

# DEBATE



# El agricultor moral. Instituciones, capital social y racionalidad en la agricultura española contemporánea

JESÚS IZQUIERDO MARTÍN (\*)

PABLO SÁNCHEZ LEÓN (\*\*)

## 1. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL O LA «CAJA DE PANDORA»

Como cualquier otra institución, la disciplina que conocemos como Historia Económica tiene una historia, y el perfil que ésta dibuja no es lineal ni evolutivo. Así lo atestigua el cambiante papel reservado en ella a las instituciones como objeto de estudio. Durante el siglo XIX nadie hubiera aceptado seriamente la posibilidad de conocer la economía sin atender a las instituciones; a su vez, la crisis de la escuela «clásica» favoreció una renovación del pensamiento económico con un perfil aún más institucionalista en el cambio de siglo (1). Esta trayectoria de largo plazo se quebró, sin embargo, abruptamente ya bien entrado el siglo XX con la irrupción de la «New Economic History»; ésta asumió los postulados de la síntesis neoclásica, que reservaba a las instituciones un papel más bien marginal. Es cierto que a esas alturas el institucionalismo no había llegado a desarrollar una teoría de las relaciones entre conducta y seguimiento de normas, pero en su crisis influyó sobre todo la tendencia dentro de la disciplina económica a rechazar la coexistencia pluralista del viejo institucionalismo con métodos y conceptos ajenos a la nueva ortodoxia (2). Tal vez por ello, el ajuste de cuentas hubo de

---

(\*) *Universidad Autónoma de Madrid.*

(\*\*) *Universidad Complutense de Madrid.*

(1) *Gislain y Steiner (1995).*

(2) (2) *La ausencia de pluralismo epistemológico y metodológico en la economía académica, en Söderbaum (2004).*

efectuarse desplazando completamente la reflexión institucional. Visto a más largo plazo, el desenlace deja con todo una impresión de paso en falso o de camino equivocado, pues es notorio que en los últimos años se ha producido un resurgimiento espectacular del interés de la ciencia económica por las instituciones; pero además la historia ha pasado a ser uno de los escenarios principales de aplicación de la denominada Nueva Economía Institucional (NEI) (3).

La irrupción del «neoinstitucionalismo» halla por sorpresa a la mayor parte de los profesionales. Y es que este nuevo interés por las instituciones no continúa las líneas principales en su momento trazadas por los «viejos» institucionalistas de la primera parte del siglo XX y conservadas hasta cierto punto por los historiadores resistentes a la ortodoxia neoclásica; pero además, aunque mantiene parte del paradigma neoclásico –especialmente su microeconomía–, la NEI se sirve de un repertorio conceptual y metodológico propio y un interés por cuestiones a menudo distintivas (4). La corriente neoinstitucional parte del reconocimiento de que los intercambios acarrear costes debido a que los mercados son en la realidad imperfectos, y propone una teoría de las instituciones como artefactos que principalmente reducen los «costes de transacción» en situaciones de información imperfecta y asimétrica, riesgo moral e incertidumbre que afectan a la toma de decisiones. Esta orientación hacia temas nuevos puede ser vista como una contribución en principio beneficiosa para la historia económica; no obstante, también impone algunos costes para los profesionales formados en la ya vieja ortodoxia neoclásica.

El más evidente es la especialización metodológica que impone la agenda del neoinstitucionalismo: si la Nueva Historia Económica sometió a los historiadores económicos a una carrera por el empleo de los métodos estadísticos y cliométricos cada vez más sofisticados, la NEI augura una nueva especialización, esta vez en econometría y modelización (5). Estos costes de formación parecen en principio menores que los beneficios académicos y profesionales, pues la retórica del neoinstitucionalismo ha estado claramente en alza en los últimos años,

---

(3) *La literatura es ya ingente. Véase como muestra Vromen (1995), Hodgson (1988), Furutborn y Richter (1997), Ménard (2000) y Williamson (2000).*

(4) *Puede incluso hablarse de varias, y no convergentes, agendas de investigación neoinstitucionales, como muestra el caso de la trayectoria de Douglas C. North. Un análisis de su contribución crítico con la dinámica general de la NEI, en Fine y Milonakis (2003). Un panorama de las diferencias entre el «viejo» y el «nuevo» institucionalismo, en Rutherford (1996).*

(5) *Una valoración de los logros cliométricos de la «Nueva Historia Económica» en Lamoreaux (1998). Véase también McCloskey (1978). Sobre la nueva agenda de técnicas que llega de la mano de la NEI, Greif (2002).*

hasta el punto de desbordar con creces el ámbito convencional de la economía, adentrándose con vigor en otras disciplinas. En apariencia, pues estamos ante una propuesta hegemónica, lo cual contribuye a generar certidumbre acerca de su estatus en el futuro próximo. Mas en ese mismo proceso se pueden estar generando las condiciones de socavamiento del paradigma en lo que tiene de oferta de conocimiento.

El problema del neoinstitucionalismo es que se ha presentado como una perspectiva omnicomprensiva de la acción humana, pero lo ha hecho como un enfoque cerrado y excluyente. La pugna entre quienes se consideran seducidos por el paradigma y quienes se niegan a asumirlo de modo aquiescente está lejos de haberse dirimido. Lo que parece evidente es la huida hacia delante de quienes defienden la NEI: han tenido que ir reconociendo la existencia de otras instituciones detrás de las que directamente regulan los principales procesos económicos. La aceptación de la ubicuidad de las normas y reglas que pautan el comportamiento humano impone como mínimo una lógica de aumento de los costes de producción de conocimiento aplicado. No deja de ser paradójico que una teoría inicialmente interesada en dar cuenta del universo de instituciones que regulan los procesos de producción y distribución se haya ido orientando a comprender el funcionamiento de instituciones como la reputación social o la cultura del individualismo, por poner algunos ejemplos (6). Este texto plantea que, conforme se amplía el elenco de instituciones que necesitan ser analizadas para explicar los procesos económicos, el neoinstitucionalismo parece ir enfrentándose a fenómenos cada vez más difíciles de explicar desde la estrechez en que se funda su teoría utilitarista del comportamiento. En suma, la NEI ha logrado con éxito llamar la atención sobre la naturaleza reglada de las prácticas humanas, pero al hacerlo puede haber abierto la «Caja de Pandora» de las instituciones, de las que ofrece un enfoque inadecuado.

*El laberinto de la agricultura española* James Simpson y Juan Carmona es probablemente el primer trabajo de gran amplitud sobre historia agraria publicado en España que asume el paradigma neoinstitucionalista (7). Ello lo convierte en una investigación especialmente apropiada para reflexionar sobre la validez práctica de la teoría de las instituciones desarrollada por la NEI. El objetivo del presente artículo es mostrar algunas de las inconsistencias y debilidades de un enfoque cuya

---

(6) Véanse para el primer caso los trabajos de North, Weingast y Greif reunidos en Klein (1997). En relación con el segundo, Greif (1994). No todos los neoinstitucionalistas se reivindican de la NEI. Avner Greif, por ejemplo, se distancia formalmente de sus postulados, y denomina su perspectiva «Economía Histórica Institucional». Véase Greif (1997).

(7) Carmona y Simpson (2003).

teoría de las instituciones parte de una noción estrecha de racionalidad, según la cual la conducta de los agentes económicos se reduce a la de simples calculadores de costes contra beneficios. Frente a este supuesto antropológico, este texto propone que los agentes económicos no sólo calculan sino que también *evalúan* la información que reciben. No son, por decirlo de alguna manera, simples máquinas de cálculo según asume explícitamente la NEI; tampoco son, sin embargo, meros seguidores aquiescentes de normas instituidas, que es como aparecen representados en la vieja historia «económica y social». A través de una reflexión sobre el funcionamiento del capital social en sociedades agrarias como la española hasta mediados del siglo XX, se propone una visión alternativa de las instituciones más amplia y acorde con otros fundamentos no utilitaristas, según la cual el agricultor es un agente económico que resulta incomprensible sin atender a los referentes comunitarios con los que valoran la información.

## 2. ¿ES POSIBLE EXPLICAR ENDÓGENAMENTE LOS CONTRATOS AGRARIOS?

La interpretación convencional sobre el retraso del cambio agrario en la España contemporánea incorpora variables institucionales tales como los sistemas contractuales y de crédito, entre otras; mas tiende a observarlas como derivados de la distribución desigual de la propiedad de la tierra, y por consiguiente configuradas ante todo por relaciones de poder, variables exógenas que en última instancia explicarían el enquistamiento de soluciones ineficientes en el empleo de recursos escasos (8). Uno de los desarrollos más notables de la Nueva Economía Institucional es el análisis de los contratos agrarios como instituciones independientes que resuelven de una manera racional para las partes problemas derivados de la cooperación entre un principal y un agente medidos en términos de costes de transacción (9). *El laberinto* dedica en sendos capítulos dos de los principales tipos contractuales de la España del siglo XIX –el arrendamiento castellano y la *rabassa morta catalana*– empleados por los propietarios para reducir los costes de supervisión de la gestión y el riesgo moral derivado de un mal cuidado de los factores de producción ajenos por parte de los arrendatarios.

Estos contratos, según plantean los autores, cubrirían las expectativas racionales de las dos partes contratantes, de suerte que a través de ellos

---

(8) Bhaduri (1986).

