidos por primera vez en un mercado estos problemas aún son más evidentes²⁸. Si la novedad es requerida por el demandante (piezas, máquinas o materias primas con nuevas características necesarias para modificar algún aspecto del proceso productivo) la capacidad del suministrador de ofrecer finalmente lo que se le había solicitado es algo que necesitará haber sido validado con experiencias anteriores propias o ajenas o con el mutuo conocimiento y consiguiente reconocimiento de capacidades.

Si se trata de servicios la insuficiencia de la información transmitida por los precios sobre estas mercancías es aún más clara: las capacidades de las personas y de las organizaciones y su disposición a utilizarlas es algo que solo se percibe con la experiencia y es probable además que esas cualidades varíen en el tiempo, e incluso que sean distintas según cuales sean las características del cliente. Teniendo en cuenta el creciente peso del sector servicios y dentro de él de los servicios a empresas este problema resulta especialmente relevante en las economías contemporáneas.

Esta falta de transparencia en los mercados puede provocar además de las dificultades apuntadas desajustes graves que pueden afectar a la salud pública, a las condiciones ambientales, al sistema monetario o a la confianza general que las personas y las empresas puedan tener sobre algunos de los bienes y servicios suministrados a través del mercado. Los daños que estos desajustes pueden provocar a los ciudadanos, a las empresas y al propio funcionamiento de la economía de mercado pueden ser de suma gravedad. Si a la falta de transparencia se añade que el mercado también puede generar en no pocas circunstancias desigualdad y marginalidad social aparecerá también el riesgo de que el mercado en su funcionamiento vaya lastrándose a sí mismo la capacidad de atender las necesidades básicas de la población al ir perdiendo una parte de ella solvencia y, por lo tanto, capacidad para orientar a la economía de mercado a la provisión de sus necesidades. Los riesgos que ello podría suponer para el desarrollo de la capacidad productiva de una economía capitalista ya han sido comentados (apartado 3.1).

En la toma de decisiones de inversión también se perciben las insuficiencias de la información transmitida por los precios. Los precios actuales pueden inducir a esperar diferencias más o menos abultadas entre las previsibles cotizaciones futuras de algunas mercancía y los previsibles costes de producción que resulten tras la realización de las correspondientes inversiones. Pero la decisión de inversión requiere no solo acertar en el tipo de producto, se necesita también concretar sus características para asegurar la compatibilidad de las nuevas instalaciones con lo que los proveedores nos puedan suministrar en el futuro y a su vez la compatibilidad del nuevo producto que mediante la inversión pensamos suministrar a nuestros clientes con las instalaciones o patrones de consumo que ellos vayan a tener. Esto supone que para acertar y conseguir la

²⁷ Es difícil encontrar la plena estandarización pues incluso en mercancías como coches y yogures las condiciones de asistencia posteriores a la venta o los modos de conservación en los procesos de almacenamiento y transporte, respectivamente, no son inicialmente observables en el momento del intercambio y pueden afectar considerablemente a la capacidad del producto de responder a nuestras necesidades.

²⁸ El caso de los problemas ligados al inicio del uso del guano en el País Valenciano es un buen ejemplo de las inseguridades que rodean a la utilización de nuevos tipos de mercancías (Calatayud y Mateu, 1995: 43-51).

rentabilidad de la inversión es necesario hacer previsiones sobre las tendencias del cambio técnico en general y también en particular, es decir, en el entorno en el que nos desenvolvemos que se concreta en los que pensamos van a ser nuestro posibles suministradores y clientes. En resumen, la decisión de inversión requiere ser coherente con las que se están tomando o se van a tomar en nuestro entorno y esta información no está tampoco contenida de forma plena en los precios, por lo que se hace necesario completarla con indagaciones directas sobre lo que está ocurriendo o va a ocurrir a nuestro alrededor²⁹.

De estos ejemplos se deduce que la falta de transparencia de los mercados al dificultar la coordinación mercantil y al poder generar graves problemas en la salubridad pública, en el medio ambiente o en la seguridad de los mercados induce a la puesta en marcha de distintos modos de cooperación directa entre los agentes³⁰. A su vez, los riesgos de pérdida de capacidad adquisitiva suele conducir a las personas y empresas a coordinarse con las que tienen similares problemas poniendo en marcha en algunos casos, para mejorar sus modos de acceso al mercado, sindicatos o cooperativas, ya tengan estas últimas como objetivo la compra de bienes de consumo o producción o la venta de productos de pequeñas explotaciones.

