

Las inercias sociales, los derechos de propiedad y las empresas.

Domingo Gallego Martínez
Universidad de Zaragoza

Introducción.

El objetivo de este trabajo es mostrar, desde una perspectiva teórica, cómo el modo de funcionamiento de las empresas y las implicaciones que pueden tener los derechos de propiedad son muy dependientes del contexto social en el que unas actúan y los otros se ejercen. Ello nos conduce a preocuparnos por las características de las sociedades pues en ellas podemos encontrar algunas de las claves que pueden explicarnos el que los derechos de propiedad de unos sean un freno para el desarrollo de las capacidades de otros o que por el contrario sean un elemento que, junto a otros, den mayor seguridad a los procesos productivos y más transparencia a las relaciones comerciales sin entorpecer por ello las posibilidades de los que solo poseen patrimonios muy reducidos. De modo similar, el análisis de la sociedad nos podrá dar pistas para entender porqué, en algunos casos, las empresas son fuentes de nuevas posibilidades para quienes participan o se relacionan con ellas así como para el conjunto de la sociedad o, en otros, se convierten en depredadoras de capacidades humanas y recursos naturales.

Para enfrentarnos a esta tarea el primer paso va a ser utilizar la literatura económica de carácter institucional para poder llegar a alguna conclusión sobre cuáles son los rasgos básicos de una sociedad que induce a depredar a los otros y a la naturaleza y cuáles los que inducen a ser considerados con los intereses de los demás. Este será el objetivo del apartado primero. A su vez, para poder pensar en las implicaciones de los derechos individuales de propiedad, será necesario situar estos derechos en la sociedad en la que se ejercen, es decir, en el contexto de otros modos de acceso a los recursos y en el de las formas en las que los propietarios hacen operativas las potencialidades productivas de los bienes por ellos poseídos. Este será el objetivo del apartado segundo. En el tercero se presentará un concepto de empresa que permita identificar los caminos a través de los cuales las características de su entorno social afectan a su modo de funcionamiento.

El hacer una reflexión muy general y desde una perspectiva teórica sobre estas cuestiones resulta, a mi entender, muy apropiado en el contexto de una sesión en la que se pretende analizar históricamente las consecuencias para el desarrollo económico de los modos de gestión empresarial y de las reformas agrarias. La propia inclusión de ambos aspectos (la gestión y las reformas agrarias) en una misma sesión del Congreso de Historia Económica muestra que los organizadores parten de la hipótesis de que el cambio en el contexto social, que puede ser provocado por una reforma agraria o por otras acciones, puede a su vez transformar los tipos de empresas, sus modos de gestión, así como las implicaciones de ambos aspectos sobre el desarrollo económico y sobre su viabilidad ambiental.

Para intentar ser funcionales con este enfoque de los organizadores, el trabajo termina con un epílogo (parte cuarta) en el que se reflexiona, ya de modo más histórico que teórico, sobre las reformas agrarias y los modos de gestión empresarial utilizando los instrumentos analíticos presentados en los epígrafes anteriores.

1. La fuerza de las inercias.

Las fuerzas que inducen las inercias sociales son en general una combinación de factores ambientales, tecnológicos e institucionales¹. En las teorías reproductivas y evolutivas encontramos propuestas que combinan estos factores dándoles, según los casos, más peso a unos u otros, pero manteniendo siempre la interacción entre ellos y suponiendo la existencias de unas sendas no deterministas de evolución². Sin embargo en dos autores tan distintos como North y Bhaduri encontramos unas propuestas en las que se otorga un considerable protagonismo a las instituciones como factores primarios inductores de las inercias sociales, aunque a través de dos perspectivas muy dispares. Las inercias estarían explicadas según North ([1990] 1993) por el sistema de incentivos inducido por las normas y valores de una sociedad y según Bhaduri ([1983] 1987 y 1998) por las relaciones de poder en ella dominantes. En las páginas siguientes se tratará brevemente de las ricas interacciones de las teorías reproductiva y evolutiva pero también de la utilidad de recurrir a los factores primarios tanto de carácter institucional como ambiental.

1.1. Inercias evolutivas.

Desde la perspectiva de las teorías evolutivas y reproductivas la capacidad productiva de una sociedad se concreta, en un momento dado, en un gran conjunto de diversas instalaciones e infraestructuras gestionadas por organizaciones y redes sociales privadas o públicas que ordenan los modos de cooperación de una población con diversos grados de cualificación y de adaptación a los trabajos que desempeñan, dando lugar todo ello a unos peculiares niveles de eficiencia en el manejo de los recursos disponibles. Esta compleja trama de instalaciones, organizaciones y redes está integrada a su vez en un medio natural concreto que aporta recursos de distintos tipos: suelos con capacidades variadas, subsuelos más o menos dotados, aire limpio, agua. Las aportaciones también provendrán de las relaciones que se sostengan con otras economías que pueden nutrir, a la sociedad considerada, de recursos humanos y naturales procedentes de otros ámbitos espaciales y también de productos elaborados, de servicios de distinto carácter así como de experiencias organizativas y tecnológicas. La localización, en la medida que facilite u obstaculice estos contactos, será por lo tanto un factor importante.

La dinámica evolutiva de una sociedad estará inducida por la inversión en capital físico y humano y por las modificaciones que puedan realizarse en las organizaciones y redes sociales que permiten ordenar los distintos procesos de cooperación. Mediante estos cambios se irá modificando el campo de posibilidades de las tecnologías disponibles, posibilitando a su vez el descubrimiento y selección de las innovaciones que puedan llegar a constituir las bases de nuevos sistemas tecnológicos. Pero el punto de partida condiciona el campo de posibilidades accesible, pues cada tecnología tiene un campo de posibilidades finito y su modo de concretarse en cada economía en instalaciones concretas y en capacidades específicas de sus organizaciones y de su

¹ 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.

² Para una reflexión sobre los distintos conceptos de evolución manejados explícita o implícitamente por las distintas corrientes de pensamiento económicos véase Hodgson ([1993] 1995), en particular el capítulo 3. En López y Valdaliso (1999: 32-35) puede encontrarse una útil síntesis de las inercias implícitas en las teorías evolutivas. Respecto a las teorías reproductivas remito al lector a dos trabajos clásicos: Sraffa ([1960] 1966) y Pasinetti (1993). El protagonismo que se otorga a la inversión en la presentación que se hace en el texto de las lógicas evolutivo-reproductivas esta inspirado principalmente en estos últimos autores.

población reduce aún más el campo de posibilidades accesibles. También el campo de innovaciones accesibles desde una tecnología, unas instalaciones, unas organizaciones y unas capacidades humanas dadas será limitado. Igualmente es limitada la capacidad de cada economía concreta, según cual sea su punto de partida, de integrar innovaciones generadas en otros ámbitos. En definitiva, el campo de maniobra es finito y distinto para las distintas economías y por lo tanto, el punto de partida es inductor de inercias abiertas, pero inercias al fin y al cabo.

Pero la inversión, y los demás cambios que puedan tener lugar en un sistema económico no tiene solo condicionantes tecnológicos y sociales, también los tiene ambientales. Las tecnologías agrarias requieren frecuentemente condiciones naturales adecuadas y por lo tanto sus potencialidades son distintas en los distintos ámbitos. Las tecnologías industriales también tienen requerimientos que no las hacen igualmente viables en todas las circunstancias: la dotación de agua y recursos del subsuelo es un factor condicionante en no pocos casos. Además la inversión, en particular la que se concreta en capital físico, no es solo un factor inductor de transformaciones productivas, sino también la principal impulsora de los procesos de degradación ambiental y de agotamiento de las reservas de recursos no renovables por lo que en su propio desenvolvimiento se van cerrando posibilidades y poniendo límites a su expansión. Estos techos ambientales no se manifiestan con la misma intensidad en unos ámbitos que en otros, pues existen condiciones naturales más o menos vulnerables a la degradación y formas de aplicar las tecnologías para la puesta en marcha de procesos productivos concretos más o menos agresivas desde el punto de vista ambiental. Estos techos ambientales pueden ser a su vez inductores de innovaciones que amplíen el margen de maniobra de una tecnología o pongan las condiciones para su sustitución. Pero el descubrimiento y la aplicación de estos nuevos campos de posibilidades no serán igualmente accesibles para todas la economías y empresas.

A su vez las organizaciones, las redes sociales y los propios individuos se verán condicionados en sus características y en su desenvolvimiento por los valores y las normas que, junto a las relaciones de poder, condicionan el comportamiento de todos ellos, incluidas las administraciones públicas. Las condiciones institucionales internacionales (organismos internacionales y sus políticas) y sus consecuencias no equilibradas sobre los distintos países serán también un factor que puede abrir y cerrar posibilidades, así como la distinta capacidad de negociación de los distintos estados para establecer las normas que rijan sus relaciones bilaterales.

El conjunto de las circunstancias mencionadas (tecnológicas, ambientales e institucionales), al interactuar entre ellas, son un nuevo factor inductor de inercias pues la combinación de factores favorables se potencian mutuamente para ampliar el margen de maniobra, mientras que la combinación de los desfavorables actuará en un sentido restrictivo. Esta lógica argumental interactiva, propia de las teorías evolutivas y reproductivas, tiene un enorme interés y remite a la historia como factor explicativo de las sendas seguidas por las sociedades, pues es en el pasado donde se han de buscar las claves para explicar la secuencia de concatenaciones que han ido configurando unas condiciones favorables o desfavorables desde el punto de vista tecnológico e institucional. A través de la investigación histórica se podrán encontrar las claves para la explicación de las inercias positivas o negativas a las que se enfrentan las distintas sociedades, así como los distintos márgenes de maniobra disponibles en cada una de ellas.