(9) Otsuka, Chuma y Hayami (1992); Hayami y Otsuka (1993).

propietarios y campesinos podían maximizar ganancias. Lo que se pretende con el análisis de estas instituciones es cuestionar que, aunque no favorecieran la inversión, los contratos fueran en sí causa de la lenta dinámica de transformaciones en la agricultura. Ello obliga a los autores a adoptar una posición extrema en relación con las capacidades de estos contratos de endogeneizar los costes de transacción, negando influencia a variables exógenas –la distribución social de la propiedad sería sólo una de ellas– en el contenido de sus cláusulas.

Juan Carmona aborda el análisis de un contrato tan exitoso como singular en las zonas de secano de Castilla. En general, los grandes y medianos propietarios formalizaban con los campesinos un contrato de corta duración –de 4 a 6 años de media– con opción al desahucio en caso de impago, denominado «a riesgo y ventura», y que hacía recaer sobre el arrendatario la mayor parte de los costes derivados de la adversidad; la renta que se estipulaba era normalmente en especie y en general en proporción de una aparcería sobre los frutos. La interpretación habitual es que con estos sencillos contratos los propietarios trataban de capturar las fluctuaciones de la renta, de ahí su brevedad, y a la vez de minimizar las inversiones, de ahí la desigualdad en la responsabilidad ante el riesgo y la rigidez en el cumplimiento de las cláusulas. La cuestión que según Carmona no ha sido respondida de modo satisfactorio es por qué estos arrendamientos, siendo tan favorables al propietario, tuvieron tanta difusión –se estima que alrededor del 60 por ciento de las tierras de cereal lo utilizaban en la segunda mitad del siglo XIX– y al mismo tiempo dieron pie a un nivel mínimo de morosidad e impago por parte de los arrendatarios.

La interpretación convencional no ha tenido en consideración que, aunque los terratenientes poseyeran medios para coaccionar a los arrendatarios, éstos podían resultar muy costosos si se instituían desde fuera, desincentivando la celebración de contratos. Algo parece haber intervenido para reducir los costes de transacción sin aumentar las externalidades. La hipótesis de Carmona es que, dado el contexto de hambre de tierras entre los campesinos, las cláusulas se combinaban en el arrendamiento castellano de manera que resolvían por sí solas los problemas de supervisión y riesgo moral de esta modalidad de cooperación (10).

---

(10) Según plantea «[e]l mecanismo esencial que explica el bajo nivel de impagos es precisamente la brevedad del contrato y el recurso al desahucio»: el propietario necesitaba poder hacer creíble la amenaza de desahucio y para ello «sólo cabía la posibilidad de que [el contrato] fuera de corta duración» (2003), pags. 130 y 131 respectivamente. A ello se sumaba una cláusula de renovación «a la tácita» que permitía encadenar los períodos de vigencia del contrato hasta casi convertirlo en hereditario en la práctica en caso de cumplimiento continuado de sus cláusulas.

Su interpretación no parece en principio necesitada de recurrir a variables exógenas. Mas, tal y como reconoce Carmona, en última instancia «la eficacia del sistema residía en la larga duración de las relaciones» entre arrendador y arrendatario. Y, ¿era acaso posible también endogeneizar la confianza dentro del contrato? El contrato no podía crear *ex novo* la confianza mutua donde no la había, de manera que, de no mediar un mínimo previo, el primer contrato no se celebraría. Además, a causa de su brevedad, el contrato no puede haber tenido una gran influencia independiente en la reproducción de dicha confianza. Por su parte, la cláusula de renovación «a la tácita» lo es por omisión, de manera que tampoco podía ejercer influencia positiva en la mejora en las relaciones entre principal y agente. El surgimiento y la reproducción de la confianza quedaban por consiguiente fuera del ámbito contractual. El éxito de estos contratos no tiene por qué haberse debido a las cláusulas, sino que puede haberlo hecho igualmente a causa de la influencia independiente de ese factor exógeno.

Para abordar esta cuestión en profundidad es obligado partir de otra pregunta: ¿cómo es posible que en un mundo de propiedad privada y marco jurídico contractual se efectuasen unos contratos tan informales e indefinidos, dado que además no eran escritos? Pues el contrato tenía una segunda característica también exógena y contingente: la tendencia a la oralidad. La oralidad está lejos de quedar explicada, como el autor parece sugerir, por la existencia de una legislación que dejaba libertad a las partes para contratar sin necesidad de inscripción de los contratos en los registros. Dicha legislación sólo puede haber ejercido de incentivo, mas no explica el fenómeno en sí de la oralidad; lo que ésta seguramente reflejaba es una previa extensión de la informalidad en las relaciones contractuales agrarias. La oralidad sólo puede explicarse en suma desde fuera del contrato, por la preexistencia y el mantenimiento de lo que parece haber sido un historial de elevado grado de confianza entre las partes independiente a la influencia del contrato.

La confianza puede también explicar la combinación entre rigidez de las cláusulas y brevedad del contrato. Las expectativas que aquélla producía explican tanto la aceptación por parte del colono de la rigidez de las cláusulas en años normales como el ofrecimiento por parte del propietario de soluciones mitigadoras en situaciones excepcionales, como malas cosechas, etc. La cláusula de «riesgo y ventura» de estos contratos adquiere así otra luz: no refleja sin más la asimetría de recursos económicos favorable al principal, como en la interpretación tradicional, pero tampoco es una manera de endo-



geneizar el coste de distinguir el comportamiento oportunista del agente. Más bien es la expresión en el contrato de la influencia de una institución –la confianza– que por un lado constriñe y por otra incentiva a ambas partes, si bien de manera desigual dependiendo de quién posee la tierra, y siguiendo una lógica ajena por no decir contraria a la de la legislación contractual liberal: en efecto, la rigidez formal del contrato tenía que ver desde esta perspectiva con una *necesidad mutua de evitar reconocerse derechos* (11).

El intento de desacreditar completamente la interpretación tradicional lleva a Carmona a negar toda influencia exógena en la explicación de los contratos, una postura excesivamente radical, pues la explicación de los contratos por la distribución del poder y la explicación por los incentivos no se contraponen lógicamente; incluso son a menudo consideradas «dos caras de una misma moneda» (12). Una interpretación excluyentemente endógena equivale a atribuir propiedades casi mágicas a la institución. Este fetichismo del contrato impide comprender que el mantenimiento de formas tradicionales de cooperación en la gran Castilla del cereal pudo haberse debido a la presencia de todo un conjunto de bienes públicos en cuyo epicentro no se encuentran tanto los contratos, sino el capital social.

El tipo de contrato que se estudia es desde luego muy particular, no entra en la categoría genérica de aparcería en que se centran los análisis neoinstitucionales (13). Simpson y Carmona analizan también una modalidad más común de aparcería, la denominada rabassa morta. Era éste un contrato de gran difusión en la viticultura catalana en el que la titularidad de la tierra pertenecía a los propietarios y las vides a los campesinos; las partes se repartían la cosecha. Los contratos eran de larga duración, por la vida de las cepas. De nuevo aquí los autores sostienen que las cláusulas del contrato instituían incentivos que garantizaban un control endógeno del comportamiento oportunista. No obstante, deben admitir que para hacer efectivo el cumplimiento del contrato sin aumentar los costes de transacción era imprescindible el concurso de la reputación, una forma de capital social que «se iba construyendo a lo largo del tiempo» (p. 152).

---

(11) En ambos casos, la racionalidad predominante es instituir cláusulas que no alteren el escenario de confianza que dio lugar en origen a la celebración del primer contrato. La producción y reproducción de relaciones de confianza entra de lleno en la categoría de opciones racionales de los agentes económicos.

(12) Ellis (1993), p. 159.

(13) Galassi (1992); Epstein (1994). La reducción de numerosas prácticas contractuales a una única categoría de aparcería es un derivado del auge de la NEI que se observa desde los años ochenta. Véase Perteu (1986); Otsuka y Hayami (1988); Singh (1989). La pretensión de la NEI de dar cuenta del suministro de incentivos de manera endógena ha sido también cuestionada en el caso de la aparcería propiamente dicha. Véase Emigh (1997).

La duración del contrato seguramente tenía impacto sobre la reproducción de la reputación, pero por sí sola no puede dar cuenta de ésta, el análisis que se ofrece de los contratos agrarios apunta sistemáticamente hacia otras instituciones externas que regulan la historia de la confianza y la reputación en el campo español contemporáneo.

### 3. A VUELTAS CON LAS REDES DE CAPITAL SOCIAL AGRARIAS

El laberinto de la agricultura española tiene desde luego en consideración el capital social. El libro está plagado de referencias a la importancia de la confianza y la reputación. Podríamos añadir asimismo la lealtad. El interés por la reputación ha dado un salto de gigante conforme se ha ido admitiendo que los mercados no funcionan como asumía la síntesis neoclásica (14).

Se entiende por reputación el efecto derivado de la adopción de un determinado comportamiento en el tiempo. La consecución de un stock de acciones pasadas que proporciona garantías acerca de las acciones futuras del agente cuenta para éste con el incentivo positivo de asegurar recompensas venideras, pero además permite a la organización a la que afecta imponer sanciones informales, de manera que el capital social del agente se resiente automáticamente si éste da signos de adoptar un comportamiento oportunista. Ahora bien, para que dichas sanciones tengan aplicabilidad sin incurrir en externalidades, la información acerca de las acciones de cada agente debe ser compartida en el grupo que sustenta la organización que suministra dichas sanciones, y ello presupone alguna suerte de «red social» (15).