Pero ni la falta de transparencia de los mercados ni los riesgos de perder capacidad adquisitiva son los únicos factores que inducen a la puesta en marcha de distintos modos de cooperación directa. Otra causa se deriva de las dificultades, mediante la mera coordinación indirecta a través de los precios, de conseguir modos de cooperación entre agentes suficientemente precisos para el desarrollo de actividades complejas y vitales para la empresa (la propia necesidad de constituir empresas se debe principalmente a esta circunstancia). Esta necesidad podría ser especialmente acuciante en el caso de las decisiones de inversión particularmente si se toman en un contexto en transformación que requieren ajustes entre unos y otros difíciles de lograr sin contactos directos más o menos sistemáticos. Frecuentemente en esos contactos no solo hay transmisión de información sino descubrimiento de nuevas posibilidades antes no percibidas por ninguna de las partes, por lo que estos nuevos conocimientos, al ser resultado de la cooperación directa, difícilmente podían estar disponibles sin ella por muy transparentes que fueran los mercados. En unos casos la organización de la cooperación directa da lugar a la formación o integración de empresa pero en otros, como se verá a continuación, a redes más o menos formalizadas que conectan entre sí a empresas y a otros agentes mercantiles³¹.

En definitiva, los problemas creados por la falta de transparencia, unidos a la necesidad de la coordinación directa con otros incentivarán la creación de redes y

²⁹ La propuesta de Sraffa (1960) de que los precios tienen una función reproductiva y no asignativa implica la necesidad de otros modos de asignación y en particular en el caso de la inversión en su propuesta está implícita la necesidad de algunas redes sociales que den cierta coherencia al conjunto de las decisiones de inversión. En el texto se sostiene, sin embargo, que en ese resultado interactúan tanto la información conseguida vía precios relativos como vía observación de los procesos reales, observación que para ser sistemática requerirá organizarla.

³⁰ Según Coase (1937) la falta de transparencia en los mercados genera costes de transacción para asegurarse la provisión adecuada de lo que cada empresa necesita. Estos costes en caso de ser elevados inducirían a su vez a sustituir el recurso al mercado por la producción propia. La forma de utilizar esta línea argumental en el texto es peculiar, pues no se resaltan tanto los costes de transacción como el hecho de que la falta de transparencia induce a completar la mera puja mercantil por distintos modos de organizar la coordinación directa entre los agentes. Este resultado, como se sostiene en el texto, permite conectar de forma sólida el funcionamiento de los mercados con las características de la sociedad en la que se insertan.

³¹ Se han presentado en el texto dos motivos para organizar los mercados, uno de tipo Coase (1937) que implica que la organización de los mercados es una respuesta a la inseguridad derivada de la falta de información y otro de tipo Gauthier (1986) que la interpreta como impulsada por la productividad de la cooperación. En la práctica son dos razones complementarias que se refuerzan, como se ha visto en la sección 2.2: la organización de los mercados da transparencia y seguridad en un entorno reducido y a su vez ofrece posibilidades de una cooperación más sistemática con otros que puede ampliar las posibilidades de producción.

organizaciones que conecten directamente a quienes participan en los mercados sean empresas, pequeños productores, profesionales, trabajadores por cuenta ajena o consumidores. La mera existencia de esas redes inducirá además a potenciar mecanismos alternativos a la competencia de mejorar la gestión de los recursos: el trato directo y sistemático abrirá amplias posibilidades a la acción informativa y reivindicativa de la “voz” favoreciendo así la corrección de desajustes o la transmisión más ágil de nuevas soluciones. Las redes permiten también conocer mejor el entorno en el que se actúa facilitando así la búsqueda de alternativas viables que al ampliar las opciones disponibles permiten combinar la opción “salida” con la “voz”, mejorando así la capacidad de coordinación y de respuesta de las partes y del conjunto del sistema³².

Estas relaciones directas entre agentes pueden sustituirse o complementarse por la general aceptación de unas normas básicas de comportamiento, que formen parte de los valores colectivos o que resulten de normas formales pactadas directamente entre las partes o acordadas mediante la intermediación de la autoridad pública. Estas normas o valores pueden ser un complemento suficiente para dar seguridad a muchas transacciones, pero también pueden ser un contexto que facilite el contacto directo y las consecuencias que de él se pueden derivar.