1.2. Inercias primarias.

Algunos autores, North y Bhaduri entre ellos, pretenden encontrar fuerzas primarias explicativas de la formación de ámbitos favorables o desfavorables para el progreso. En cierto modo lo que ofrecen es una teoría de la historia explícita en North e implícita en Bhaduri. Las condiciones ambientales también han sido frecuentemente utilizadas, en solitario o en combinación con los aspectos institucionales, como fuerzas primarias desencadenantes de los distintos tipos de inercias. A partir de estos materiales presentaré en las páginas siguientes unas breves reflexiones sobre las fuerzas primarias inductoras de las inercias sociales.

Desde la perspectiva de North ([1990] 1993), el comportamiento se rige por valores y normas formales e informales asumidas consciente o inconscientemente por los individuos y los grupos. En la medida en que sean pautas de comportamiento generalmente aceptadas, las propias inclinaciones personales tenderán a ir en esa dirección, pero también la auto coacción, la del entorno inmediato y, en su caso, la coacción de la autoridad pública conducirán a su cumplimiento. Este marco de valores y normas es generador de incentivos y restricciones que afectarán tanto al comportamiento individual como al de las organizaciones (familias, explotaciones, empresas u organismos no mercantiles públicos o privados). La impresión inicial es así que los valores y las normas producen los incentivos que dan lugar a la constitución de organizaciones con objetivos y características compatibles con las normas y valores generales.

North no solo señala la fuerza de los valores y normas sociales para inducir comportamientos sino que además identifica el tipo de valores inductores del progreso. Éstos se concretan en el respeto a los derechos individuales, incluidos lógicamente los derechos de propiedad, pues este respeto en la medida en la que forme parte de los valores sociales inducirá a que solo se pueda contar con las capacidades o el patrimonio de otro a través de acuerdos mutuamente consentidos y este consentimiento solo se alcanzará, en el contexto de unas pautas hedonistas de comportamiento, si el acuerdo es beneficioso para todas las partes implicadas. Cualquier restricción que no sea mutuamente acordada o que se intente aplicar a agentes que no han intervenido directa o indirectamente en la negociación supondría un riesgo de expropiación directa del patrimonio de los agentes excluidos y también un riesgo de que se recorten otros de sus derechos individuales. Estas situaciones de hacerse efectivas podrían ir debilitando las conexiones entre los intereses individuales y los colectivos a causa de los incentivos para la constitución de organizaciones con objetivos más confiscatorios que productivos y para la introducción de restricciones a la competencia, es decir, a la libertad de movimientos de mercancía, personas y empresas.

Estas posibilidades de acumular unos a costa de otros afectarían negativamente a los otros y al conjunto de la sociedad y es según North una de las principales razones que explican la persistencia del atraso en algunas sociedades³. Pero el respeto a los derechos individuales si está profundamente asentado dificultará esos comportamientos parasitarios y tenderá a preservar la coherencia entre los objetivos e intereses individuales y los generales pues, en este contexto social respetuoso con los derechos de los otros, para obtener cosas que no se poseen el único camino será producir, intercambiar o pactar redistribuciones de la renta o la riqueza. Todo ello, dada la existencia de costes de transacción, supondría también alcanzar acuerdos sobre las normas que definan los derechos de propiedad y sobre las que regulen los contratos a través de los cuales se organiza la cooperación. Los costes de transacción también inducirán a los particulares a la constitución de organizaciones de carácter público que

³ Véase el tratamiento que North ([1990] 1993: 121-136) hace de los casos de Estados Unidos y de Latinoamérica para ejemplificar las potencialidades de los valores individualistas.

coordinen los procesos de negociación social y garanticen la puesta en práctica de lo acordado⁴. A su vez a través de las empresas se organizará una cooperación directa entre los agentes que sustituirá y complementará, en aquellos casos que los costes de transacción lo hagan conveniente, a la cooperación indirecta a través del mercado. Los derechos individuales serían así los principales inductores tanto de la cooperación productiva, como de la formación de instituciones públicas respetuosas con los intereses de todos, como de la persistencia de la competencia, inductora a su vez de modos eficientes de cooperación.

Pero Bhaduri ([1983] 1987 y 1998) señala además que la complementariedad entre intereses particulares y colectivos se puede romper, tanto en el ámbito mercantil como en el político, como consecuencia de la existencia de graves desequilibrios sociales, pues estos desequilibrios acabarán provocando serias contradicciones entre lo que es eficiente para la prosperidad general y lo que es eficiente para un grupo social concreto. Es decir distinguen entre eficiencia general y de clase y analiza en que contextos pueden darse contradicciones graves entre ambas.

El núcleo de su argumentación se sitúa en las características de las organizaciones que operan en el mercado para apreciar si participan en él de modo voluntario o forzado pues en este segundo caso la relación entre intercambio y ganancia mutua se rompe y con ello también la relación entre intereses personales y generales, pese a que las organizaciones actúen en una sociedad mercantil en la que reine la propiedad privada de los recursos y las libertades individuales⁵.

Bhaduri da gran importancia en los ejemplos que utiliza a la posibilidad de elegir entre participar en el mercado y producir para autoabastecerse. En la medida que esta posibilidad sea efectiva la participación en el mercado será voluntaria y en la medida en que esta posibilidad disminuya la participación en el mercado será forzada. Su ejemplo de comercialización forzada es el de unas explotaciones agrarias muy endeudadas que tienen que renunciar a combinaciones entre producción para la venta y producción para el autoconsumo, o entre producción para vender hoy o en el futuro, que les podrían ser más favorables. La causa de esta disminución de su campo de posibilidades de elección será la necesidad de hacer frente a las obligaciones a las que su elevado endeudamiento les obliga, endeudamiento, que tampoco mejora sus campo de posibilidades pues solo le permite financiar, y de modo muy precario, sus gastos corrientes de consumo y producción. En este contexto el propio nivel de endeudamiento será también forzado, existiendo otras combinaciones de financiación externa e interna a las que no tiene acceso a causa de que sus urgencias y sus limitadas garantías le inducen a utilizar los servicios del crédito en condiciones muy onerosas, condiciones que provocan la reproducción de lo que Bhaduri denomina comercio forzado.

⁴ North, como se indica en el texto, da un peso considerable en su argumentación a los costes de transacción (Coase, [1937] 1994). Para North ([1990] 1993: 122) si las instituciones son económicamente relevantes y condicionan las sendas de desarrollo es a causa de la existencia de costes de transacción. Indudablemente hay otras razones de carácter ambiental, tecnológico o ligadas a la equidad que también tienen considerable capacidad explicativa de la necesidad de las sociedades de dotarse de instituciones y organizaciones. Olson ([2000] 2001: 1-32) coincide con Coase y North en la necesidad de un contexto institucional adecuado pero ve inviable que sea a través del acuerdo entre los particulares como se logre construir y remite a la acción coactiva del estado condicionada a su vez por los intereses de quienes lo controlan. Estos últimos, al tener intereses coincidentes con el conjunto de la sociedad (viven de ella luego tienen que protegerla) tienden a estar motivados a la provisión de los bienes públicos que faciliten la cooperación mercantil entre los particulares para la provisión de bienes de uso privado. Los estados que actúan en el contexto de sistemas políticos democráticos pueden ser, según Olson, particularmente eficientes en el logro de estos resultados.

⁵ El razonamiento sostenido por Bhaduri ([1983] 1987) se realiza bajo el supuesto de que está analizando sociedades donde los mercados de trabajo, productos y crédito aún no han tomado formas plenamente capitalistas. En el texto, sin embargo, se extienden sus planteamientos a mercados bajo condiciones institucionales propias de sociedades capitalistas, incluso al caso de sociedades capitalistas desarrolladas.

En estas condiciones una de las partes puede perder con el intercambio y a su vez también la sociedad en su conjunto en la medida que esta situación afecte a grupos sociales amplios y dificulte su capitalización personal y empresarial. Por otro lado, si la actividad de préstamo y compra de las cosechas resulta rentable para prestamistas, propietarios o intermediarios invertirán recursos en esta dirección colapsando de este modo la mejora del capital físico y humano en el conjunto del sistema social. Es decir, Bhaduri indica con este ejemplo cómo el tipo de organizaciones que participan en el mercado condiciona la capacidad de esta institución de inducir al desarrollo general combinando los intereses individuales.

Esta línea argumental se puede generalizar pues implícitamente lo que señala Bhaduri es que los resultados de las negociaciones mercantiles serán tanto más coherentes con los intereses de cada una de las partes si cada una dispone de un campo de elección efectivo, es decir, si dispone de otras alternativas viables. El tamaño del campo de elección accesible para los distintos individuos, grupos y organizaciones será, por lo tanto, clave para que mediante la negociación mercantil (y el caso es similar para la negociación política) se vaya alcanzando cierto grado de coherencia entre intereses particulares y generales. Es decir, no solo son necesarios unos derechos de propiedad bien definidos y la interacción de los propietarios a través del mercado para inducir al progreso sino, además, unas relaciones de poder no excesivamente desequilibradas que eviten la prepotencia de unos y la falta de posibilidades de elección de otros tanto en la negociación mercantil como en la política, como en la que pueda darse en otros ámbitos de la vida social.

Pero es que además los derechos de propiedad que propician estos equilibrios (es decir, cierta diversidad de opciones para todos) no tienen por qué ser exclusivamente los derechos individuales de propiedad pues, por ejemplo, en no pocos casos históricos los derechos de propiedad colectivos cohesionan a los grupos reforzando su capacidad de negociación política y mercantil. Estos derechos colectivos ofrecen a su vez alternativas al mercado para proveerse de recursos, dando además mayor seguridad a los más débiles en la medida que es una propiedad inalienable y, por lo tanto, independiente de la situación económica de las familias. Las redes sociales que se tejen en torno a la gestión de la propiedad comunal facilitan también la cooperación y la transmisión de información entre los vecinos lo que impulsa sus capacidades y por lo tanto aumenta su campo de elección.