La influencia de la reputación sobre el comportamiento es proporcional a la densidad y homogeneidad de la red, y depende también del grado de multilateralidad de los vínculos entre los sujetos que la forman. Para la NEI y la teoría de los bienes públicos en que ésta se apoya, estos requisitos sólo los satisfacen plenamente grupos de tamaño pequeño, en los que se da un conocimiento cara a cara y cotidiano que permite la constante evaluación de las acciones de los agentes por terceras partes, y en los que dominan relaciones de reciprocidad indispensables para la actualización del capital social individual y que incentivan la transmisión de información sin grandes

---

(14) *La reputación es uno de los factores que más puede contribuir a disminuir la incertidumbre, funcionando como un mecanismo disuasorio del comportamiento oportunista. Un panorama general en Klein (1997).*

(15) *Raub y Weesie (1990); Buskens (1998).*

asimetrías (16). Ello vuelve el enfoque en principio particularmente adecuado para el estudio de la cooperación en poblaciones rurales. Sin embargo, no parece que las poblaciones para las que Simpson y Carmona asumen la proliferación de mecanismos reputacionales sean del tamaño adecuado a la teoría. La economía española era eminentemente agraria hasta mediados de los años cincuenta del siglo XX, pero su mano de obra agraria no era rural de un modo correspondiente: desde la Edad Moderna un fenómeno destacable de la población de Castilla era su relativamente elevada urbanización (17). A la altura de 1850 la cuarta parte de la población habitaba en poblaciones de más de cinco mil habitantes, y este porcentaje ascendía ya a un 32 por ciento en 1900 (18). Buena parte de la mano de obra agrícola se concentraba por tanto en España en núcleos que difícilmente soportan su clasificación como poblaciones pequeñas con relaciones cotidianas cara a cara. Es lógico pensar además que las poblaciones de tamaño grande o mediano centralizaban redes sociales que se extendían por las localidades circundantes de tamaño inferior, a las que proporcionaban importantes servicios administrativos, judiciales y económicos (19).

Se llega así a una constatación paradójica para la teoría de los bienes públicos: grupos de tamaño grande parecen haber logrado endogeneizar los costes de la creación de redes de reputación y confianza (20). Simpson y Carmona no parecen en condiciones de ofrecer respuestas alternativas, en parte porque en sus interpretaciones no aprovechan las posibilidades que ofrece el empleo del concepto de capital social. El caso de la rabassa morta es suficientemente ilustrativo. Según los autores, la crisis de la filoxera y la depresión de fin de siglo alteraron en Cataluña las condiciones de unos contratos agrarios que, no obstante, se siguieron celebrando hasta entrado el siglo XX; los autores plantean que el efecto de estos cambios fue un aumento del comportamiento oportunista postcontractual por parte del agricultor –el incremento de la parte de la cosecha que debía

---

(16) *Aplicaciones seminales en historia económica desde una perspectiva institucional* en Greif (1989).

(17) Sánchez León (1998) y (2001).

(18) Reher (1989). *A lo largo de la primera mitad del XIX las capitales de provincia tendieron a absorber más población que el campo; la tendencia se invirtió en las últimas décadas del siglo, pero es exagerado hablar de «desurbanización»: a comienzos del siglo XX un diez por ciento de los españoles vivía en ciudades de más de diez mil habitantes.*

(19) *El marco de las redes sociales de la España del siglo XIX y parte del XX no parece haber sido muy estrechamente local, como muestra la proliferación de ferias comarcales. Véase entre otros Domínguez (1996).*

(20) *La NEI presupone que conforme los grupos aumentan, se diversifican y yuxtaponen, se hace indispensable el desarrollo de instituciones formales que gestionen el almacenamiento y distribución del capital social. Un ejemplo para el análisis histórico en Milgrom y North (1990).*

entregar al terrateniente habría reducido su motivación para trabajar cuidadosamente sus viñas-, y este hecho a su vez explicaría –al aumentar los costes de supervisión– el enquistamiento de los conflictos en el primer tercio de siglo XX.

La interpretación de este fenómeno de inercia institucional se mantiene globalmente en la perspectiva de la NEI (21); se incorporan algunos factores exógenos ad hoc –como los «cambios sociales... y políticos» (p. 175)– para dar cuenta de la continuidad y radicalización de los intereses organizados, mas éstos hacen sólo de trasfondo de un problema originado en el auge desde finales del siglo XIX de una vitivinicultura más intensiva en capital motivada por una nueva estructura de precios.

Es posible una interpretación alternativa de este proceso que sitúe la variable capital social en una posición menos subsidiaria respecto de las oscilaciones en los precios relativos. Pues lo cierto es que la cronología del cambio en los precios agrícolas no coincide con la de otra conflictividad más constitutiva de la rabassa morta y que también debió de afectar profundamente a la confianza acumulada. Según reconocen los propios autores, un problema endémico de estos contratos era «la interpretación de la longitud del contrato» (p. 158): desde el siglo XVIII había habido intentos de definición de derechos de propiedad por parte de los propietarios, que fueron recurrentemente contestados por los rabassers. En este largo proceso de demandas contrapuestas tuvo lugar no obstante un acontecimiento que vino a influir de modo independiente sobre las posibilidades del cambio institucional: la consecución durante el período 1868–1874 de derechos políticos para los varones mayores de edad. Con la capacidad de influencia que les proporcionó la democracia, los rabassers lograron obtener el derecho legal a comprar la tierra que arrendaban desde tiempo a menudo inmemorial. Es cierto que la legislación no sobrevivió al período revolucionario, pero la posterior solución, plasmada en el Código Civil de 1889 –contratos de 50 años de duración y con más facilidad de desahucio– se hizo sin mediar una negociación sectorial, lo cual permite conjeturar que la confianza entre partes había quedado resentida en todo ese proceso y que, aunque fuera en estado de latencia, entre los arrendatarios se mantenía la reclamación de la propiedad.

---

(21) Aunque con algunas diferencias de matiz, pues la NEI admite que el diferencial temporal entre los cambios en los precios relativos y el cambio institucional –es decir, la deriva institucional– puede incidir en la exacerbación de conflictos sociales latentes. Véase Hayami (1997).

La confianza parece en suma haber tenido una historia en el campo catalán más larga e independiente del cambio en los precios relativos, experimentando una importante quiebra antes incluso de la llegada de la filoxera. Desde esta perspectiva se aclara para empezar una cuestión que resulta ambigua en el esquema de Simpson y Carmona: que la división clasista de intereses en el campo catalán estaba ya bastante marcada antes de la crisis de la filoxera (22). Pero además permite poner objeciones a la interpretación que hacen del complejo escenario en el que se desenvolvían las relaciones en la vitivinicultura catalana desde comienzos del siglo XX, donde se daban cita el comportamiento oportunista individual y la organización clasista de intereses con fines reivindicativos, a la vez que se mantenía el tipo de contrato si bien con algunas variaciones en sus cláusulas.

Simpson y Carmona cuestionan que la pervivencia de la *rabassa morta* represente un ejemplo de inercia institucional explicable a través de «dependencia por la trayectoria». Su alternativa consiste en afirmar que el contexto de precios y las nuevas inversiones hacían que, con cambios menores, el contrato resultase para ambas partes todavía satisfactorio en términos utilitarios. El argumento, sin embargo, sólo es válido si acaso para entender la postura aquiescente de los propietarios pues, dadas las limitaciones del mercado crediticio, las nuevas condiciones de la *rabassa morta* les permitían recuperar las inversiones realizadas para replantar vides, así como compensar los costes de supervisión en aumento; pero es en cambio cuestionable para la parte de los arrendatarios: por mucho que el nuevo contrato les permitiera acceder al capital perdido a causa de la devastación producida por la filoxera y «compartir los mayores riesgos» asociados al replante de las vides (p. 166), no está claro que los *rabassers* hallasen beneficioso el mantenimiento de los contratos con los cambios introducidos.

Lo que menos cuadra en el esquema de Simpson y Carmona es la reaparición en el campo catalán de movilizaciones protagonizadas por arrendatarios y centradas en el acceso a la plena propiedad de la tierra. Para empezar, la importancia que conceden al aumento del comportamiento oportunista derivado de la crisis agraria aporta más bien argumentos para una movilización de los propietarios, y no de las contrapartes. Desde su enfoque, los cambios en la estructura de precios habrían convertido a los *rabassers* todo lo más en *free-riders*; pero una cosa es la no-cooperación individual y otra bien distinta la movilización colectiva contra los dueños de las vides. De hecho, el

---

(22) Durante el Sexenio la ventaja organizativa estaba por cierto del lado de la patronal, pues hasta entrada la Restauración los trabajadores del campo no contaron con organizaciones sindicales; véase Pan-Montojo (2000).

panorama de las relaciones agrarias en el campo catalán entre 1890 y 1940 plantea serios problemas a la propia NEI, ya que la teoría de los bienes públicos predeciría que los arrendatarios –un grupo de tamaño grande– se mantendrían en estado latente dadas las dificultades de organizarse para la acción colectiva, especialmente en un período de declive de recursos y expectativas como era el propiciado por la crisis agraria.