Las normas o valores pueden ser en algunos casos de carácter muy general gestándose y reproduciéndose en los distintos ámbitos de sociabilidad en los que las personas entran en contacto, pero en otros pueden consistir en regulaciones concretas de gran trascendencia en diversos ámbitos. Pueden referirse, por ejemplo, a requisitos de calidad y salubridad (es el caso de los alimentos o medicamentos), también pueden ser restricciones que afecten a vehículos o máquinas (para paliar, por ejemplo, sus efectos contaminantes pero también para disminuir el riesgo de daños físicos a personas: voltaje, diseño) o a la prestación de servicios sanitarios, educativos, financieros, profesionales. Podemos encontrarnos además con regulaciones de carácter comercial, laboral o fiscal: aranceles, horarios, jornadas y condiciones de trabajo, modos de organizar la contabilidad o de realizar las amortizaciones. La política fiscal puede incluirse también en este contexto. Gran parte de estas normas no son meras cuestiones circunstanciales sino requerimientos vitales para evitar enfermedades, accidentes, daños ambientales, defraudaciones a clientes o proveedores, o para asegurar ingresos públicos necesarios a su vez para que las administraciones provean a los propios mercados de servicios claves para su funcionamiento.

La necesidad, o la conveniencia, de dotarse de estas normas (o de evitar los efectos negativos que puedan tener sobre sus intereses las promovidas por otros) suele ser un incentivo adicional a los antes comentados para que las empresas, los profesionales, los trabajadores o los consumidores se organicen para impulsarlas. En unos casos organizaciones privadas que asocian a fabricantes, bancos o profesionales liberales se irán dando a sí mismas normas y sistemas de verificación de su cumplimiento. En otros casos son resultados de acuerdos, también privados, entre asociaciones que representan a sectores con frecuentes e intensas interacciones entre ellos (fabricantes y consumidores; fabricantes de ramas complementarias; empresarios y trabajadores;

³² Puede pensarse que en sentido estricto que la “voz” de Hirschman (1970 y 1993) es productiva en el contexto de mercados no transparentes y que por lo tanto la explicación de su productividad se derivaría de la existencia de costes de transacción. Igualmente la salida para ser efectiva solo requiere organización o redes que la faciliten en contextos de información imperfecta. A su vez, la productividad de la voz aplicada a la gestión de la puesta en marcha de novedades que requieren constantes reajustes entre las partes que cooperan quedaría también implícita en la productividad de la cooperación a la que se refiere Gauthier. Pero, en cualquier caso, me parece que los conceptos de “voz” y “salida” permiten entender mejor las variadas formas de dar solución a los problemas de información imperfecta y también entender mejor los modos a través de los cuáles la cooperación es productiva. De la misma manera, el concepto de capital social y de su productividad permite también mejorar nuestra percepción del papel que las organizaciones y las redes sociales cumplen en el funcionamiento de un sistema económico (Putnam, 2003)

propietarios y arrendatarios). También es frecuente que sea alguna administración pública quien tome la iniciativa inducida quizá por la presión y la información suministrada por alguna o algunas organizaciones privadas o por la urgencia de algún grave incidente sanitario, ambiental o comercial.

Lógicamente, una vez que algunas empresas, sectores o grupos laborales o profesionales se han dotado de organizaciones que les otorgan capacidad de presión frente a otros grupos o ante la administración pública, esta puede utilizarse en sacar adelante normativas con efectos discriminatorios o incluso perjudiciales para los intereses generales, es decir, con marcadas eficiencias de clase (Bhaduri, 1998). La diversidad de grupos y los limitados desequilibrios entre ellos es el único modo de paliar este problema. De ahí los incentivos que los sectores con menor capacidad de negociación mercantil (y frecuentemente también política) tienen de organizarse tanto para mejorar sus modos de acceso al mercado como oferentes o de mandantes, como para adecuar a sus necesidades las normas formales o informales que regulan el funcionamiento de los mercados de trabajo, tierra o crédito. Los sistemas democráticos abiertos tienden a facilitar su labor pudiendo mejorar así el funcionamiento de la economía de mercado.

Pero claro, en cuanto el mero mecanismo de precios necesite completarse por relaciones personalizadas entre los agentes o por acuerdos para la fijación de normas y valores, resultará que las características de la sociedad repercutirán profundamente en los modos de funcionamiento del mercado. Estas repercusiones de la sociedad sobre el mercado se realizarán al menos por tres caminos: mediante el proceso de selección de normas y valores; mediante la construcción de las redes sociales que almacenen, sistematicen y transmitan informaciones complementarias a los precios sobre personas, organizaciones y mercancías; y también mediante las repercusiones sobre el mercado de las diversas capacidades de negociación de los agentes.