Este ejemplo nos remite a su vez a que en cualquier sociedad existen diversos modos de organizar la cooperación y cada uno de ellos con campos de eficiencia distinta en cada momento concreto. Es decir en la sociedades no solo hay mercados y organizaciones privadas que se proveen en el mercado y producen para vender. Encontramos también familias, organizaciones de carácter comunal o vecinal con su patrimonio y sus normas para aprovecharlo; encontramos instituciones públicas con muy diversos patrimonios y sistemas de captación de recursos vía impuestos que desarrollan a su vez una más o menos amplia diversidad de funciones institucionales y productivas. Existen también variadas redes sociales que enlazan a individuos, familias, vecinos, empresas y que ofrecen a quienes están integrados en ellas nuevas oportunidades de cooperación. En casi todas estas organizaciones, al igual que en el mercado, el elemento central para que en los modos de cooperación estén conectados los intereses individuales y colectivos es la existencia de margen de maniobra efectivo para las partes que negocian entre si en los diversos ámbitos considerados.

Resultará así, y esta es la perspectiva asumida en este trabajo, que las claves para inducir unas inercias positivas en la evolución de una sociedad serán un conjunto de valores y normas sociales, combinadas con organizaciones de carácter privado,

colectivo o público que propicien al mismo tiempo un campo de elección relevante para los miembros de la sociedad y unas posibilidades abiertas y no excluyentes de utilización de los distintos ámbitos que permiten organizar la cooperación social. En estas condiciones los distintos modos de cooperación se potenciarán mutuamente al potenciar las capacidades y los campos de elección de todos y cada uno de los miembros de la sociedad⁶.

En definitiva, la garantía más segura para los derechos individuales y colectivos es que los distintos agentes dispongan de un margen de elección relevante, lo que impedirá a unos imponer sus intereses a otros, pues los otros dispondrán de alternativas que les permitan no aceptar las propuestas de cooperación que no sean coherentes con sus propios intereses. Este margen de maniobra de unos y otros tenderá a influir favorablemente en todos los órdenes de la vida social en la medida en que se extienda a todos los implicados en cualquier forma de cooperación sea familiar, vecinal, empresarial, comercial, sindical o política. Es decir, los valores, las normas y las organizaciones respetuosas con los intereses de todos se forman y se reproducen en contextos en los que los agentes solo aceptan los que les resulta ventajoso al tener un amplio campo de posibilidades de elección. Por el contrario, las normas aparentemente respetuosas con los derechos individuales tenderán a desvirtuarse en contextos en los que el escaso margen de maniobra de unos les fuerce a aceptar las propuestas de los otros sin poder matizarlas para que sean consideradas con sus intereses.

La potencialidades del modelo de sociedad resultante de las interacciones concretas que se den en cada caso entre individuos y organizaciones se verán a su vez favorecidas en su desarrollo si coinciden con unas condiciones ambientales no muy agresivas para la vida humana⁷ y que ofrezcan a su vez ciertas potencialidades productivas. Siendo estos factores particularmente relevantes si tenemos en cuenta que el desencadenamiento de las inercias positivas (y el de las negativas también) nos remiten frecuentemente a periodos preindustriales o a épocas en las que aún la agricultura orgánica tenía un imponente peso en el empleo y en el suministro de alimentos y materias primas y estaba integrada con otras actividades productivas de carácter manufacturero que configuraban unas sociedades rurales diversificadas productivamente y con un gran peso en el conjunto del sistema económico que en general era, por lo tanto, muy dependiente, tanto en sus posibilidades como en los modos de aprovecharlas, del medio natural en el que se ubicaba⁸. Desde luego el creciente papel que van a ir teniendo desde las primeras fases de la industrialización los recursos del subsuelo en la provisión de energía y materiales que sustituyan a los de origen agrario sitúa también a estos componentes de la dotación de recursos naturales en un lugar clave para explicar el desenvolvimiento de las potencialidades de los sistemas sociales al menos en sus primeras etapas⁹.

Además no puede perderse de vista, como impulsor de inercias primarias, el factor localización, u otros que propicien las relaciones entre sociedades distintas, pues los procesos de desarrollo necesitan también de interacciones entre las sociedades que faciliten el trasvase de experiencias tecnológicas, organizativas y culturales. Este aspecto nos remite a observar que el desarrollo no es un proceso que pueda entenderse a nivel local, regional o nacional pues las interacciones que lo hacen posible requieren su

⁶ El acceso a un campo amplio de opciones Sen ([1999] 2000: 15-53) lo sintetiza en el concepto de libertad en el que se condensa la capacidad de acción, y por lo tanto también de negociación de las personas. La libertad se concreta así en el acceso a la salud, a la cultura, a los recursos y a la coordinación con otros a través de la integración en las redes y organizaciones sociales disponibles en una sociedad.

⁷ Véase Landes ([1998] 1999: 19-30).

⁸ Véase Siefertle, 2001 y González de Molina, 2001: 43-50

⁹ Para los modos de interacción entre naturaleza sociedad y economía véase Georgescu-Roegen ([1971] 1996: 45-68 y 380-390) y Wrigley ([1988] 1993).

paralelismo en varios espacios que se irán potenciando mutuamente. Claro que a su vez este aprovechamiento de las inercias positivas que vienen de fuera requerirá unas condiciones sociales y ambientales locales que permitan su asimilación y aprovechamiento y que expliquen a su vez la diversidad de resultados dentro de espacios globalmente prósperos. En este último aspecto, la localización concreta de centros dinámicos en las sociedades prósperas, pueden darse algunos elementos de casualidad que inducen a procesos acumulativos, pero para que estas casualidades prendan suelen ser necesarias condiciones apropiadas que las hagan viables¹⁰.

El conjunto de circunstancias sociales y ambientales que pueden inducir a la puesta en marcha de inercias primarias positivas nos muestran indirectamente también las condiciones que pueden ser impulsoras de las negativas. A su vez el conjunto de condiciones inductoras de inercias primarias positivas o negativas estarían tras el despliegue de las concatenaciones que nos presentan las teorías reproductivas y evolutivas. Es decir tanto las posibilidades de poner en marcha procesos de inversión como las consecuencias que se deriven de ellos entroncan con el proceso previo de constitución de unas condiciones sociales más o menos favorables para su despliegue, asentamiento y fructificación.

De nuevo resulta que la respuesta hay que buscarla en la historia pero en este caso las condiciones que permiten generar tecnologías, desarrollar sus potencialidades, integrar innovaciones tecnológicas u organizativas externas, nos remiten a las características del sistema social muy dependiente a su vez de las condiciones ambientales en las que actúa. Es decir nos remiten a indagar sobre las razones que explican las distintas dotaciones de recursos y los distintos modos de aprovecharlos. Las líneas de evolución productivas y tecnológicas que resulten de las condiciones sociales y ambientales iniciales una vez puestas en marcha serán inductoras de sus propias inercias evolutivas. A partir de este punto las propuestas que identifican fuentes primarias para las inercias sociales enlazan con las propuestas reproductivas y evolutivas y ya el peso relativo en la generación de inercias sociales de unos u otros factores dependerá de las características del caso estudiado. Pero conviene tener siempre la precaución de preguntarse e indagar sobre las causas originarias explicativas de unas u otras dotaciones de recursos, es decir, de las distintas dinámicas sociales, pues en ellas pueden encontrarse las vías de solución de algunos de sus desequilibrios o de potenciación de algunas de sus capacidades.

Así, desde la perspectiva de las inercias primarias, los desequilibrios sociales parecen difícilmente superables así como los efectos que generan: una sociedad y un sistema económico poco integrados y poco diversificados. Es decir, existen valores excluyentes y discriminatorios, así como profundas desigualdades en el acceso a los recursos que, al reproducirse, sostienen a unos sistemas sociales muy desequilibrados que dificultan la generación de recursos productivos y su utilización para el logro de objetivos de interés general.

Las condiciones favorables (sobre todo si son tanto de carácter social como ambiental) tenderán, por el contrario, a despertar las potencialidades de los individuos y de la colaboración entre ellos, logrando así modos más eficaces de aprovechamiento de los recursos humanos y naturales. Es decir, existen sistemas de valores que cohesionan al conjunto de miembros de la sociedad, y relaciones no muy desequilibradas de poder que, al tender a mantenerse, permiten la reproducción de unos sistemas sociales que facilitan la generación de recursos productivos y un aprovechamiento de sus potencialidades coherente con el interés general.

¹⁰ Una reflexión sobre la relación entre la casualidad y la localización industrial puede encontrarse en Krugman, 1992.

La fuerza de las inercias se matiza si tenemos en cuenta que, al menos potencialmente, existen en las sociedades, incluso en las más desequilibradas, un conjunto de incentivos y de fuerzas que inducen a la negociación para mejorar las capacidades del grupo y de sus miembros e incluso a tener en cuenta, en el logro de estos objetivos, los requerimientos y restricciones del medio natural sobre el que actúan. La fuente principal de esos incentivos será la existencia de relaciones sociales densas y continuadas entre los miembros de una sociedad, pues ellas son el soporte en el que se desarrolla y se descubre la mutua utilidad o solidaridad de unos respecto a otros. El cambio, entendido como corrección de inercias negativas o potenciación de las positivas, será inducido precisamente por estas fuerzas que conducen a tener en cuenta los intereses de los otros, pues gracias a ellas se podrá ir ampliando progresivamente el campo de elección efectiva de los miembros de la comunidad y de sus organizaciones. Pero en este trabajo no se va a tratar tanto de las fuerzas que inducen al cambio sino de las consecuencias, en un momento dado, de una combinación concreta de inercias primarias y evolutivas sobre los modos de acceso a los recursos y sobre el funcionamiento de las empresas¹¹.