El cambio en la estructura de precios no sólo no explica por tanto la organización clasista de intereses, sino que además se muestra incapaz de dar cuenta del recrudecimiento de la protesta agraria desde fines de siglo. De hecho los autores se ven obligados a incorporar una variable exógena de tipo cultural –el auge del nacionalismo– para explicar la deriva de las relaciones agrarias catalanas hacia el conflicto en el primer tercio del siglo XX. Un enfoque más plenamente institucional no tendría reparo en admitir que –igual o más que la coyuntura de precios– el mantenimiento del contrato con cambios menores era un factor influyente en la creciente desconfianza entre propietarios y campesinos. Pero la pregunta que hay que responder desde una perspectiva institucional no es tanto por qué surgió una conflictividad en el campo catalán que se volvió endémica en el primer tercio del siglo XX, sino por qué ésta se centró de nuevo en demandas de propiedad de la tierra una vez que habían remitido durante algunas décadas. Es este un asunto que tampoco ha sido en general bien enfocado desde la historia social, cuyas interpretaciones asumen como un a priori que los campesinos poseen casi por naturaleza un interés a largo plazo por hacerse propietarios privados de las parcelas que cultivan como arrendatarios.

La alternativa pasa por subrayar en primer lugar la influencia de la memoria colectiva, que también es una institución; aunque el escenario producido por la crisis agraria era novedoso, el principal repertorio acumulado de alternativas y recursos de que disponían los campesinos en el cambio de siglo procedía del intento de cambiar los derechos de propiedad ensayado –y con circunstancial éxito– en el pasado reciente. Mas para explicar cómo el poso de desconfianza –heredado del Sexenio y seguramente reactivado por el mantenimiento de los contratos y la coyuntura de precios– pudo exacerbarse hasta derivar en una organización y movilización clasista crecientemente radicalizada es necesario atender a la influencia de otra variable institucional que ya ha aparecido antes: las definiciones concurrentes de ciudadanía insertas en la cultura política de la Restauración. La denuncia del caciquismo que comenzó a hacerse en nombre de las demandas de derechos políticos permitió que la descon-

fianza larvada hacia los propietarios adquiriese un perfil ideológico mucho más definido, algo que en dicho contexto resultó poseer tanta o mayor capacidad movilizadora como el nacionalismo; la demanda de derechos políticos permitía además la agregación de los intereses económicos de los campesinos con los de otros grupos sociales del campo y la ciudad. La protesta campesina catalana adquiere así una nueva luz, como una cooperación dirigida a reproducir –ya en el siglo XX– las condiciones políticas que habían permitido medio siglo antes –durante la I República– el acceso de los campesinos a la propiedad de la tierra (23).

Simpson y Carmona no parecen interesados en explicar los conflictos, sino en mostrar su impacto negativo sobre el desempeño de la agricultura; se desentienden así de su potencial contribución al cambio institucional y el desarrollo a más largo plazo. No está, sin embargo, tan claro como presuponen que el acceso de los campesinos a la propiedad hubiera significado una solución subóptima para el sector. Los autores aducen por ejemplo que en Francia, a diferencia de Cataluña, los conflictos de clase remitieron ante la crisis agraria gracias al desarrollo una gran coalición sectorial de intereses. Olvidan, sin embargo, subrayar que en el país vecino el acceso a la plena propiedad de la tierra por los campesinos era ya entonces un hecho, herencia de las revoluciones de los siglos XVIII y XIX.

Todo indica que el contrato no pervivió por ser una opción óptima, sino por la dificultad que entrañaba suprimirlo. Este enfoque comparte la definición del escenario como uno de «inercia institucional»; ahora bien, esto no obliga a tener que asumir la explicación convencional por la trayectoria que suele acompañarlo en los enfoques de la NEI. Esta viene a decir que los costes de replantear las relaciones de cooperación agraria eran demasiado elevados para las dos partes, lo cual desincentivaba las opciones alternativas. Con todo, sin embargo, no faltaron demandas e intentos de cambio, impulsados por cierto sólo por una de las partes (24). La persistencia de la rabasa morta no parece haber dependido, pues, del peso de la trayecto-

---

(23) No resultan a este respecto de recibo los anclajes ideológicos que los autores de *El laberinto* imputan a la movilización rabassera, presentándola como en rehén del auge del nacionalismo en Cataluña. Hay investigaciones que muestran sobradamente las estrechas conexiones entre el movimiento de los arrendatarios catalanes y el republicanismo; véase Pomés (2000). El consenso sobre la relación entre democracia y desarrollo es hoy en día sobrado.

(24) El uso convencional de la «path dependency» no tiene en consideración situaciones –por otro lado muy habituales– en las que, aunque no se produzca cambio institucional, los agentes cooperan para el cambio institucional contando con posibilidades de éxito. Véase Crouch y Farell (2004), quienes subrayan la relevancia de las «vías alternativas de desarrollo a la que se termina imponiendo», pues cuando surge un nuevo escenario «que establece nuevas demandas», estas alternativas «pueden ser redescubiertas» generando entonces expectativas racionales de éxito antes inexistentes o amplificando las existentes por la disponibilidad de nuevos recursos.

ria de la institución, sino que hay que verla como el efecto no intencional de intentos frustrados de cambiar los derechos de propiedad a cargo de una de las partes.

Esta perspectiva reubica el cambio en los precios relativos como una variable coyuntural que sin duda contribuyó a extender y perfilar las cesuras preestablecidas en la confianza, pero que no explica los conflictos del sector, ni directa ni indirectamente a través de su impacto sobre el comportamiento oportunista. Ello no implica restablecer la interpretación tradicional que vincula los conflictos directamente a un supuesto problema irresuelto de distribución de la tierra. Pues la visión que aquí se ofrece evita caer en la disyuntiva –que comparten los neoinstitucionalistas y buena parte de sus detractores– entre poder –estatal o de clase– y mercado a la hora de buscar las causas del cambio agrario y los conflictos con él relacionados. Como toda forma de capital social, la confianza carece de precio formal de mercado, al tiempo que es imposible de imponer por la fuerza. Tiene en cambio la característica, propia de toda institución, de definir normas de conducta por referencia a las cuales se valora el comportamiento de todos los agentes que refieren su conducta a ella. No es ésta, sin embargo, la manera en que los autores de *El laberinto* parecen concebir el capital social.

El universo de la reputación y el capital social se muestra en el libro esencialmente como un conjunto de recursos, y apropiados además de manera muy desigual, siempre favorable a los propietarios y «principales» de una relación contractual. Esto se observa, por ejemplo, en la manera en que los autores abordan la cuestión del crédito agrario. Es paradójico que en numerosas localidades de la península los campesinos estuvieran dispuestos a contraer préstamos usurarios existiendo instituciones crediticias que ofrecían mejores condiciones. Cuando Simpson y Carmona abordan el limitado avance de la banca formal en el campo español lo hacen en realidad para aislar los incentivos que los sistemas de préstamo informales instituían con el fin de hacer rentable operaciones que por su fisonomía –«sin papeles, a menudo de forma oral, con escaso uso de los costosos sistemas ejecutivos de la administración de justicia y sin ningún tipo de apoyo estatal» (p. 262)– comportaban un alto riesgo.

La definición que ofrecen del sistema de reputación parece indicar que ésta sólo constriñe el comportamiento del prestatario, al amenazarle con negarle el crédito futuro. Pero desde una perspectiva institucional, tan relevantes son las condiciones bajo las cuales los prestatarios reproducen un comportamiento honesto en el tiempo como aquellas bajo las cuales lo abandonan o no llegan a verlo reconocido



tampoco los prestamistas, incluidos los banqueros. Ambos polos se deben poder explicar en clave del funcionamiento del «sistema de reputación».

La posibilidad de que los campesinos no acudieran a las instituciones formales que ofrecían préstamos –pese a la necesidad que tenían de liquidez– porque desconfiaban de los banqueros no es investigada en el libro por una aceptación aquiescente de las premisas de la NEI, la cual reduce la iniciativa en el diseño de instituciones a los agentes principales. Este a priori impide apreciar la diferencia entre dos efectos distintos que acompañan las acciones reputacionales; éstas producen el aumento o disminución –o la simple reproducción– del capital social del agente implicado, pero en esos mismos actos se juega también el mantenimiento o la erosión del *criterio* por medio del cual se valora la reputación y la confianza. No tener en cuenta esta segunda dimensión tiene implicaciones, como deja ver el análisis que ofrecen los autores de *El laberinto* de la actitud de los empresarios agrarios en relación con la innovación.

Carmona dedica algunas páginas a tratar de mostrar que los propietarios castellanos no eran contrarios a la adopción de técnicas que comportasen mejoras ni a la transformación de los formatos organizativos de la producción. Al mismo tiempo, asume sin demostrar que –al igual que las restantes del arrendamiento castellano– la cláusula «a uso y costumbre de buen labrador» era una imposición de los propietarios sobre los arrendatarios para asegurar un comportamiento no oportunista. Ahora bien, si aspira a defender que la cláusula reflejaba plenamente las preferencias de los arrendadores, debe en este caso ofrecer pruebas de que la noción de «buen labrador» recogía el interés de éstos por la innovación.

¿Estaban los propietarios castellanos del siglo XIX en condiciones de definir unilateralmente el criterio por medio del cual se evaluaba la conducta honesta de los agentes? La respuesta es negativa, pues, tal y como recoge la cláusula de los contratos orales, la noción de «buen labrador» no se fundaba en una deliberación racional a partir de preferencias individuales, sino que refería expresamente a un universo preestablecido por el «uso y costumbre», en el cual las dimensiones tecnológica y organizativa se entremezclaban de una manera difícil de separar con consideraciones de tipo moral y cultural sobre la actividad agrícola. Para poder imponer el contenido convencional de este criterio de evaluación de la conducta los propietarios debían, en suma, controlar las fuentes mismas de la costumbre agraria castellana, algo que los propios autores reconocen imposible, según ponen de manifiesto las limitaciones de origen consuetudinario a

que se enfrentaban durante el siglo XIX los grandes propietarios incluso a la hora de gestionar sus propios patrimonios.