Las normas y valores sociales de carácter general pueden ser, en no pocos casos, un complemento suficiente de los precios, pues aunque no conozcamos al proveedor o al cliente y aunque no tengamos información suficiente para valorar por nosotros mismos las características de la mercancía adquirida, es posible tener cierta seguridad en que el comportamiento de los agentes con los que nos relacionamos, así como las características de las mercancías adquiridas, responderán a lo que se esperaba. Estas normas y valores generales también pueden matizar, en algunas circunstancias, desequilibrios graves inducidos por el distinto campo de posibilidades disponible por quienes negocian en los mercados.

Pero frecuentemente serán necesarias normas más específicas que regulen los peculiares problemas de un sector productivo, de algún tipo de mercado o de algún grupo social. Pese a haber sido originadas algunas de estas normas mediante la coordinación directa entre empresas y otras instituciones (sindicatos o cooperativas por ejemplo) o mediante la intermediación de alguna administración pública, es frecuente que tampoco proporcionen por sí mismas ni la precisión necesaria, ni la seguridad requerida, en las características de la mercancía que se pretenden intercambiar o sobre las capacidades de las empresas con las que se pretenda comerciar o sobre las condiciones en que se pretende trabajar, arrendar o comerciar. Además, estos problemas se acrecientan porque los valores y las normas (así como sus modos de cumplimiento) suelen variar en el tiempo y en el espacio, incluso de un sector productivo a otro o entre los distintos grupos sociales.

Resulta, por lo tanto, que en bastantes circunstancias no son suficientes los valores y las normas para lograr que los comportamientos no se aparten sensiblemente de lo esperado. Es así muy frecuente que las garantías que se puedan tener sobre el

comportamiento de los otros se sustenten, además de sobre los valores y normas, sobre relaciones y acuerdos concretos entre empresas o sobre el mutuo conocimiento derivado del trato continuado y de la mutua dependencia. A su vez, este mutuo conocimiento y trato es frecuentemente un requisito para conocer las decisiones que los otros van tomado y para ir descubriendo nuevas posibilidades de cooperación con ellos.

Cada sociedad, según sean sus características, suele disponer de distintos sistemas de socialización de los comportamientos; sus peculiares formas de organización de la negociación de normas específicas para los distintos tipos de relaciones mercantiles; distintos modos de almacenar y transmitir las informaciones consideradas relevantes sobre los productos, comportamientos o capacidades de los otros; así como distintas formas de evitar graves desequilibrios sociales o ambientales inducidos por el funcionamiento de los mercados. En unas, las relaciones familiares, vecinales o cooperativas tienen un papel relevante tanto en la elaboración de normas y valores como en el almacenamiento, sistematización y transmisión de las cualidades y capacidades de los sujetos y de las explotaciones. En otras las relaciones de patronazgo de carácter horizontal o vertical. En otras las relaciones más o menos jerárquicas entre empresas. Frecuentemente estas instituciones se combinan con la existencia de sindicatos empresariales o laborales y distintos tipos de asociaciones profesionales o sectoriales. Las administraciones públicas suele tomar iniciativas importantes en muchas de estas cuestiones, aunque las características y los sesgos de sus intervenciones suelen estar muy marcadas por el peso relativo de las organizaciones de los distintos grupos afectados y por el carácter más o menos flexible y abierto de los sistemas políticos en los que actúen.

Pero no es indiferente, respecto a las pautas de funcionamiento del mercado y sus capacidades efectivas, qué valores, qué normas y qué modo de organización entre los agentes se adopte de hecho, pues su grado de rigidez o flexibilidad y su carácter más o menos jerárquico pueden afectar al grado de seguridad que transmitan a las partes, al nivel de transparencia y reciprocidad en la circulación de información, así como al grado de aprovechamiento de las potencialidades de la cooperación directa. Todas estas circunstancias afectarán al comportamiento de cada uno, a los resultados globales de los mercados así organizados y a la correspondiente distribución de los resultados.