2. De los derechos de propiedad y de otros modos de acceso a los recursos.

Los derechos de propiedad permiten a quienes los detentan acceder a los recursos poseídos y en su caso comerciar con ellos o con los servicios que generan. En la medida que el acceso a los recursos es un paso inevitable para el consuno o para organizar cualquier tipo de proceso productivo y teniendo en cuenta que en los intercambios se requiere al menos un mutuo reconocimiento de los derechos de posesión sobre las mercancías intercambiadas, se hace evidente que los derechos de propiedad ocupan un lugar clave en el funcionamiento de cualquier economía y, por supuesto, también en las economías de mercado. Por los mismos motivos tienen también una elevada trascendencia las normas que regulan el uso de los derechos de propiedad sobre los distintos tipos de bienes, así como las que regulan los contratos de cesión de la propiedad o del usufructo de los recursos poseídos.

No nos puede extrañar, por lo tanto, que sea frecuente situar a los derechos de propiedad individuales como el núcleo explicativo de las potencialidades de los mercados: su generalidad, la precisión en su definición y la seguridad en su posesión y disfrute se suelen convertir en piezas claves para explicar las potencialidades del mercado, particularmente si se tiene en cuenta que las decisiones con más capacidad de inducir al crecimiento económico son las de inversión y estas, al suponer grandes desfases entre los desembolsos y los resultados, son especialmente sensibles a la seguridad en la posesión y a las expectativas de un escrupuloso cumplimiento de los contratos¹².

Pero el desenvolvimiento de las potencialidades del mercado requiere a su vez de otros ámbitos que le nutren de recursos humanos y materiales y también de criterios, normas y organizaciones vitales para mantener la interacción mercantil entre

¹¹ En un trabajo en curso de realización estoy tratando precisamente del analizar las fuerzas que inducen al cambio, a romper con las inercias que constriñen el desarrollo humano, pero en el que ahora presento se trata de resaltar el peso de la historia. Quede claro que en este trabajo se está ofreciendo una versión incompleta y demasiado determinista de la evolución de las sociedades que queda matizada tan solo por la capacidad transformadora de las reformas agrarias que se comenta en el apartado cuarto. Pero incluso para valorar teóricamente las posibilidades de plantearlas y ponerlas en práctica sería útil tener en cuenta las fuerzas generales que pueden facilitar este tipo de transformaciones.

¹² Véanse particularmente las mejoras en la eficiencia en las negociaciones mercantiles gracias a una adecuada definición de derechos de propiedad (Coase, [1960] 1994) y la importancia de la seguridad en los acuerdos no autoliquidables (Olson, [2000] 2001: 216-235). Una visión general de los derechos de propiedad desde esta perspectiva neoclásica puede encontrarse en Eggertsson ([1990] 1995).

particulares y empresas. En esos otros ámbitos es frecuente que la propiedad no sea el camino único (y en no pocos casos ni el principal) para el acceso a los recursos y a su aprovechamiento. Es decir, es frecuente que en la cooperación no mercantil los propietarios y arrendatarios no sean los únicos con acceso a los bienes que poseen o usufructúan, sino que también otras personas accedan a ellos por estar de algún modo vinculadas con los propietarios o usufructuarios legales. A su vez es también muy habitual que los propietarios o arrendatarios no gestionen directamente los recursos poseídos sino que lo hagan a través de organizaciones de distinto tipo por lo que de las características de estas últimas dependerán buena parte de los resultados alcanzados. En definitiva, los modos en que se organiza el acceso a los recursos de los que no son ni propietarios ni arrendatarios y las formas de organizar la gestión de sus recursos por los propietarios pasan a ser elementos que condicionan las potencialidades de unos derechos de propiedad dados y que explican a su vez la persistencia y reproducción de su diversidad en las distintas sociedades capitalistas, incluidas las más desarrolladas. En los párrafos siguientes me voy a ocupar con mayor detenimiento de estas cuestiones.

Es evidente que una parte considerable de los bienes a los que accedemos no son de nuestra propiedad ni accedemos a ellos previa operación de intercambio o contrato de cesión de su usufructo. En primer lugar estarían aquellos bienes que siendo propiedad particular de algún o algunos individuos concretos, otros tienen también acceso a ellos de modo más o menos restringido y regulado, pero sin ningún tipo de contrato de arrendamiento o cesión temporal. Efectivamente, en algunos casos disponemos de bienes que no son de nuestra propiedad por el mero hecho de pertenecer a nuestros abuelos, padres, cónyuges, hermanos, es decir, accedemos a ellos como miembros de un grupo familiar, dentro del cual se irán organizando, de modo más o menos formal, los modos del acceso a los correspondientes recursos. Dentro de este mismo grupo de bienes de propiedad particular pero de uso colectivo pueden incluirse algunos de los que son propiedad de amigos, vecinos o conocidos que en ciertas circunstancias facilitan el acceso a los recursos de su propiedad generalmente de modo más restringido del que se accede a los de los familiares. Algunos servicios son suministrados incluso sin ningún tipo de relación entre las partes que pueden estar ligadas simplemente por lazos de solidaridad de carácter general o vinculadas por alguna característica del beneficiario que sensibilice al propietario: origen, edad, sexo, aspecto, situación, religión, raza.

Otro tipo de bienes o servicios a los que pueden acceder particulares, profesionales y empresas sin ser propietarios son los pertenecientes a asociaciones profesionales o empresariales de distinto tipo, a sindicatos, grupos políticos, organizaciones asistenciales (las ONGs entre ellas), ordenes religiosas. En algunos casos para acceder a ellos o a los servicios que prestan se requiere pertenecer o estar relacionado de algún modo con la organización propietaria en otros el acceso a sus servicios puede ser libre o estar restringido a personas o empresas con alguna peculiaridad específica. Los bienes a los que se accede o los servicios que se reciben a través de este tipo de organizaciones pueden ser muy diversos. Unos ligados a el esparcimiento o a la formación: zonas deportivas, lugares de reunión, servicios religiosos, espectáculos, clases, bibliotecas. Otros pueden facilitar servicios básicos a personas en situaciones extremas: alojamiento, ropa, alimentos, protección, información. Otros pueden facilitar el acceso al mercado a personas o empresas: información laboral, contactos comerciales o asesoramientos legal, tecnológico, financiero. Es frecuente a su vez que en paralelo a la prestación de algunos de los bienes o servicios mencionados el mero contacto entre personas con similares problemas induzca a modos de cooperación interpersonal o interempresarial tanto para el desarrollo de actividades políticas o reivindicativas, como para la organización de nuevas actividades mercantiles, como para la mutua prestación de

servicios no mercantiles complementarios a los suministrados por las organizaciones que han facilitado el contacto.

También una buena parte de los bienes propiedad de las distintas administraciones públicas formarían parte del grupo de los que se accede sin ser propietario. En general los bienes propiedad de las administraciones públicas son de acceso más o menos regulado a la totalidad de la población o a algunos segmentos de ella: calles, parques, espacios naturales de titularidad pública, carreteras, bibliotecas, centros cívicos, colegios y hospitales públicos, centros públicos para la prestación de servicios a empresas o a particulares. A ello se añaden los servicios de carácter general prestados por los funcionarios públicos en orden a la limpieza o a la seguridad. A todos ellos se accede como ciudadano o como ciudadano con algún tipo de perfil particular. El acceso supondrá generalmente el cumplimiento de unas normas impuestas por la administración pero también, frecuentemente, por los demás usuarios.

En una posición intermedia entre la propiedad de organizaciones privadas y la propiedad pública estarían los bienes propiedad de instituciones vecinales que solo son accesibles a los vecinos de un lugar o incluso a tan solo una parte de ellos. Sería el caso de los espacios comunales o vecinales antes de que pasasen a ser propiedad municipal e incluso después, pues tras el cambio de titularidad suele perdurar la restricción para su uso a personas no censadas en la localidad. En este caso las normas para el uso de esos espacios o de los servicios de algunas instalaciones (molinos, batanes, prensas, acequias, almacenes, locales) suelen dar lugar a estatutos y a control mutuo entre los vecinos de los modos de aprovechamiento de los recursos.

Usamos también recursos naturales no apropiados ni por particulares ni por ningún tipo de organismo público o privado. El caso del aire o las aguas internacionales son unos de los más evidentes. Pero incluso en estos casos, pese a la no apropiación existen normas que regulan su aprovechamiento que orientan a usar determinados tipos de combustibles o motores, a pautas de comportamiento respecto a la limpieza de las cisterna de los buques y por lo tanto nos remiten a instituciones, nacionales e internacionales, o a acuerdos entre ellas, que regulan estos comportamientos. Es decir, en este caso el uso del recurso, pese a no estar apropiado, responde a normas y a usos sociales y por lo tanto la adecuación de su utilización a los intereses generales dependerá de las características y capacidades de la instituciones que regulan su aprovechamiento así como de los valores que condicionan el comportamiento de los usuarios.

Es evidente, por lo tanto, que a una parte muy considerable de los bienes y servicios que utilizamos no accedemos ni en calidad de propietarios ni de adquirientes de los bienes o de los servicios que generan. Estas posibilidades son factibles por la existencia de las diversas formas de propiedad que se han ido presentando indirectamente en los párrafos anteriores: propiedad privada individual de uso familiar; propiedad privada individual abierta a terceros con los que se tienen vínculos distintos a los familiares; propiedad privada de organizaciones que abren a otros el uso de sus recursos; propiedad colectiva de grupos de empresas o particulares para la prestación mutua de servicios fuera del ámbito del mercado; propiedades en manos de las distintas administraciones públicas abiertas de modo más o menos general a personas, empresas y otras organizaciones; propiedades vecinales como punto intermedio entre la pública y la de las organizaciones no mercantiles; espacios o recursos no apropiados por nadie (ni personas ni organizaciones) y de uso más o menos regulado por acuerdos entre quienes suelen utilizarlos. Las variantes de cada uno de estos tipos de propiedad combinadas con los distintos modos de regular el acceso a los recursos abre una gama de posibilidades aun más amplia de la aquí considerada.