Todo indica que la referencia contractual al «uso y costumbre del buen labrador» no formaba parte de los contratos por razón de los incentivos que proporcionaba a los propietarios en su interés por innovar. En realidad tampoco es convincente que la cláusula recogiera otros incentivos: ésta podía tal vez contribuir a reducir el riesgo moral y los costes de supervisión, pero dicha *función* no se explica necesariamente en la medida en que refleja el *interés* de los arrendadores. ¿Cómo se explica entonces la duradera presencia de la cláusula? El enfoque neoinstitucional ha llegado a un callejón sin salida. Necesitamos una teoría alternativa de las instituciones para explicar los criterios de valoración en que se fundan los mecanismos reputacionales.

#### 4. LA COMUNIDAD, REFERENTE «MACRO» DE LAS RELACIONES DE CONFIANZA

Cuando los hechos no concuerdan con los supuestos de la teoría, lo habitual entre los historiadores económicos es recurrir a variables exógenas, normalmente de tipo cultural. No está claro, sin embargo, qué factor cultural pueda en este caso explicar por sí solo las paradojas que se han acumulado en los apartados anteriores: grupos grandes endogeneizando costes de supervisión, cláusulas de contratos que no reflejan intereses de los contratantes «principales»... En cualquier caso el precio de hacerlo es abandonar el enfoque institucional, a no ser que se posea una teoría institucional de la creación y reproducción de cultura, cosa que, además lejos de estar disponible, obliga al historiador económico a apartarse definitivamente de su objeto de estudio (25). Existe otra opción que no alejaría el enfoque institucional del terreno del análisis económico; pues hay otras instituciones que resultan relevantes para dar cuenta de los rasgos de la agricultura española antes de la mecanización y el éxodo rural. Nos referimos a las que suelen ser englobadas en el concepto de comunidad, y que los propios enfoques neoinstitucionales tienen cada vez más en consideración a modo de «un principio de organización clave para corregir los fallos del mercado y el estado» (26).

(25) *Un intento en esta dirección, aunque de resultados más bien decepcionantes, es North (1984).*

(26) «[Y], por consiguiente, para promover el desarrollo económico». Véase Hayami (1997), p. 242, quien dedica un apartado final de su influyente libro a esta institución o conjunto de instituciones. Las relaciones de tipo comunitario disminuyen drásticamente los costes de transacción al endogeneizar el establecimiento de normas y sanciones y la monitorización de las prácticas individuales. El empleo de este concepto fue abundante en el «viejo» institucionalismo; véase Miller (1998).

La comunidad comporta relaciones densas, multilaterales y encriptadas que vuelven innecesario el suministro de incentivos selectivos. Debido a estos caracteres, para la teoría de los bienes públicos las relaciones comunitarias sólo son aplicables a grupos de tamaño pequeño, de manera que la NEI desaconsejaría por principio el empleo del concepto de comunidad para el estudio de las agrocidades y sus territorios en el siglo XIX español. Ahora bien, estas objeciones del neoinstitucionalismo sólo son válidas en el supuesto de que la cooperación que define una comunidad exista en primer término como un instrumento creado con el fin de satisfacer intereses particulares.

El empleo de un concepto como el de comunidad implica el reconocimiento de la ubicuidad de normas y procedimientos en la conducta humana; ahora bien, lo que la tradición de la economía política no ha sido en general capaz de comprender es que las normas y procedimientos no son simples constricciones que limitan el abanico de opciones disponibles para los agentes que buscan maximizar sus preferencias. Existen procedimientos que cumplen otras funciones más básicas, y que son ajenos a requisitos de eficiencia o utilidad: sin duda, las normas reducen los costes de decisión al restringir la oferta de opciones, pero no son siempre instituidas con esta finalidad, pues hay normas dadas o tácitamente asumidas, a modo de «reglas del juego» previas a toda forma de cooperación. Son éstos unos bienes públicos que delimitan el contorno de grupos formados por quienes aceptan determinadas convenciones como referentes comunes de comportamiento. En la España contemporánea es posible aislar a este respecto toda una serie de normas y rituales, costumbres y hábitos de ámbito comarcal en las que se mezclaban la cultura y la moral, y que están en la base de toda red reputacional orientada a prácticas de cooperación agraria. A la característica de ser de oferta conjunta y excluyente, este tipo de normas añaden el hecho de ser fruto de la convención, y por tanto incomparables entre sí, de manera que es imposible explicarlas en términos de eficiencia. Son, sin embargo, imprescindibles para cualquier forma de cooperación pues sin su concurso no podría haber comunicación entre agentes individuales, requisito indispensable a su vez para la generación y expresión de preferencias individuales y para la evaluación de la conducta ajena, la confianza, la cooperación o la maximización de la utilidad particular.

Una comunidad es un grupo compuesto por quienes comparten procedimientos de este tipo, los cuales funcionan como precondiciones de la cooperación (27). Tales convenciones colectivas son, a

---

(27) A este respecto, véase Izquierdo Martín (2001).

su vez, resultado de la activación de la *racionalidad procedimental* que establece la oferta social de prácticas cuyo seguimiento hace que los sujetos expresen su identidad personal y su pertenencia. Lo relevante de la racionalidad procedimental es que instituye y desinstituye normas sin el concurso de cálculos interindividuales de coste-beneficio: se activa ante la necesidad de una determinada comunidad de dotarse de convenciones compartidas que definan las fronteras valorativas frente a otras comunidades. Cuando el sujeto sigue los procedimientos no sólo transmite fines, sino también se forma o reafirma como actor. La racionalidad procedimental permite explicar no sólo el almacenamiento del capital social, sino su creación misma: no puede haber red reputacional sin una comunidad que reconozca como valiosas las prácticas que dotan de reputación a quienes las siguen y forman parte de la red (28).

Con esta concepción de la racionalidad el tamaño del grupo pasa a segundo plano, de manera que la noción de comunidad se vuelve aplicable a redes reputacionales formadas por grupos grandes y jerárquicos como los que protagonizaban las relaciones agrarias de la España interior contemporánea (29). Lo que en cambio subraya la comunidad de la que hablamos es que para quienes forman parte de ella las normas generan usos que, al reiterarse en el tiempo, se convierten en hábitos y a su vez éstos, una vez fijados, conforman tradiciones que tienden a afianzar todavía más el seguimiento de procedimientos sin necesidad de recurrir a incentivos. Las comunidades se refuerzan al vincularse con otras instituciones formales que anclan y estabilizan geográficamente sus contornos.

En el caso de la España agraria contemporánea, toda una densa malla de relaciones comunitarias en retroalimentación tiene la clave del enigma de las redes reputacionales: la comunidad almacenaba el valor compartido asignado a los criterios con los que se evaluaba el comportamiento ajeno y se adjudicaba a los agentes una posición o estatus social. Ahora bien, por definición esas normas y criterios valorativos afectaban a todos los miembros de la comunidad y –aunque no necesariamente de una misma manera– a ambas partes de un contrato. De hecho, la confianza que los propietarios depositaban en los arrendatarios podía verse erosionada, pero también a la inversa,

---

(28) *Sobre el concepto de racionalidad procedimental, véase Hargreaves Heap (1989).*

(29) *Douglas (1996). El prejuicio de la teoría de los bienes públicos consiste en presuponer que el tamaño del grupo es clave a la hora de imponer costes por el suministro de incentivos. Hay sin embargo infinidad de ejemplos de grupos pequeños con relaciones cara-a-cara que no logran superar el «dilema del prisionero», y a la inversa, grupos grandes que pasan con facilidad de latentes a activos sin mediar elevados costes de incentivación. Uno bien estudiado en clave de comunidad es el definido por la identidad nacional. Véase Anderson (1993).*

los propietarios o sus agentes podían perder ante los arrendatarios el capital social acumulado en el tiempo.

Esto es lo que parece haber sucedido en muchas zonas de la Castilla interior una vez que –conforme a lo largo del siglo XIX se volvían recurrentes las crisis cerealeras– los terratenientes dejaron unilateralmente de socorrer a los campesinos con condonaciones de rentas en años de malas cosechas. Se rompió entonces lo que debía de ser una tácita pero bien instituida convención apoyada en un universo compartido de referentes y sancionado por la tradición, de manera que muchos arrendatarios pudieron interpretar la opción de los propietarios como la quiebra de los criterios de confianza preestablecidos, y con ello, de todo el sistema de reputación heredado. Ello explicaría los comportamientos oportunistas que en adelante desplegaron y que, según reconocen los autores de *El laberinto*, terminaron llevando a los titulares de derechos sobre la tierra a reducir el número de contratos y a privilegiar a los campesinos adinerados a costa de los pequeños arrendatarios.

El comportamiento oportunista de los productores no es desde esta perspectiva causa, sino consecuencia del declive del capital social. Ahora bien, la disminución del capital social individual no implica necesariamente el mismo efecto en el agregado. Ante crisis de confianza profundas como la arriba descrita, las redes reputacionales existentes se resienten en su tamaño y densidad, pero el capital social colectivo no tiene por qué dilapidarse, pues normalmente el proceso adopta la forma de una reorganización de las redes de confianza. Esto es de nuevo algo que los autores de *El laberinto* vienen a describir al hablar de la extensión del subarriendo en la España interior de fines del siglo XIX y la consiguiente promoción por parte de los propietarios de una capa de grandes arrendatarios; los subarrendatarios habrían mantenido su capital social, pero sólo ante sus nuevos arrendadores, es decir, dentro de una nueva red emergente formada por ellos y los arrendatarios grandes, quienes a su vez estaban pasando a ser parte de un nuevo círculo de confianza formado por ellos y los terratenientes.