Una consecuencia inevitable de que el funcionamiento del mercado no dependa solo de la información transmitida por los precios y necesite también de valores, normas y organización, es que introduce de lleno en la actividad mercantil los comportamientos estratégicos, es decir, los procesos de negociación en los que las partes consideran, para decidir cómo conseguir sus objetivos, tanto las medidas que se deberían tomar como los efectos que tendrán sobre las actitudes de los otros. Con los comportamientos estratégicos pasa, por lo tanto, a primer plano las respectivas capacidades de negociación de las partes implicadas, es decir, la correlación de fuerzas sociales existente y los factores que la condicionan, pues es evidente que los acuerdos que se vayan alcanzando (referidos a valores sociales, normas, modos de organizarse, precios y características de las mercancías intercambiada) dependerán entre otras cosas del equilibrio de fuerzas entre las partes que negocian. Esta correlación entre las capacidades de unos y de otros es indudable que dependerá de factores distributivos (posibilidades de acceso a los recursos productivo y alternativas disponibles para su uso) pero también de factores institucionales entre los que hay que resaltar tanto las características de las redes sociales existentes y la inserción en ellas de cada cual como las características del sistema político, pues estas circunstancias condicionarán el margen de maniobra de individuos, grupos sociales y organizaciones y

consiguientemente la mayor o menor capacidad de cada uno de ellos de incidir sobre los otros o sobre las actividades reguladoras del sector público³³.

Debe tenerse en cuenta además (como se ha visto en el apartado 2.2) que los valores y normas sociales, así como las redes y otros modos más formalizados de cooperación, no solo son resultado de la correlación de fuerzas sociales, sino también de la incidencia que sobre ellas puedan tener las condiciones ambientales, pues los acuerdos entre las partes, en la medida que necesitan tener cierta viabilidad ambiental para ser operativos, necesariamente estarán influidos por el contexto natural y, por lo tanto, a través de este camino la naturaleza incidirá en el funcionamiento de unos mercados que necesitan apoyarse en los valores y en las redes que traban a quienes participan en ellos³⁴.

.../...

4. Conclusiones de la parte teórica.

En la parte tercera de este trabajo se ha mostrado cómo el funcionamiento de la economía de mercado se ve influido por la distribución de la riqueza o del acceso a ella. Se ha visto también como quines cooperan a través del mercado se ven inducidos, por distintas circunstancias, a entrelazarse entre ellos mediante una gran diversidad de sistemas a través de los cuales se ligan entre sí empresas, trabajadores por cuenta ajena de distintas categorías profesionales, consumidores. Ese entrelazamiento condiciona a su vez los modos de negociación entre ellos así como sus respectivas relaciones con las administraciones públicas. Estas relaciones entre agentes tienen a su vez múltiples efectos tanto sobre los modos de organizar las empresas, como sobre las capacidades del sistema empresarial, como sobre el funcionamiento de los mercados o sobre las normas que regulan los distintos aspectos de un sistema económico. Además, la economía de mercado se ve condicionada por los flujos que provienen de otros circuitos: la naturaleza, las familias, las administraciones públicas, pero también la gran diversidad de redes y organizaciones sin fines de lucro formadas con objetivos mercantiles, ambientales, políticos culturales, deportivos, profesionales. Todas ellas pueden aportar a quienes participan en los mercados recursos, información, nuevas relaciones. De todo ello se deduce a su vez el carácter institucionalmente complejo de cualquier sociedad en la que la economía de mercado tenga un importante papel.

El resultado es que el mercado está inmerso en la sociedad y en la naturaleza. Esta inmersión no se valora adecuadamente señalando simplemente que el mercado tiene sus mecanismos de funcionamiento y estos a su vez se ven condicionados por otros aspectos sociales y ambientales. Es decir, no es solo que el mercado este social y ambientalmente condicionado sino que, además, y de modo inevitable, necesita apoyarse para ser operativo en otras instancias que le nutren de criterios, valores, normas, redes y organizaciones y también de bienes y servicios de muy distinto tipo. De tal modo que la dinámica económica no se puede entender más que como una pieza de la dinámica social. El problema es que si atribuimos al mercado ámbitos de eficiencia peculiares e inigualables, como se hace desde algunas corrientes de pensamiento económico, esta situación nos conduciría a que la inevitable inmersión del mercado en la sociedad sería

³³ Las jerarquías sociales y el poder se convierten por lo tanto en elementos condicionantes de las negociaciones en general y de las mercantiles en particular: véase Kapp, 1967. Sen (1999: 183-198) al resaltar la importancia de la democracia como factor inductor de bienestar nos señala también la relevancia de los equilibrios políticos y sociales como elementos condicionantes del funcionamiento de los mercados.