Estas formas abiertas de propiedad y de detentar la propiedad implican que junto a los propietarios legales (particulares u organizaciones de distinto carácter) otras personas, grupos u organizaciones inciden (al acceder a ellos) en sus formas de uso, de tal modo que los posibles objetivos de la propiedad se combinan con la de otros sujetos en la medida que tengan acceso y algún grado de control efectivo sobre los recursos poseídos por otros. Así, los modos de uso efectivos de la propiedad individual tenderán a combinar objetivos individuales, familiares e incluso vecinales en algunos casos; los objetivos de organizaciones públicas o privadas con los de los usuarios concretos (individuales o colectivos) que de hecho tengan acceso a los bienes o servicios poseídos o gestionados por aquellas. Es decir, estos modos abiertos de propiedad facilitan la posibilidad de sostener formas de cooperación distintas a la mercantil que además son vitales para el propio funcionamiento de la economía de mercado¹³. La perseverancia de esas otras formas de propiedad y cooperación se debe, por lo tanto, a la necesidad de organizar el mercado y a la existencia inevitable de circuitos no mercantiles, los naturales evidentemente, pero también la familia, las administraciones públicas, y otros muchos modos no mercantiles de organizar la cooperación humana. Su importante presencia, particularmente en las sociedades capitalistas más desarrolladas (tanto en el inicio de su andadura hacia el capitalismo como en la actualidad) nos muestra que su desarrollo se ha sustentado y se sustenta, entre otras razones, en su capacidad de combinar una amplia diversidad de modos de cooperación¹⁴.

Pero es que además la utilización de la propiedad individual para la puesta en marcha de actividades productivas con objetivos meramente mercantiles implica, en la inmensa mayoría de los casos, dar entrada a otros en el manejo de los recursos propios. Con ellos entrarán no solo sus habilidades y capacidades productivas, sino también sus particulares intereses que en alguna medida acabarán impregnando al conjunto de la organización empresarial y a sus objetivos. Las formas que pueden tomar estas participaciones son muy variadas, pero lo más frecuente en estos casos es que la participación de terceros se realice mediante contratos mercantiles de compraventa de servicios. En unos casos serán contratos de trabajo que implicarán la incorporación con distintas funciones y condiciones de trabajadores con sus particulares competencias profesionales. En otros se combinarán los contratos laborales con la cesión del usufructo de parte del patrimonio de la empresa a otros trabajadores o empresas a través de diversos contratos en los que se establecen obligaciones recíprocas. Este último sería el caso de los distintos tipos de contratos de cesión de fincas en arrendamiento o aparcería, o de cesión del uso de redes comerciales, de marcas, de sistemas de fabricación.

Todos estos contratos darán lugar a que, aunque el propietario tuviese unos objetivos iniciales exclusivamente individuales para organizar la puesta en marcha de

¹³ El mercado y el conjunto de la economía de mercado requiere para su funcionamiento de las actividades de producción y asignación de bienes y servicios que tienen lugar en su exterior. Esta situación es consecuencia de la capacidad productiva de la naturaleza, así como de las reservas de recursos en ella existentes. Además, en torno a las relaciones familiares, vecinales o políticas, así como en torno a las redes y organizaciones no mercantiles que conectan entre sí a quienes participan en los mercados, se suele organizar una parte de la producción y de la distribución de bienes y servicios y también a través de ellas se puede controlar el acceso a una parte de los recursos naturales. En todos estos casos el mercado será condicionado en su funcionamiento por el tipo de bienes a los que se accede, o para los que se encuentra empleo, sin necesidad de acudir a él; y también por el origen, escasamente mercantil, de muchos de los que en él se intercambian.

¹⁴ No resulta adecuado, a mi juicio, hablar de fallos del mercado, del estado o de la familia para explicar la convivencia entre unos u otros modos de cooperación. El hecho es que dada la complejidad de las sociedades actuales (y de la mayoría de las anteriores) ninguna forma de cooperación por sí misma tiene capacidad de hacer frente a la provisión de todas las necesidades individuales y colectivas. Las creencias en posibles únicos caminos aumentan riesgos y resta efectividad, pues la eficiencia de cada modo de cooperación depende de la de los demás. Uno de los problemas que tiene ante sí cualquier sociedad es, por lo tanto, ir seleccionando en cada momento histórico aquella combinación de modos de cooperación que pueda resultar más adecuada desde el punto de vista social y ambiental.

una nueva empresa, la puesta en marcha efectiva de sus proyectos terminará combinando los suyos con los de otros para poder dar viabilidad a sus planes. Y también, en cierta forma, a través de este mecanismo, parte de la influencia económica y política implícita en la posesión de esos bienes pasará a quienes de hecho tienen cierto control sobre ellos sin llegar a ser propietarios. Este último resultado aunque es de carácter general se aprecia de modo particularmente claro en el caso de las personas que, sin ser propietarios, ocupan puestos relevantes en la gestión de una empresa¹⁵.

Es decir, también a través de las empresas gestionadas con objetivos mercantiles, personas que no son propietarias acceden a los recursos poseídos por otros para poder desarrollar las tareas que se les encomienden pero también, en parte, para poder atender a sus propios objetivos. En la medida en que estos agentes puedan disponer de cierto margen de autonomía respecto al principal, su capacidad de hacer que cuenten sus objetivos particulares será mayor y en ese sentido sus intereses y criterios incidirán en los modos de utilizar bienes poseídos por otros. Incluso su influencia social y profesional y su remuneración puede verse afectada por esta circunstancia. La actividad empresarial consistirá en este contexto en hacer compatible los requerimientos de sacar adelante un determinado proyecto con las distintas capacidades y objetivos de los distintos propietarios y agentes que tienen que participar en el para hacerlo viable.

De este recorrido resulta que es mucho más frecuente de lo que puede parecer el acceso a recursos de los que no se es propietario y, a su vez, menos frecuente de lo aparenta el uso particular por su propietario de los recursos por él poseídos¹⁶. Es decir las capacidades de los individuos y de las organizaciones y su posibilidad de utilizarlas no dependen solo del acceso a los bienes que posean sino también de las posibilidades abiertas de acceder a los recursos de otros, y a los naturales no apropiados, por vías mercantiles y no mercantiles. Las condiciones en las que se realice este acceso tendrán también gran importancia pues de ellas dependerá que los objetivos e intereses de los no propietarios tengan mayor o menor incidencia en el uso dado a los recursos. Claro que estas posibilidades y sus consecuencias son y han sido muy distintas en unas y otras sociedades.

En la actualidad hay sociedades con administraciones públicas de gran envergadura que prestan servicios de muy distinto tipo a los particulares, a las empresas y a otras organizaciones. Sociedades que suelen tener además una amplia articulación no mercantil entre sus miembros por la pujanza de organizaciones y redes de carácter familiar, vecinal, sindical, político y asociativas de distinto tipo. Sociedades que cuentan también con sistemas empresariales caracterizados por la existencia de amplias trabazones entre las empresas que los integran que da lugar a vínculos estables entre ellas, así como a la existencia de organizaciones sectoriales que les facilitan el acceso a mercados, a servicios, a técnicas o a influencia institucional.

En este contexto la gran magnitud del patrimonio poseído particularmente por algunos individuos o empresas será un factor que indudablemente condicionará positivamente su margen de maniobra, pero el potencial de ese patrimonio será resultado del uso de las capacidades de quienes se incorporan a colaborar con él como asalariados o como empresas asociadas mediante vínculos más o menos sólidos o como

¹⁵ Si los propietarios son diversos esta combinación de objetivos e intereses a la que se alude en el texto aún será más evidente. Si la propiedad y la gestión están separadas la combinación de intereses distintos en el proyecto empresarial todavía será más clara.

¹⁶ Pese a todo hay pequeños talleres y comercios en el que su propietario es el único operario y utiliza directamente los recursos que posee. Hay no pocas personas que viven solas y no comparten su bienes de uso doméstico con nadie y, en fin, cada uno tenemos un limitado conjunto de bienes de propiedad y uso particular. Todo ello nos remite a ámbitos o a actividades en las que la cooperación interpersonal es muy débil o transcurre en mayor medida que en otros casos a través del mercado.

proveedores y clientes más circunstanciales. El uso de los recursos públicos y de los servicios de las organizaciones en las que esté integrado serán otros tantos factores que potenciarán sus resultados. Pero al desenvolverse en una sociedad donde los otros además de capacidades productivas tienen capacidad negociadora la cooperación con ellos requerirá integrar en los proyectos propios los intereses y objetivos de los demás agentes. Es decir, la cooperación directa con los otros aumentará la capacidad productiva de los recursos poseídos e inducirá a combinar objetivos particulares con los generales. Incluso aquellas decisiones empresariales guiadas solo por los precios tenderán a adecuarse mejor, en sociedades de este tipo, a los intereses generales en la medida en que el acceso general y no muy desigual a la renta haga que las necesidades de todos se reflejen a través de la demanda directa de los particulares, o a través de su demanda indirecta a través de los gastos de las organizaciones no mercantiles que nutren a particulares y empresas de bienes y servicios.

A su vez, en este tipo de sociedades la debilidad del patrimonio poseído resta margen de maniobra, pero pese a ello es posible acceder a un relevante desarrollo físico, intelectual, profesional o empresarial. El acceso a recursos y a conexiones por vías no mercantiles podrá completar las obtenidas vía renta y mercado. La formación, los recursos, las conexiones con otros adquiridas por diversas vías suministrarán margen de maniobra a la hora de elegir, y también capacidad negociadora. La existencia de una gran diversidad de organizaciones empresariales o de otro tipo con las que cooperar directa o indirectamente es además de una fuente de oportunidades una baza adicional al negociar con ellas. Todo ello, y las normas y valores generales que en estos contextos suelen equilibrar las relaciones entre las partes, facilitará que al incorporarse o relacionarse con otras organizaciones estas se vean abocadas a tener en cuenta en cierto grado los objetivos e intereses de la otra parte.