Se dibujan, pues, dos conjuntos de organizaciones reticulares del capital social en el campo castellano finisecular. Esta segmentación interna de las redes reputacionales no atentaba en principio directamente contra las normas convencionales establecidas, ya que el grupo de los grandes arrendatarios formaba parte de las dos redes, y ello permitía el mantenimiento en ambas de determinados criterios compartidos de evaluación del comportamiento honesto, lo cual ayuda a explicar la ausencia de conflictos en el campo castellano a

pesar del enrarecimiento de las relaciones entre grandes propietarios y pequeños campesinos.

El ejemplo muestra que las prácticas y tradiciones comunitarias no son meras herencias de pasado sino que experimentan cambios; tienen una historia, que presenta variaciones en las distintas regiones y comarcas. En otras zonas de la Península no tenía por qué existir un grupo en condiciones de ocupar la posición de gozne entre redes de capital social cada vez más segmentadas por efecto de la creciente trasgresión o el abandono masivo de las convenciones tradicionales. Ejemplo de este desenlace habría sido el de las áreas de latifundio de la España meridional: en territorios en los que la distribución de la propiedad era muy desigual –como Andalucía y Extremadura– los grandes terratenientes que empleaban mano de obra asalariada fueron encontrando dificultades crecientes a la hora de asegurar la cooperación de los jornaleros, desatándose conflictos que se hicieron endémicos a lo largo del primer tercio del siglo.

El desarrollo de una organización clasista y sindical de intereses puso de manifiesto desde finales del siglo XIX que la estructura del capital social estaba fuertemente segmentada en el campo meridional. Pero en este caso el proceso estaba empezando a afectar no sólo a los círculos reputacionales, sino a las normas y procedimientos compartidos por las distintas partes, de manera que con el tiempo ni jornaleros ni terratenientes podrían individualmente aspirar a pertenecer a la vez a dos comunidades, que iban desarrollando referentes de valoración excluyentes. Una forma de mostrar esto es fijarse en las limitaciones a que se enfrentaban las estrategias desarrolladas por los terratenientes con el fin de garantizar una relación estable de lealtad con los obreros del campo y disminuir así las situaciones de riesgo moral a que, según afirma Simpson, abocaban las labores relacionadas con el latifundio.

Es cierto que dichas labores estaban marcadas por la estacionalidad y la temporalidad, lo cual favorecía la contratación de jornaleros por determinados días, pero Simpson analiza la tendencia entre los terratenientes del sur a aumentar desde comienzos del XX el número de colonos asentados en sus tierras, estableciendo con ellos relaciones privilegiadas de larga duración. Para el autor se trata de un ejemplo de paternalismo agrario que habría tenido por objetivo el control de un mercado de mano de obra crecientemente propenso a hacer de caldo de cultivo de conflictos. No obstante, la explicación que ofrece es sólo por el lado de la oferta: señala la influencia de toda una serie de bienes no comercializables que los propietarios ofrecen en este tipo de relaciones, y que cifra en recursos como crédito, casa, asisten-

cia médica pero también protección ante la violencia de terceros y mediación ante situaciones de conflicto. La preferencia de propietarios y jornaleros por el paternalismo se explica, por el déficit de políticas públicas. Mas, de ser esto explicación suficiente, la demanda de este tipo de relaciones asimétricas hubiera sido tan elevada que habría sin duda influido positivamente sobre la marcha de las relaciones agrarias en la mitad meridional de la península. ¿Acaso no tenía el paternalismo un límite por el lado de la demanda? O por decirlo de otra forma, ¿es obligado aceptar que el paternalismo sólo se enfrenta a la concurrencia del Estado y el mercado a la hora de proporcionar el tipo de bienes y servicios que ofrece?

El panorama cambia significativamente si se incorpora al análisis la variable comunidad que venimos empleando. El enfoque de Simpson no tiene en consideración que los grupos regidos por normas comunes del tipo que estamos analizando pueden proporcionar a los agentes toda una serie de bienes y servicios no comercializables concurrentes con los que ofrece, no ya el Estado y el mercado, sino incluso las redes paternalistas. Se dirá que los grupos de jornaleros no podían aspirar –ni siquiera con el concurso de sus organizaciones sindicales– a competir con los bienes y servicios proporcionados por los caciques territoriales. Pero esto es cierto sólo si se acepta que esos bienes y servicios de que hablamos son exclusivamente los que ofrece el listado de Simpson, y en el orden que él los presenta, es decir, en primer lugar los bienes materiales y en segundo término unos bienes inmateriales muy determinados.

## 5. CAMPESINOS RACIONALES, PERO NO UTILITARISTAS

Lo que las comunidades –sean éstas de campesinos o de terratenientes, o de cualquier otro tipo– ofrecen a sus miembros es ante todo un bien no comercializable e inmaterial muy específico, y que podemos definir como la sensación de pertenencia. Este servicio tiene la llave de cómo operan los procedimientos convencionales por el lado de la demanda de normas. Permite dar cuenta de cómo, en ausencia de incentivos, se puede producir el seguimiento de normas convencionales; ahora bien, su aceptación como concepto obliga a abandonar las premisas de la microeconomía neoclásica que la NEI viene intentando apuntalar.

Un supuesto consustancial a toda la tradición del pensamiento económico clásico, neoclásico y neoinstitucional es que los agentes poseen un orden de preferencias dado con anterioridad al contexto de constricciones en el cual hacen sus elecciones. Pero desde el momen-

to en que se afirma la ubicuidad de las normas y reglas, es obligado reconocer que hay precondiciones institucionales para la conformación de las preferencias individuales mismas, y por tanto para la posibilidad del cálculo coste–beneficio. En ausencia de procedimientos convencionales establecidos, los individuos se enfrentarían a una incertidumbre, no tanto acerca de estados futuros del mundo, sino acerca de los criterios con los que construyen y formulan sus intereses particulares, y por consiguiente acerca de su propia condición de agente capaz de calcular y decidir. Lo que el individuo obtiene de la sensación de pertenencia es por tanto una certidumbre acerca de su propia estabilidad y continuidad como agente, al persuadirse de que seguirá poseyendo el mismo orden de preferencias entre el presente –cuando se realiza la decisión– y el futuro, cuando se obtienen los beneficios (30).

La certidumbre a que nos referimos no puede, sin embargo, ser el efecto de un cálculo racional por parte del individuo que la necesita, pues para empezar depende de la evaluación que hacen otros de las acciones propias motivadas por la necesidad de pertenencia. No hay estrategia garantizada de éxito en este terreno, y la mera puesta en marcha de acciones guiadas por cálculos utilitarios puede producir el resultado más adverso, al lanzar señales de que detrás del seguimiento de normas el individuo está intentando manipular o actuando de forma cínica. Pero además sobre la necesidad de sensación de pertenencia es imposible actuar de forma instrumental debido a que su satisfacción es el prerequisite de la configuración de las preferencias individuales: no puede haber intereses en el individuo antes de que éste se garantice la certidumbre sobre su condición de agente. Sólo una vez asegurada la certidumbre valorativa, el individuo está en condiciones de actuar siguiendo cálculos de coste–beneficio. Puesto en otros términos: la identidad intertemporal del agente es precondición para que éste pueda actuar conforma a los dictados de la racionalidad instrumental que predica el utilitarismo.

Para hacerse con una identidad, sin embargo, el agente precisa el reconocimiento interpersonal de un grupo con el que comparte los referentes colectivos que generan los intereses personales y que implican «valoraciones fuertes», ajenas al cálculo utilitarista, sobre el mundo y uno mismo (31). Es precisamente la necesidad

---

(30) Véase Pizzorno (1989) y Stewart (1995).

(31) Taylor (1996). Por decirlo de otra forma, aunque todo puede tener un precio, para cada individuo hay siempre cosas que resultan innegociables, porque si fueran susceptibles de intercambio entonces se devaluarían los referentes que permiten al individuo la formulación y ordenación de preferencias.



de reconocimiento identitario la que activa otro tipo de racionalidad, la expresiva, que crea la demanda de procedimientos significativos para la comunidad –normas, hábitos, rituales, creencias, códigos, movimientos (32)–. Cuando esta racionalidad se activa, el sujeto se ve compelido a expresar su pertenencia a una comunidad a través del seguimiento de los procedimientos que son parte del lenguaje valorativo compartido. Tales prácticas permiten que el carácter del sujeto sea inteligible para sí mismo y para los demás. La racionalidad expresiva y procedimental son, pues, cruciales para asegurar las bases del orden donde se desenvuelve el agente y su comportamiento económico: la una resuelve la incertidumbre respecto a la cooperación comunitaria, pues fuerza al individuo a actuar sin atender a los costes; la otra solventa la incertidumbre sobre la precedibilidad del mundo en la que el sujeto económico opera (33).

Se trata de dos cánones racionales complementarios que establecen, al margen de la racionalidad utilitarista, la oferta y demanda de instituciones –de lenguajes verbales y prácticos instituidos, queremos decir– dentro de las cuales los sujetos pueden actuar instrumentalmente. Ahora bien, la lógica identitaria no supone, como pensaba el viejo institucionalismo, el seguimiento aquiescente de normas. La inestabilidad indentitaria del sujeto y su pertenencia a distintas instituciones –a menudo mutuamente excluyentes– hacen el agente se pueda encontrar en determinados contextos históricos en los que las instituciones dejan de ser vividas para ser analizadas y valoradas moralmente, una evaluación que suele traer aparejada una interpretación o reinterpretación de las mismas (34). Este proceso de visualización y consiguiente evaluación de las instituciones es la precondition del cambio institucional.