³⁴ Los modos más evidentes (y complementarios al señalado ahora en el texto) de incidencia de la naturaleza sobre el funcionamiento del mercado serán tratados en el siguiente apartado (el 3.3) en el que se analizarán los circuitos no mercantiles, y entre ellos los naturales, como suministradores de recursos a quienes actúan en los mercados.

también causa de su inevitable pérdida de eficiencia respecto a la que se le suponía en los sistemas teóricos en los que se lo analizaba como un circuito autónomo³⁵.

Pero al analizar las tendencias de los sistemas sociales (parte segunda) se ha señalado cómo todos los modos de cooperación, mercantiles o no, se ven sometidos a fuerzas que inducen a su modificación en la dirección de conseguir un mejor resultado para todos los implicados. Este resultado se debe a que toda forma de cooperación es consecuencia de un previo proceso de negociación en el que las partes implicadas aprecian las posibilidades que se les abren con la cooperación y negocian para ponerla en marcha. Una vez en funcionamiento su productividad induce a mantener la relación, pero quines cooperan se verán impulsados a modificar las formas de organizarse en cuanto, por cualquier razón, aprecien que con ello todos pueden mejorar. Es decir, en todo modo de cooperación existe una tensión permanente entre los implicados para sostener o modificar los modos concretos de cooperación acordados, lo que finalmente se haga dependerá de cuales sean las ventajas e inconvenientes que para cada una de las partes tenga la persistencia o el cambio. Resulta así que en todos los ámbitos sociales, sean o no de carácter mercantil, habrá una tendencia a considerar los objetivos de las distintas partes implicadas, a establecer con ellos una escala de prioridades en el curso de la negociación y a seleccionar los modos de organizar la cooperación más convenientes para conseguir los objetivos acordados. Dadas estas características generales de todo modo de cooperación resultará que la inmersión de la economía de mercado en la sociedad no tiene por qué ser un factor que le reste eficacia, pues los resultados generales de la interacción entre los distintos modos de cooperación dependerán no tanto del peso de uno u otro, pues todos ellos tienen condiciones para llegar a ser modos eficaces de organizarse, como del contexto en el que se realicen las negociaciones de las que surgen los acuerdos.

El contexto será adecuado en la medida en que quienes participan en las negociaciones dispongan de un campo de elección suficientemente amplio como para que todos sean concientes de las ventajas de la cooperación y de que para acceder a ellas será necesario combinar los intereses y los planes propios con los de los otros. En este contexto (amplio margen de maniobra de todos) los acuerdos alcanzados tenderán a combinar de modo no muy desequilibrado los objetivos individuales de cada una de las partes con los generales del grupo, reforzando además la tendencia a ir eligiendo, sucesivamente, modos de cooperación más eficaces en el logro de los objetivos acordados, pues precisamente el equilibrio entre las capacidades de negociación evitará soluciones redistributivas orientando a todos, por lo tanto, a la búsqueda de soluciones más productivas y menos agresivas ambientalmente, pues nadie estará dispuesto tampoco a asumir por otros los posibles costes ambientales de los acordados. Además, la combinación no muy desequilibrada de los objetivos de unos y de otros al desarrollar las capacidades de cada uno potenciará también las del conjunto del grupo, colaborando a su vez a mantener equilibradas a largo plazo las respectivas capacidades de negociación de las distintas personas u organizaciones.

Pero, claro, en el caso de que el campo de opciones de algunos de los miembros del grupo sea muy reducido respecto a los de otros, esto quizá no impida el que se lleguen a alcanzar acuerdos para cooperar pero sí dará lugar a que en ellos los objetivos de unos y

³⁵ A no ser (sería la postura de North, 1990 u Olson, 2000) que pensásemos en la existencia de un contexto institucional concreto en el que las capacidades del mercado encontrarían la situación ideal para su desenvolvimiento (véase en concreto la visión que se da en el apartado 2.1 de la propuestas de North sobre estas cuestiones). En algunos de sus trabajos Olson (1965 y, particularmente, 1982) sostiene que existe un coste en eficiencia derivado del incremento de la acción colectiva no mercantil; incluso sitúa este aspecto como una explicación relevante del ciclo económico y de los distintos niveles de desarrollo, es decir, una postura radicalmente opuesta, como se verá, a la presentada en el texto.

otros estén muy descompensados alejando con ello la coherencia entre intereses individuales y colectivos y afectando negativamente en el largo plazo a las potencialidades de la cooperación, al no poder frenar los afectados algunas soluciones redistributivas y al limitar estas las capacidades (productivas y de negociación) de quienes se ven afectados negativamente por ellas. Además, en la medida que sobre esas partes más débiles tiendan a recaer los efectos medioambientales de los modos de producción y consumo adoptados su baja capacidad de respuesta podrá limitar la agilidad de la sociedad para hacerles frente.