Es decir, el desigual reparto de la propiedad de la riqueza genera desigualdades relevantes incluso en sociedades muy trabadas socialmente pero esa trabazón al potenciar los modos de cooperación no mercantiles y al inducir a considerar los objetivos de los demás en las formas mercantiles de cooperación, provoca que las desigualdades patrimoniales personales se vean ampliamente reducidas en términos de renta y de bienestar. Todo ello tenderá a limitar tanto los desequilibrios sociales como los ambientales al disponer los posibles afectados por ellos de capacidades para manifestar sus problemas y para poner en marcha negociaciones que intenten paliarlos.

Pero la propiedad de otros pasará a ser un factor de exclusión en el acceso a los recursos, o inductora de modos de acceso a ellos muy desfavorables para los no propietarios, cuando se combine la fuerte desigualdad en la distribución personal de la propiedad con la débil presencia de modos de cooperación no mercantiles. En sociedades de este tipo la propiedad privada se convierte en la fuente principal de capacidades y oportunidades y la exclusión de la propiedad en la causa principal de la posible marginalidad social de unos o de las carencias serias de otros, pese a que puedan estar integrados de un modo u otro en las empresas organizadas por los poseedores de los recursos productivos. Esta situación dificultará la capacidad de respuesta de los sectores excluidos de la propiedad ante los problemas de todo tipo con los que se vayan encontrando, ya sean de carácter social o ambiental.

Es decir, pese a que la cooperación mercantil sea inductora de otros modos de cooperación y tienda a aumentar sus potencialidades al combinarse con ellos, no todas las sociedades tienen capacidad de responder con similar intensidad a estos incentivos que de una u otra forma sienten asalariados, profesionales, empresarios de distinto rango o consumidores, de tal modo que en unos casos resultan sistemas económicos complejos en las formas de acceso a los recursos y en los tipos de derechos de propiedad que los

sostienen y en otros nos encontramos con una menor relevancia de esas otras formas de cooperación social.

Los factores que pueden inducir a potenciar o debilitar la respuesta a esos incentivos nos pueden remitir a las pautas de distribución de la propiedad privada o a la existencia de otros modos de propiedad y cooperación en las etapas previas a la industrialización, pero también a las características del sistema social en sus aspectos políticos o culturales en la medida que frenen o potencien las posibilidades de los distintos grupos sociales de organizarse para cooperar en la producción, en el acceso a los mercados o, en general, en la defensa de sus intereses.

En definitiva, la diversidad institucional y en concreto la diversidad en las formas de posesión y acceso a los bienes es propia de sociedades capitalistas avanzadas o en camino de serlo e incluso de las relaciones económicas internacionales que mantienen entre ellas. Pero también es propio de ellas la precisión, la seguridad y la amplia regulación de los distintos tipos de derechos de propiedad existentes. Es decir, tras mercados eficientes suelen existir sociedades complejas que les suministran seguridad y estímulos adecuados y los nutren de recursos y tramas sociales densas que conectan de forma directa a quienes negocian en ellos. Mutilar o frenar el desarrollo de las redes sociales no mercantiles existentes en un país para potenciar con ello la cooperación mercantil puede ser por lo tanto contraproducente si el objetivo que se pretende es allanar el camino hacia un bienestar razonable y generalizado.

3. La empresa en la sociedad.

Las empresas son uno de los modos de organizar la cooperación directa entre las personas y en el caso de las economías de mercado una de las principales razones de su existencia se deriva de las dificultades de poner en marcha (por motivos tecnológicos y comerciales) determinados tipos de actividades productivas a través tan solo de la cooperación indirecta de carácter mercantil. Es decir, tras la existencia de las empresas están los requerimientos en cooperación directa de algunas actividades productivas y las características de los mercados en la medida que induzcan a costes de transacción más o menos elevados en relación con los que puedan resultar de la gestión directa¹⁷.

En las empresas, como en el caso de los mercados, se aprecia que los modos de incidir del sistema social y ambiental sobre su funcionamiento son también amplios y diversos en cuanto dejamos de pensar en la gestión empresarial como una mera planificación centralizada transmitida de arriba a abajo¹⁸. Efectivamente, se percibe con bastante nitidez cómo las características de la sociedad en la que la empresa está instalada afectan a la coordinación empresarial en cuanto observamos el plan del empresario como un acuerdo negociado: el plan se adaptará en parte a unos hábitos, cualidades profesionales y capacidades de presión de la plantilla, de los proveedores y de los clientes, así como a las características del entorno social y ambiental en la que la actividad productiva se desenvuelva.

A su vez, las relaciones de la empresa con el exterior se sitúan en el contexto de falta de transparencia e insuficiencias de la cooperación indirecta que es propia de las

¹⁷ Se presentan en el texto dos motivos para constituir empresas u organizar mercados, uno de tipo Coase ([1937] 1994) que implica que la organización es una respuesta a la inseguridad derivada de la falta de información; otro tipo Gauthier ([1986] 1994) la constitución de empresas es impulsada por la productividad de la cooperación. En la práctica son dos razones complementarias: la organización de los mercados y la constitución de empresas da transparencia y seguridad y a su vez ofrece posibilidades de una cooperación más sistemática con otros, imprescindible para el desarrollo de algunos procesos productivos. Ambas razones pueden ampliar el campo de posibilidades de producción.

¹⁸ Sobre la evolución histórica de los modelos de empresa véase Piore y Sabel ([1984] 1990) y Valdaliso y López (2000). Sobre los distintos tipos de organizaciones y las fronteras entre empresa y mercado véase Salas, 1996: 15-47.

relaciones comerciales entre los agentes económicos: según sean los mercados en los que actúe, y su implicación en cada uno de ellos, dedicará más o menos recursos a organizarlos, ya sea negociando normas y pautas de comportamiento que los regulen (o adaptándose a las existentes); ya tejiendo, de modo más o menos formal, relaciones con proveedores, clientes o suministradores de mano de obra (o aprovechándose de las relaciones previamente existentes entre ellos). Estos contactos sistemáticos con otras organizaciones podrán ser además la base organizativa sobre la que se apoyen pautas de cooperación que orienten las decisiones de inversión y abran nuevas posibilidades organizativas, tecnológicas o comerciales.

Suponer que el plan del empresario es un acuerdo negociado resulta bastante verosímil si introducimos en la argumentación las relaciones de agencia que afectan al interior de cualquier organización y a sus relaciones con otras organizaciones u otros agentes externos. El concepto agencia recoge las dificultades del principal para controlar las actividades de sus subordinados e implica que estos últimos tienen un margen de maniobra autónomo derivado de las peculiaridades técnicas de su actividad, de la información específica que tengan sobre ella y de los contactos propios que desarrollen en el desempeño de su trabajo o en otras actividades. Todo ello le da al agente autonomía y capacidad de utilizarla para el cumplimiento de sus propios objetivos, pero también le da capacidad de negociación frente a los otros agentes y frente al principal. En este contexto resulta bastante razonable proponer que el plan del empresario es un acuerdo negociado incluso en su aplicación al interior de la empresa.

Con respecto a las relaciones de las empresas con el exterior la necesidad de negociar aún es más evidente pues, aun en el caso de relaciones subordinadas entre empresas, el margen de maniobra de las dependientes suele ser bastante mayor que el de los agentes internos. La necesidad del empresario de negociar dentro y fuera de la empresa aún será más clara si sumamos a la relación de agencia la existencia de conexiones más o menos sólidas entre los agentes de una misma empresa y sus posibles contacto con redes externas de carácter familiar, sindical, político o empresaria. Otro tanto les puede ocurrir a las empresas subordinadas respecto a la principal, pues pueden estar conectadas entre ellas, integradas en organizaciones sectoriales o disponer de otros contactos comerciales o políticos. Todas estas circunstancias de agentes y empresas potencian su capacidad de negociación y les abren nuevas alternativas de empleo o de mercado. En cualquier caso, las relaciones de agencia y las circunstancias que potencian sus consecuencias no solo deben interpretarse como un problema que para solucionarlo requiere gastos en control y supervisión, sino también como un elemento que puede aumentar la capacidad de las organizaciones y de las relaciones entre ellas, pues induce a combinar en los acuerdos de gestión las distintas problemáticas de los distintos departamentos y empresas y los intereses de los distintos sujetos privados y colectivos que cooperan en el funcionamiento de una empresa o de una red de empresas¹⁹.

Presentar el plan del empresario como algo que se va fraguando en un proceso de negociación conduce a su vez a pensar que las partes que participan en él se ven incentivadas a organizarse de modo más o menos formal y a definir sus propias estrategias de negociación. En este sentido se aprecia cierta simetría entre el interior y el exterior de la empresa pues los modos en que se organizan quienes participan en ella van a tener repercusiones en ambos casos y en ambos casos hay necesidades objetivas

¹⁹ Como se señalaba en el apartado 1 siguiendo la línea argumental de Bahaduri (1998) el resultado de los procesos de negociación será tanto más representativo de los intereses generales cuanto más amplio sea el margen de maniobra de las personas u organizaciones implicadas en la negociación. Hay que resaltar que el uso que en el texto se hace del concepto "agencia" es poco habitual pues combina la dificultad de control del agente por el principal con la idea de Sen ([1999] 2000: 34-36) de que esa libertad de agencia es inductora de capacidades de acción y de negociación que pueden ser productivas para el agente y para la organización en la que actúa.

de organizarse para actuar en buenas condiciones como comprador, vendedor, empresario o trabajador por cuanta ajena ya se sea directivo, técnico, administrativo o personal poco cualificado.