¿Hasta qué punto en las relaciones agrarias en la España de los siglos XIX y XX estaban gobernadas por cursos de acción que se explican por la demanda de identidad? El caso del latifundio andaluz puede servir a modo de ejemplo para futuras investigaciones. Simpson ofrece una interpretación más compleja que la habitual sobre los conflictos en este escenario durante el primer tercio del siglo XX. Según plantea, los cambios en la organización del trabajo agrario tra-

---

(32) *Hargreaves Heap* (1989).

(33) *En palabras de Craig Calhoun «lo relevante de esta »sensación de pertenencia« no es la auto-identificación de uno como miembro de una colectividad restringida, sino la modificación por parte de éste de su valoración de cursos alternativos de acción sobre la base de su aceptación de las relaciones comunitarias a las que pertenece»* (1994), p. 90. El énfasis es nuestro.

(34) *Archer* (2001).

ieron consigo modificaciones en la composición de la mano de obra que dieron pie a conflictos de intereses entre fuerza de trabajo local y foránea: dado que los costes de la fuerza de trabajo local eran más elevados que los de la extralocal, la creciente segmentación interna de los temporeros habría ido crispando las relaciones entre jornaleros locales y propietarios latifundistas conforme éstos empezaron a hacer un uso extendido de trabajadores no locales.

El problema de esta interpretación es que asume más que explica el ambiente de desconfianza y conflictividad preexistente a los cambios, que es lo que en primer término habría justificado que los propietarios prefirieran atraer mano de obra exterior en lugar de ir mecanizando las tareas. Deja además sin responder dos cuestiones fundamentales del nuevo escenario: por un lado, cómo logró mantenerse la movilización de un grupo grande –los jornaleros temporeros locales– en una situación adversa como era la provocada por la competencia de los temporeros foráneos, y por qué dicha movilización fue planteando objetivos tan radicales –el acceso a la propiedad– como inciertos. La respuesta puede estar en la incidencia de motivaciones de corte identitario, inabordables desde la NEI.

Existió para empezar una relación entre el aumento de la conflictividad y el auge del paternalismo en la sociedad agraria del latifundio. Simpson subraya desde luego la importancia que las relaciones de lealtad tenían para los terratenientes, pero no termina de dar al paternalismo relevancia explicativa en la profundización de la crisis de confianza del campo meridional. No parece comprender que el desarrollo de un grupo de colonos estables situados en los cortijos podía ser una fuente añadida importante de malestar o, más exactamente, que su creciente presencia en el universo social del latifundio contribuía a tensar decisivamente las relaciones entre jornaleros y terratenientes, tanto o más que la importación de mano de obra temporal de origen extralocal.

Ello fue debido a que el paternalismo no es simplemente una relación entre agentes económicos, sino un conjunto de prácticas reguladas por normas basadas en el principio de autoridad, la deferencia no contractual y el reconocimiento de la desigualdad de estatus entre partes. En muchas zonas de latifundio, la promoción de estas redes verticales de confianza tenía lugar sobre un horizonte de relaciones campesinas presididas por referentes fuertemente igualitaristas y crecientemente apuntaladas además por ideologías críticas incluso con la noción misma de autoridad, como es el caso del anarquismo. Empezaba a haber, por así decir, dos ofertas de reglas del juego sociales cuya concurrencia enrarecía profundamente las rela-

ciones agrarias al dibujar dos comunidades de pautas de conducta alternativas e incluso crecientemente contrapuestas. Pero el conflicto sólo se exacerbaría cuando los miembros de unas y otras sintieran que los referentes que les proporcionaban certidumbre como agentes legítimos estaban siendo amenazados por las acciones a que daba pie el seguimiento de normas por parte de los miembros de la otra comunidad de normas. Se desataría entonces una racionalidad de corte expresivo.

La decisión de los terratenientes de emplear mano de obra foránea señala seguramente un importante jalón en la proliferación de reacciones expresivas en ambas comunidades. Se hiciera o no como una estrategia orientada a este fin, la segmentación del mercado de fuerza de trabajo producía en los jornaleros locales la sensación de que el su comunidad de pertenencia estaba siendo amenazada, y con ella los referentes con los que ellos construían su identidad individual como agentes. Se desatarían así cursos de acción con los que los jornaleros exhibían su implicación personal con determinados valores y normas compartidas. Ahora bien, esta actitud expresiva se caracteriza por reparar poco en costes; en la medida en que sintieran amenazados el conjunto de referentes que les permitían hacerse con una identidad, muchos jornaleros realizarían esfuerzos por mostrar su identificación con sus comunidades muy por encima de beneficios tangibles y otro tipo de bienes públicos. Esto ayuda a explicar que pese a la competencia de la mano de obra exterior, los jornaleros locales mantuviesen su movilización y aumentasen su apoyo a sindicatos agrarios clasistas, proceso que a su vez contribuía a centralizar en torno de organizaciones ideológicas las redes de capital social campesinas surgidas de la crisis de confianza en el cambio de siglo.

A cambio de ello, muchos jornaleros se asegurarían la posesión de un bien intangible pero sumamente valioso en ese contexto de acoso a sus fuentes de identidad: la confirmación de su pertenencia a un grupo en el que fundaban sus certidumbres como agentes económicos dotados de un orden de preferencias estable. Mientras su identidad estuviera en juego, el coste de defección sería entre los jornaleros muy elevado respecto de unos sindicatos que por su parte aprovecharían para imponer desde su respectiva ortodoxia ideológica demandas políticas centradas cada vez más en el acceso a la propiedad de la tierra. Este desenlace ayuda a entender también que los objetivos de los temporeros locales organizados se fueran radicalizando, sobre todo conforme sus motivaciones expresivas iba contribuyendo a aumentar el estatus de toda una serie de «empresarios

políticos» especializados en movilizar y perfilar los referentes colectivos (35).

Ahora bien, no todos los jornaleros reaccionarían de una misma manera ante el acoso a las fuentes de su identidad individual, pues el grado de implicación personal ante estas situaciones depende de la sensación de incertidumbre valorativa que se desate en el individuo, y ésta a su vez se halla en parte influida por el estatus que se posea dentro de la comunidad de normas compartidas (36). Los jornaleros menos implicados contaban con una oferta alternativa de referentes: la que ofrecían los terratenientes a través del asentamiento de colonos en los latifundios. La política paternalista tenía, no obstante, un claro límite por el lado de la demanda que ahora se muestra con mayor claridad. Simpson está en lo cierto al subrayar que los terratenientes sólo aceptarían colonos que mostrasen fidelidad a las normas de deferencia y autoridad que acompañaban su asentamiento como colonos. Pero olvida tener en consideración que tal vez muchos jornaleros no estaban dispuestos a entrar en relaciones paternalistas con los propietarios. Esto es algo difícil de imaginar desde la perspectiva de la tradición microeconómica en que se basa la NEI, sobre todo habida cuenta que entre los bienes tangibles que los latifundistas ofrecían a sus colonos se hallaba la tenencia misma de la tierra, un objetivo que estaba pasando a ser el principal interés que motivaba las movilizaciones campesinas. Los sindicatos ofrecían en cambio un bien mucho más incierto, aunque también más completo: la propiedad de la tierra. El error sería no obstante considerar que estas dos ofertas podían de hecho ser comparadas y que podía haber una elección, pues en medio se interponían cuestiones valorativas que las volvían a la vez forzosas y excluyentes.

Para una mayoría de jornaleros andaluces y extremeños –como para muchos campesinos de otras zonas de la península que experimentaban crisis de confianza hacia los propietarios– a la altura de los años treinta, entrar en relaciones paternalistas había pasado a implicar, no ya perder estatus y reputación en las redes de capital social de las comunidades clasistas, sino sustraerse a las normas y procedimientos mismos en los que éstas se fundaban y con los que muchos campesinos españoles se aseguraban la certidumbre valorativa que les permitía hacerse con un orden de preferencias y una condición

---

(35) *Sobre empresarios políticos en organizaciones campesinas, un trabajo puntero es el de Granovetter (1978).*

(36) *El estatus es un bien escaso de oferta limitada y además jerarquizada, de manera que no se obtiene por el seguimiento de un comportamiento honesto sino en función de la concurrencia de agentes que aspiran a un mismo estatus.*

legítima como agentes ante terceros. Al mismo tiempo, se volvía cada vez más difícil no decantarse por uno esos dos órdenes de preferencias cuyos procedimientos y normas convencionales comenzaban a ser vividos como contrapuestos. De hecho la movilización jornalera no disminuyó con el aumento de la oferta de relaciones paternalistas, sino que aumentó; y tampoco puede decirse que el asentamiento de colonos resultase un éxito para los latifundistas.

El escenario emergente generaba sin duda muchas diseconomías. En particular, los sindicatos del campo mantuvieron durante décadas costosas organizaciones a cambio de beneficios escasos o nulos. Pero de forma más general, no se daban las condiciones para que el agente escogiera el curso de acción más ventajoso, no porque no existieran –que los había– incentivos a favor de una u otra opción, sino porque la evaluación de la información económica se había vuelto inseparable de otras consideraciones valorativas, y esto volvía las opciones inconmensurables entre sí. Lo mismo puede decirse respecto de los propietarios. También en la política paternalista había algo que iba más allá de la racionalidad de los fines. Si los terratenientes se fueron decidiendo a ceder tierra a los jornaleros no era por las ventajas económicas a corto plazo que esta política de colonato les proporcionaba, sino porque les permitía ganar a los colonos para sus redes de capital social, levantadas sobre unos determinados referentes valorativos con los que ellos construían su propia identidad como grandes propietarios.