Es decir, las potencialidades de la cooperación mercantil son dependientes del contexto social en el que tienen lugar porque el margen de maniobra de quienes cooperan a través del mercado o de las empresas afectará en un sentido u otro a la capacidad de producir bienestar general vía mercado. Además, de modo indirecto, la capacidad del mercado se verá condicionada por los efectos de dicho contexto general sobre la eficiencia de los demás modos de cooperación con los que la economía de mercado está conectada. Desde el punto de vista histórico, por lo tanto, la dinámica económica es resultante en sus características y en sus potencialidades de la dinámica general del sistema social. Lo que no implica que ambas dinámicas sean esclavas de las condiciones iniciales pues, como se ha visto (apartados 2.2 y 2.3), hay fuerzas, más o menos eficaces en los distintos contextos, que pueden llegar a corregir las inercias negativas pudiendo poner en marcha modelos de desarrollo económico más integradores y a largo plazo también más productivos y menos agresivos ambientalmente.

Con todo esto no se quiere decir que todos los modos de cooperación sean en lo fundamental idénticos y, por lo tanto, susceptible de ser modelizados de forma similar. Pero sí se quiere resaltar que tienen algunas pautas comunes, aunque combinadas con profundas peculiaridades. Así, por ejemplo, la cooperación en el interior de una familia tiene componentes de afecto y de solidaridad mutua mucho más intensos de los que se dan entre los miembros de una organización empresarial. En esta última los objetivos de la cooperación tienen unos componentes mercantiles más intensos que los que suele tener la cooperación intrafamiliar. Estas circunstancias pueden llegar a diferenciar profundamente los objetivos de la cooperación y las formas de organizarla. Pero tanto en la familia como en la empresa la forma de organizar la cooperación es relevante para explicar los resultados alcanzados y su repercusión entre sus distintos componentes, por lo que todas las partes implicadas en ambas organizaciones estarán interesadas en incidir en qué hacer y como hacerlo por lo que se sostendrá entre ellas una negociación más o menos explícita. En ambas, a su vez, los resultados de esta negociación dependerán del margen de maniobra de las partes dependiente a su vez de valores y hábitos imperantes y también del margen de maniobra que pueda tener cada uno por su empleo, patrimonio, redes sociales en las que apoyarse u otras circunstancias³⁶. Encontraríamos diferencias y similitudes de carácter similar si pensáramos en las relaciones que se establecen entre las partes que cooperan en un sindicato, en un partido político, en una pandilla de amigos, en una cooperativa, en la gestión de espacios comunales. Todas ellas tienen peculiaridades que requieren de modos de análisis

³⁶ Gary Becker pretenden generalizar los criterios de comportamiento en cualquier ámbito en el que se desenvuelvan mediante la lógica de la maximización individual con restricciones (véase una buena recopilación de su tratamiento de distintos tipos de comportamientos humanos en Febrero y Schwartz, 1997). La clave de este procedimiento cuando se trata de explicar el comportamiento de distintos tipos de organizaciones es personalizarlas en un sujeto: la empresa en el empresario, la familia en el padre, el estado en los políticos o funcionarios. Las similitudes entre los distintos modos de cooperación que se han presentado en el texto responden, como resulta evidente, a una lógica distinta en la que en vez de decisiones (que remiten a una metodología individualista) se habla de acuerdos lo que implica observar la interacción entre los individuos como persistentes procesos de negociación entre ellos. Remito al lector a las conclusiones generales de este trabajo en las que se trata más detenidamente de este tema.

adaptados a sus circunstancias, pero todas ellas tienen puntos en común que nos permiten entender en qué condiciones tienden a funcionar mejor y más equilibradamente para quienes en ellas se relacionan.