Todas estas perspectivas se integran a su vez cuando observamos que en las empresas se plantea la necesidad de optar entre organizarse para integrar en ella nuevas actividades antes desarrolladas por otros; coordinarse con clientes y proveedores para obtener de ellos los suministros o los servicios requeridos; o actuar en el mercado de modo meramente impersonal. Cada uno de estos caminos tendrá a su vez múltiples efectos, pues la sustitución del contacto indirecto por la coordinación con otros y de la coordinación por la ampliación del campo de actividades de la empresa (el proceso también puede ir en la dirección contraria) dará lugar no solo a variaciones en los costes sino también quizá a modificación del nivel de riesgos y a variaciones en los campos de posibilidades de producción. Todas estas consecuencias serán más intensas en unas actividades que en otras, de ahí que se suelen aplicar distintos tipos de soluciones para los diversos problemas de gestión a los que se enfrenta cada empresa y combinaciones distintas de modos de cooperación según el sector o las condiciones tecnológicas, comerciales o institucionales en el que las empresas actúen.

Este conjunto de opciones se combinan a su vez, condicionándose mutuamente, con posibles estrategias de empresas o grupos de empresas de organizarse para adecuar a sus peculiares necesidades las normas que regulan los mercados o las actividades productivas en las que estén implicados. Aunque las nuevas normas tengan finalmente que ser refrendadas por alguna de las administraciones públicas con competencias para ello, en la práctica los esfuerzos por modificarlas serán condicionados en sus resultados por las presiones realizadas por otros grupos con sus propios intereses y capacidades negociadoras.

Todas estas decisiones se irán fraguando en el contexto de un cierto grado de autonomía de las distintas organizaciones y agentes que cooperan entre sí y por lo tanto en el contexto de unos procesos de negociación en los que, aunque en muy distinto grado, todos los implicados participan directa o indirectamente. En estas condiciones resulta bastante evidente que no solo el mercado o la empresa sino todo el sistema de mercado se encuentra condicionado por las características del sistema social en el que se desenvuelve. Las características de las redes sociales y los equilibrios y desequilibrios existentes entre ellas afectarán tanto al funcionamiento de la empresa como al del mercado, pues repercutirán en la seguridad de los intercambios, en la circulación de información, en las posibilidades de cooperación interempresarial para innovar invirtiendo. Además, los modos en que se organice la gestión del interior de la empresa y las relaciones interempresariales recogerán más o menos información sobre las capacidades y objetivos de las partes implicadas según sean las características de las redes y organizaciones que conecten a trabajadores y empresas entre sí²⁰. Incluso las

²⁰ Las redes empresariales prestan servicios mutuos a quienes participan en ellas pero también aumentan su capacidad de incidir en los procesos de toma de decisiones generales. Esta última posibilidad no es un problema sino una ventaja, pues para que los resultados de las negociaciones sociales sean coherentes con las necesidades de los distintos grupos es necesario que estos tengan voz y ello implica organización. El problema puede proceder de los posibles desequilibrios en las capacidades de influir en los procesos de negociación de las organizaciones de unos u otros grupos sociales o sectores empresariales. Pero debe quedar claro que la causa del carácter sesgado de los acuerdos adoptados no es la existencia de grupos organizados, sino el desequilibrio entre sus capacidades respectivas de negociación. El problema no se resolverá vía restricciones a la coordinación de quienes tienen intereses similares, sino potenciando las capacidades de unos y otros para organizarse. Debe tenerse en cuenta que en el ámbito de la acción del estado los problemas de coordinación con los administrados se palian con la existencia de organizaciones sectoriales, profesionales o de otro tipo, pues estas no solo le presionan sino que le brindan información sobre sus objetivos y problemas que resultan de trascendental importancia para la acción reguladora o inversora de las distintas administraciones públicas. Desde esta perspectiva la noción de capital social resulta útil para entender la función de organizaciones y redes que ligan a intereses de distintos ámbitos (Putman y Goss,[2001] 2003). En Olson ([1965]

propias características de la cooperación mercantil despersonalizada a través de los precios se verá influida por como funcionen los demás ámbitos de la economía de mercado: los patrones de comportamiento más o menos exigentes que vayan imponiéndose vía normas o vía patrones de calidad que se consideren socialmente aceptables irán condicionado a casi todas las empresas. La propia riqueza o parquedad de las redes sociales facilitará o dificultará la acción correctora de la voz frente a posibles desviaciones de lo que se considera adecuado aumentando o matizando el coste de persistir en el desajuste.

La constitución de una empresa en este contexto supondrá un acoplamiento técnico, organizativo y político entre las personas que la componen y entre las empresas con las que se relaciona que se irá validando y consolidando con la experiencia y que le irá caracterizando como una organización dotada de sus peculiares capacidades. La clave de su reproducción y expansión será que sus particulares capacidades sean comercialmente relevantes y suficientemente flexibles para aprovechar las oportunidades que vayan apareciendo en los mercados. Pero debemos tener en cuenta que las capacidades y limitaciones de estas organizaciones no son algo que se pueda explicar tan solo desde ellas mismas, pues muchas de sus características son consecuencia de la sociedad y del medio natural en el que actúan ya que precisamente su viabilidad como organización dependerá de adecuarse a las condiciones del medio en el que actúan para aprovecharlas mejor. También pueden intentar adaptarlas a sus necesidades pero incluso su capacidad de hacerlo dependerá de la relación entre sus posibilidades y las de los otros grupos que pujarán como ella por adecuar el marco institucional a sus peculiares necesidades²¹.

La acción exterior de las empresas será a su vez de gran trascendencia en los procesos de negociación que van configurando la organización de los mercados, pues no en vano una gran parte de quienes negocian en ellos son empresas. Pero no perdamos de vista que no solo las empresas participan en esta negociación social, también participan en ella (directamente o a través de sus organizaciones o de la intermediación del sector público) las explotaciones familiares, los trabajadores, los consumidores y una gran diversidad de asociaciones profesionales. Las propias características de las administraciones públicas y del sistema político en que se desenvuelvan afectarán considerablemente a los resultados que se deriven del funcionamiento de la economía de mercado.

4. La historia desde la teoría.

1992) puede encontrarse una opinión muy distinta pues observa el crecimiento de las redes y organizaciones directas de coordinación social como un obstáculo al progreso pues inducen, según él, a invertir en redistribuir en vez de en producir (en este aspecto el razonamiento más explícito se encuentra en Olson ([1982] 1986)). Pero insisto, un estado sin una sociedad civil trabada en organizaciones es un estado ciego y por lo tanto sus capacidades y orientaciones serán en parte consecuencia de la calidad de la información que le suministren las organizaciones sociales y de los equilibrios y desequilibrios existentes entre ellas.

²¹ La visión de la empresa que se ha utilizado en este apartado ha tenido como principal objetivo mostrar sus conexiones con el entorno en el que actúa. Para lograr este objetivo se han utilizado matizándolos (ver notas 16 y 18) conceptos que Valdaliso y López (2000: 28-60) incluyen en las que denominan economía de los costes de transacción y economía de las relaciones de agencia. La virtud de estas perspectivas para el objetivo señalado es que ven a la empresa en su contexto más que en ella misma. El problema es que dejan fuera algunos aspectos vitales como son las características y potencialidades de los distintos tipos de organizaciones que explican una parte relevante de su dinámica. Para paliar este problema se ha hecho hincapié en el carácter productivo de las organizaciones, es decir de las empresas, señalando que mediante ellas se pueden hacer cosas que serían inviables con la sola coordinación mercantil, por muy transparentes que fuesen los mercados. Esta matización creo que facilita la inclusión de algunas de las aportaciones de las teorías que ven a la empresa como “recipiente de capacidades”.

La argumentación desarrollada en los párrafos anteriores sobre el acceso a los recursos y la gestión empresarial creo que puede inducir a algunas reflexiones operativas para el análisis de las reformas agrarias y del papel de la agencia en la explicación del funcionamiento de la empresa.

Las reformas agrarias redistributivas (la de la II República española por ejemplo) pueden tener especial relevancia para romper inercias negativas en el caso de sociedades rurales con parco desarrollo de otras actividades productivas, sin suficiente presencia de formas de cooperación distintas al mercado y con fuerte concentración de los recursos en una exigua minoría de propietarios que los explota directamente. El efecto de la redistribución puede ser más favorable en el caso de que el cambio abra nuevas formas de aprovechamiento del medio natural, pero aunque no se derivasen de ello cambios sustanciales en la producción ni en las formas de uso del medio, la reforma sería razonable al facilitar un reequilibrio de la correlación de fuerzas sociales que a largo plazo podría acabar incidiendo favorablemente en las capacidades de los individuos y en el funcionamiento de todos los modos de cooperación social.

Pero debe tenerse en cuenta que para alcanzar ese resultado no sería suficiente con la redistribución de la tierra. Sería necesario además apoyo a los nuevos propietarios o explotaciones bajo la forma de crédito y asesoramiento técnico y comercial. Este último aspecto abre además otro campo de reflexión: ¿no podía ser más razonable poner en marcha reformas en la legislación que indujesen a la gestión indirecta de los patrimonios? Estas medidas se podrían completar, a su vez, con otras de carácter financiero, comercial o tecnológico que pudiesen mejorar las capacidades y oportunidades de los nuevos arrendatarios y de los pequeños y medianos campesinos presentes, en mayor o menor grado, en casi todas las sociedades rurales.

En cualquier caso la opción entre modificar la distribución de la propiedad o la de potenciar otros modos de acceso a los recursos distintos a la propiedad no son excluyentes sino complementarias. Pero de tener que elegir entre una y otra resulta claramente más potente la de potenciar otros modos de acceso a los recursos pues tierra sin capacidades tecnológicas, sin financiación, sin salidas comerciales puede ser un camino sin futuro. Pero capacidades nuevas sin acceso a la tierra (o con un acceso como arrendatario en condiciones muy gravosas) pueden ser también insuficientes en sociedades con poca diversificación sectorial de sus economías, particularmente para los sectores sociales con menores recursos. En otras circunstancias menos extremas las capacidades nuevas impulsadas por las reformas podrían utilizarse también en otras direcciones distintas a la agraria como la emigración o el empleo en otros sectores. Quizá el desarrollo de las actividades no agrarias fuese posible como consecuencia de la dinámica económica inducida por la reforma.

De todos modos en la valoración de un camino u otro, o de la posible combinación entre ellos, la clave está, a mi entender, es diferenciar el camino del objetivo. Los caminos pueden ser variados pero el objetivo irrenunciable: mejorar y equilibrar las capacidades y posibilidades de los miembros más débiles de la sociedad. La discusión deber orientarse pues sobre en qué medida unas u otras decisiones son o fueron funcionales (y lo serán en distinto grado según las circunstancias históricas concretas) en el logro de ese objetivo que a mi entender tiene capacidad tanto de mejorar las relaciones de la sociedad con la naturaleza como de ir conformando sociedades más equilibradas y a largo plazo más prósperas.

Conviene también tener en cuenta que un tipo u otro de reforma agraria requiere cierto grado de consenso para llevarla a cabo. Además, ese consenso no es tan solo un condicionante político inevitable sino también una condición para que desde el punto de vista económico la reforma pueda tener éxito. Es decir, considerar los intereses de otros

(en el caso de una reforma agraria los de los propietarios de distinto nivel, los de los colonos a ellos ligados, así como los de industriales, comerciantes, prestamistas o banqueros que actúen en el mundo rural) implica también la posibilidad de dar continuidad a las actividades productivas, financieras y comerciales gestionadas por ellos. La creación de nuevas posibilidades para unos debería ser compatible, para ser viable, con la continuidad de bastantes de los sistemas de producción, comercialización y financiación anteriores. Al menos con todos aquellos que no fueran claramente contradictorios con los nuevos caminos que se pretenden abrir con la reforma. La nueva correlación de fuerzas sociales inducida por la reforma agraria puede a su vez ir modificando los modos de actuación en las instituciones, en los mercados y en sus empresas de los agentes prepotentes en la etapa anterior.

De estas últimas reflexiones se deduce que la eficacia para el logro de los objetivos de una reforma agraria mejorará si esta además de unas medidas de carácter general ofrece flexibilidad para adaptarlas a las condiciones particulares (sociales y ambientales) de los distintos espacios.

Un breve comentario para el caso de las **reformas agrarias liberales**. A la vista de lo señalado para el caso de las reformas redistributivas, parece bastante razonable que las reformas liberales combinaran cambios con continuidades en distinta medida según las características de cada una de las sociedades afectadas. Las razones de esta duplicidad serían múltiples; en las que quiero insistir ahora es en las relacionadas con la continuidad de anteriores modos de cooperación no mercantiles: su continuidad era un requisito, no solo para mantener cierto grado de consenso entre los miembros de cada sociedad rural, y entre estos y el poder central, sino también para mantener modos de cooperación que fueron de hecho complementarios con la expansión de la economía de mercado. Los foros, la enfiteusis, el comunal y sus modos colectivos de gestión, las relaciones clientelares, las redes familiares, la profunda personalización de las relaciones comerciales (para arrendar, prestar, vender, contratar braceros o administradores), todas ellas fueron formas de cooperación no mercantiles que combinadas con las mercantiles pudieron mejorar la eficiencia de estas últimas completándolas y organizándolas con los instrumentos que cada sociedad disponía. Es decir, las continuidades en no pocos casos fueron una palanca impulsora del mercado y en bastantes casos, no siempre desde luego, indujeron a unas relaciones mercantiles menos desequilibradas socialmente de lo que hubieran sido en su ausencia. Además, teniendo en cuenta que la ruptura tecnológica con la agricultura orgánica no llegó, en el caso de España, hasta avanzado el siglo XX, estas instituciones contribuyeron a transmitir y reproducir modos de manejo del medio natural adecuados a las distintas condiciones ambientales. Con ello, pudieron contribuir a mantener los equilibrios ambientales que sostenían la capacidad productiva de la agricultura orgánica y consiguientemente los flujos productivos que abastecían los mercados.

Se ha presentado en las páginas anteriores a **la actividad empresarial** como una combinación entre la planificación y la intermediación. En el caso de ser relevante este último aspecto el efecto agencia cobrará fuerza y con ella (es la propuesta que se hace en el texto) los objetivos de la actividad empresarial tenderán a adaptarse en cierto grado a los intereses de su entorno y de quienes participan directamente en ella. El riesgo podría ser que este mayor equilibrio negociador diera lugar a pérdidas de competitividad, pero la hipótesis que se plantea es que, por el contrario, ese modelo de empresa más acoplado al entorno (desde un punto de vista social y ambiental) acabará potenciando las capacidades productivas y el campo de opciones disponibles de la empresa y del sistema social.

Por el contrario, una empresa que se sitúa en un contexto ambiental y social dado con muy alta capacidad de imponer los objetivos de la propiedad sobre los demás personas y grupos implicados en el proceso productivo puede provocar graves efectos ambientales y sociales en su entorno, ya sea socavando el capital ambiental o humano o dificultando la realización de algunas de las potencialidades de la sociedad y de la naturaleza en la que se inserta.

En la mayoría de los casos (como en el de los distintos ejemplos históricos de explotaciones agrarias) nos encontramos con combinaciones matizadas entre el papel del empresario como planificador e intermediario. Pero lo que creo que de este trabajo se deriva es que la necesidad de buscar consenso entre sus agentes por parte del empresario es un factor que tenderá a mejorar las capacidades de los sujetos, de las organizaciones y del conjunto del sistema social. Por ello, las condiciones sociales que inducen a esa adaptación (campo de maniobra amplio de los agentes o de las organizaciones con los que el empresario pretende cooperar) no son un problema sino un factor inductor de un tipo de empresas que tienden a utilizar más adecuadamente las características del medio humano y natural en el que actúan.

Compárese, a modo de ejemplo, los distintos modos de gestión patrimonial que se van gestando en sociedades donde el propietario se enfrenta a braceros pobres y sin muchas alternativas de empleo respecto a los que negocia con arrendatarios que tienen tierras propias y otras alternativas de empleo para ellos o sus hijos. Véase la diversidad de casos que presenta Ramón Garrabou (2000) y reflexiónese sobre los distintos modos de gestión a los que dan lugar y las consecuencias que pueden tener para el desarrollo económico.

Bibliografía.

BHADURI, Amit ([1983] 1987): *La estructura económica de la agricultura atrasada* Fondo de Cultura Económica, México.

BHADURI, Amit (1998): “Eficiencia económica e instituciones agrarias”, *Historia Agraria*, 15, pp. 15-25.

COASE, R. H. ([1937] 1994): “La naturaleza de la empresa” en Coase, R. H.: *La empresa el mercado la ley*, Alianza, Madrid, pp. 33-49.

COASE, R. H. ([1960] 1994): “El problema del coste social”, en Coase, R. H.: *La empresa el mercado la ley*, Alianza, Madrid, pp.121-164.

EGGERTSSON, Thráinn ([1990] 1995): *El comportamiento económico de las instituciones*, Alianza, Madrid.

GAUTHIER, David ([1986] 1994): *La moral por acuerdo*, Gedisa, Barcelona.

GARRABOU, Ramón (2000): “La organización del trabajo en el mundo rural y sus evoluciones históricas. Época contemporánea”, *Historia Agraria*, 20, pp. 25-38.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas ([1971] 1996): *La ley de la entropía y el proceso económico*, Fundación Argentaria, Madrid.

GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel (2001): “Condicionamientos ambientales del crecimiento agrario español (siglos XIX y XX)”, J. Pujol; M. González de Molina; L. Fernández Prieto; D. Gallego y R. Garrabou: *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Crítica, Barcelona, pp. 43-94.

HODGSON, Geoffrey M. ([1993] 1995): *Economía y evolución. Revitalización de la Economía*, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones, Madrid.

KRUGMAN, Paul (1992): *Geografía y comercio*, Bosch, Barcelona.

LANDES, David S. ([1998] 1999): *La riqueza y la pobreza de las naciones*, Crítica, Barcelona.

- LÓPEZ, Santiago y VALDALISO, Jesús María (1999): “Economía, biología y evolución. Algunas reflexiones sobre la economía evolutiva y la importancia de la historia”, *Anthropos*, 182, pp. 30-41.
- NORTH, Douglas ([1990] 1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- OLSON, Mancur ([1965] 1992): *La lógica de la acción colectiva. Bienes públicos y la teoría de grupos*, Noriega Editores, México.
- OLSON, Mancur ([1982] 1986): *Auge y decadencia de las naciones. Crecimiento económico, estagflación y rigidez social*, Ariel, Barcelona.
- OLSON, Mancur ([2000] 2001): *Poder y prosperidad. La superación de las dictaduras comunistas y capitalistas*, Siglo XXI de España, Madrid.
- PASINETTI, Luigi L. (1993): *Structural economic dynamics. A theory of the economic consequences of human learning*, Cambridge University Press.
- PIORE, Michael J. y SABEL, Charles F. ([1984] 1990): *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.
- PUTNAM, Robert D. y GOSS, Kristin A. ([2001] 2003): “Introducción”, en R. D. Putnam (ed.): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*, Galaxia Gutenberg y Circulo de Lectores, Barcelona, pp. 7-33.
- SALAS, Vicente (1996): *Economía de la empresa. Decisiones y organización*, Ariel, Barcelona.
- SEN, Amartya ([1999] 2000): *Desarrollo y libertad*, Planeta, Barcelona, 2000).
- SIEFERLE, Rolf Peter (2001): “Qué es la historia ecológica”, M. González de Molina y J. Martínez Alier (eds.): *Naturaleza transformada*, Icaria, Barcelona, pp. 31-54.
- SRAFFA, Piero ([1960] 1966): *Producción de mercancías por medio de mercancías. Preludio de una crítica de la Teoría Económica*, Oikos-tau, Barcelona.
- VALDALISO, Jesús María y LÓPEZ GARCÍA, Santiago (2000): *Historia económica de la empresa*, Crítica, Barcelona.
- WRIGLEY E. A. ([1988] 1993): *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la Revolución industrial inglesa*, Crítica, Barcelona.