Desde luego tampoco se pretende sugerir que la existencia de circunstancias favorables para el funcionamiento de las distintas formas de cooperación implique la tendencia de los sistemas sociales a converger en unos determinados modos de organización social, pues la existencia de situaciones ambientales y sociales muy dispares en los distintos países del mundo en la actualidad y también en épocas anteriores tenderá a inducir a formas distintas de ir dando solución a los problemas a los que se enfrentan y por lo tanto a evoluciones peculiares de sus organizaciones sociales. Además, los modos de lograr unas condiciones favorables para el progreso, que pasan por equilibrar el margen de maniobra disponible entre los sujetos que actúan en los distintos ámbitos de la sociedad, no tiene necesariamente que lograrse por un único camino más cuando se ha señalado que la tendencia a la eficiencia, si se dan las condiciones adecuadas, es algo común a todos los sistemas de cooperación, por lo que el camino hacia el bienestar podrá ser diverso, es decir, apoyado en distinta medida según las circunstancias en los distintos modos de cooperación posibles pudiendo a su vez cada uno de ellos tomar formas peculiares en los distintos ámbitos culturales y ambientales.

Pero lo que sí resulta evidente a la luz de lo hasta aquí señalado es que desde el punto de vista de los objetivos del historiador (entender la lógica de los procesos de transformación de las sociedades en el largo plazo), el mercado debe analizarse en su contexto, pues el modo de coordinación mercantil tiene potencialidades y problemas muy distintos en función de las características de la sociedad que lo organiza y de la naturaleza que lo soporta. Nos encontramos así con que, al estar el mercado profundamente imbricado en la sociedad y en la naturaleza en la que se asienta, los equilibrios sociales y ambientales que en se vayan alcanzando, y los valores, normas y organizaciones en las que se vayan plasmando, irán configurando particulares modos de funcionamiento de la actividad mercantil. Cada uno de ellos tendrá muy distintas capacidades de inducir al bienestar general, así como de reaccionar ante los cambios que se vayan produciendo dentro o fuera de la sociedad analizada. Estas conclusiones nos conducen a resaltar la importancia de las teorías que tienen como objetivo central ofrecer instrumentos conceptuales para analizar la interacción entre el mercado y su entorno³⁷.

Los mercados son muy dependientes, por lo tanto, de las características de la sociedad que los organiza y de la naturaleza que les soporta. En algunas circunstancias los mercados pueden llegar a ser “subsidiarios respecto a las prácticas sociales” (Moreno, 2002: 19). Esta sería el caso de muchas sociedades precapitalistas (medievales y modernas) con un alto peso relativo de las actividades externas al mercado y con unos modos de organizar las relaciones comerciales orientadas, más que a la coordinación de los agentes, al sostenimiento de los delicados equilibrios sociales y ambientales en las que estas sociedades se sustentaban³⁸. Conviene recordar que, en no pocos casos, las

³⁷ Un modelo para el análisis sistemático de la incidencia del tipo de sociedad en los modos de funcionamiento de los mercados puede encontrarse en Gallego, 1995. En Gallego (1992) se presentó una primera versión para el análisis de los mercados agrarios.

³⁸ Para un análisis de estos mercados (del “mercado social de la reciprocidad”) y del papel de los valores colectivos en los intercambios véase Izquierdo (2001: 373-619 y particularmente 477-552). La propuesta de este autor (señala que mediante la publicidad de los acuerdos la comunidad los acepta y los incluye en su memoria colectiva) nos muestra el modo a través del cual las comunidades fiscalizaban y asumían colectivamente las transacciones entre particulares. Los acuerdos comerciales, para ser validados en este contexto, pasarían por un proceso previo de “chismorreos” que otorgaría un carácter público a las transacciones.

redes sociales construídas en las sociedades precapitalistas demostraron gran capacidad para convertirse en útiles soportes de la coordinación mercantil en épocas posteriores.

Hasta ahora hemos observado al mercado condicionado por una amplia variedad de canales que le conectan con su entorno. En la parte segunda vimos cómo ese entorno tiene lógicas de transformación que afectarán profundamente al mercado y a los procesos productivos que en él se conectan. En las páginas siguientes se va a tratar de mostrar cómo incidieron en el funcionamiento de los mercados rurales españoles las distintas características del medio natural en el que se asentaban y las líneas de evolución de las sociedades que los organizaban. Con ello se pretende reflexionar históricamente sobre los caminos mediante los cuales los equilibrios sociales y ambientales fueron repercutiendo en los modos de funcionamiento del mercado y de los procesos productivos potenciando o dificultando a su vez las posibilidades de crecimiento. Este ejercicio, aunque se realizará de forma muy genérica, nos permitirá precisar con ejemplos algunas de las propuestas presentadas, así como mostrar tanto su utilidad para la investigación histórica como sus implicaciones interpretativas.