Esta interpretación no niega completamente el valor de la racionalidad instrumental, lo que hace es subordinarla a otras racionalidades. De paso permite entender que por mucho que tuvieran dos o hasta tres opciones económicas abiertas –emplear mano de obra estacional, asentar colonos y mecanizar– la encrucijada en que se desenvolvían los latifundistas implicaba una sola estrategia política: recomponer una comunidad interclasista de valores morales a su medida sin la cual no podían aspirar a ver disminuidas sustancialmente las situaciones de riesgo moral producidas por la quiebra de la confianza en el latifundio. Se comprende así mejor que apoyasen activamente el golpe de Franco en 1936, pues la victoria de este bando les permitiría de una sola vez acabar con las organizaciones sindicales y recomponer los referentes comunes de comportamiento del mundo del latifundio. A un precio económico y en vidas humanas que obviamente no lo hacía rentable.

También los campesinos pusieron en marcha en este período estrategias basadas en el cálculo coste–beneficio, movilizándose a favor de un reconocimiento como ciudadanos con derechos políticos con el

fin de influir en la aprobación de una reforma agraria. Pero al igual que sucede con los propietarios, esas decisiones eran tomadas dentro de un mundo de valoraciones y pertenencias dadas en el cual el reclamo de tierras se había ido convirtiendo en un procedimiento central de identificación. En efecto, desde el momento en que en muchas zonas se volvió imposible pertenecer a un sindicato agrario y al mismo tiempo beneficiarse de las políticas paternalistas, la cuestión de la tierra se convirtió en el medio a través del cual se expresaba el conflicto entre dos conjuntos de macrorreferentes excluyentes. A su vez, en la medida en que el significado de la propiedad pasó a quedar definido de forma ortodoxa por sus respectivas organizaciones, los distintos agentes fueron adecuando cada vez más sus conductas a las normas que de éstas dimanaban.

En suma, la racionalidad instrumental ayuda a comprender parte de los procesos en marcha; pero hasta un límite, pues no tiene en cuenta la influencia que las normas pueden tener sobre la configuración misma de los intereses y preferencias de los agentes. Esta última cuestión ilumina en su conjunto la naturaleza de los conflictos agrarios de la España Contemporánea. Frente al planteamiento de la NEI –y de toda la tradición de la economía política– los conflictos de que hablamos no parecen haber sido de simple suma cero entre grupos con recursos y tamaños desiguales. Lo que estaba en juego era una redefinición misma de los contornos y valores de esos grupos, la cual tenía lugar a través de una pugna, ésta sí de suma cero, entre macrorreferentes que definían la conducta de los agentes individuales. La lucha no era por la riqueza o el poder, sino por el alma de los campesinos, como por otro lado supieron expresar muy bien las retóricas y de los sindicatos agrarios católicos y revolucionarios por igual.

Mas si esto es así, se debe a que los agentes económicos evalúan desde criterios morales la información que reciben. Toda acción social se orienta por valores, por referencia a las comunidades que almacenan los significados legítimos de los referentes. La capacidad de evaluación de la información es un recurso esencial para el análisis del comportamiento humano: nos permite dejar de ver a los campesinos como esas máquinas calculadoras de la tradición del pensamiento económico clásico y como esas máquinas de comportamiento aquiescente de la tradición del pensamiento sociológico clásico.

La defensa a ultranza de un modelo antropológico ahistórico, el del homo oeconomicus, impide al neoinstitucionalismo ofrecer un mapa de ruta adecuado al estudio de la complejidad de las normas que configuran la acción económica. Conforme se descubren nuevos bienes públicos –esto es, instituciones– que a su vez regulan aspectos

de otros bienes públicos que afectan a la economía, su explicación entra en una suerte de círculo vicioso; el suministro de incentivos exige previamente la producción de bienes públicos que, para ser proveídos, exigen a su vez la presencia de incentivos que sólo se materializan previa producción de otros bienes públicos... (37). Esta tendencia a la retroproyección institucional ad infinitum puede interpretarse como síntoma de que el paradigma ha entrado en un cuadro de «huida hacia adelante» que revela un decreciente rendimiento en la capacidad de hacer frente a las objeciones que se le plantean.

Como hemos tratado de mostrar en este texto, las críticas al paradigma afectan ya no sólo a la teoría de las instituciones que ofrece, sino al núcleo de sus supuestos innegociables, es decir, a los fundamentos de la noción utilitarista de racionalidad. En particular el supuesto utilitarista según el cual la producción de bienes públicos –por ser costosa y no comportar la posibilidad de disfrutes exclusivos– requiere del suministro de incentivos positivos o negativos, se muestra cuando menos insuficiente para dar cuenta de la enorme proliferación de normas en las interacciones sociales, en relación con muchas de las cuales resulta imposible aislar incentivos. Es evidente que necesitamos una teoría de las instituciones distinta si queremos analizar adecuadamente la historia económica; aquí hemos tratado de esbozar algunos elementos que podrían contribuir a edificarla sin volver a caer en las trampas de una tradición utilitarista que se mantiene, no por su rigor, sino porque apela al sentido común de quienes piensan el pasado y viven el presente con las convenciones de sus propias instituciones.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, B. (1993): *Comunidades imaginadas. Reflexiones sobre el origen y difusión del nacionalismo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- ARCHER, M. S. (2001): «Homo economicus, Homo sociologicus and Homo sentiens», en Idem, *Rational Choice: Resisting Colonization*, Florence (KY), Routledge: 36-56.
- BHADURI, A. (1986): «Forced Commerce and Agrarian Growth», *World Development*, 14(2): 267-272.
- BUSKENS, V. (1998): «The Social Structure of Trust», *Social Networks*, 20: 265-289.
- CALHOUN, C. J. (1994): *Social Theory and the Politics of Identity*, Londres, Blackwell.

---

(37) Una reflexión sobre estas cuestiones en el estudio de la historia agraria en Izquierdo Martín y Sánchez León (2002).

- CARMONA, J. y SIMPSON, J. (2003): *El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936*. Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- CROUCH, C. y FARRELL, H. (2004): «Breaking the Path of Institutional Development? Alternatives to the New Determinism». *Rationality and Society*, 16, 1: 5-43.
- DOMÍNGUEZ, R. (1996): *El campesino adaptativo. Campesinos y mercado en el Norte de España, 1750-1880*. Santander, Universidad de Cantabria.
- DOUGLAS, M. (1996): *Cómo piensan las instituciones*. Madrid, Alianza Editorial.
- ELLIS, F. (1993): *Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development*. Cambridge, Cambridge University Press.
- EMIGH, R. J. (1997): «The Spread of Sharecropping in Tuscany: The Political Economy of Transaction Costs», *American Sociological Review*, 62: 423-442.
- FINE, B. y MILONAKIS, D. (2003): «From Principle of Pricing to Pricing of Principle: Rationality and Irrationality in the Economic History of Douglas North», *Comparative Studies in Society and History*, 45, 3: 120-144.
- FURUTBORN, E. G. y RICHTER, Z. (1997): *Institutions and Economic Theory: the Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor (Mi.), University of Michigan Press.
- GALASSI, F. L. (1992): «Tuscans and Their Farms: the Economics of Share Tenancy in Fifteenth Century Florence». *Rivista di Storia Economica*, 9: 77-94.
- GISLAIN, J. J. y STEINER, P. (1995): *La sociologie économique, 1890-1920*. París, Presses Universitaires Françaises.
- GRANOVETTER, M. (1978): «Threshold Models of Collective Behaviour». *Journal of Sociology*, 83, 6: 1.420-1.443.
- GREIF, A. (1989), «Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders». *Journal of Economic History*, XLIX, 4: 857-882.
- GREIF, A. (1994): «Cultural Beliefs and the Theory of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies». *Journal of Political Economy*, 102, 5: 912-950.
- GREIF, A. (1997), «Historical institutional analysis: game theory and non-market self-enforcing institutions during the late medieval period» *Annales*.
- HARGREAVES HEAP, S. (1989): *Rationality in Economics*. Oxford y Nueva York, Blackwell.
- HAYAMI, H. y OTSUKA, K. (1993): *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*. Oxford, Clarendon Press.
- HAYAMI, Y. (1997): *Development Economics. From the Poverty to the Wealth of the Nations*. Oxford, Clarendon Press.
- HODGSON, G. M. (1988): *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Filadelfia (Penn.), University of Pennsylvania Press.
- IZQUIERDO MARTÍN, J. (2002): *El rostro de la comunidad. La identidad del campesino en la Castilla del Antiguo Régimen*. Madrid, Consejo Económico y Social.



- KLEIN, D. B. (ed.) (1997): *Reputation. Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor, University of Michigan Press.
- LAMOREAUX, N. (1998): «Economic History and the Cliometric Revolution», en A. Molho y E. Woods (eds.): *Imagined Histories: American Historians Interpret the Past*, Princeton (NJ). Princeton University Press.
- MCCLOSKEY, D. (1978): «The Achievements of the Cliometric School». *Journal of Economic History*, 38, 1: 13-28.
- MÉNARD, C. (2000): *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from the New Institutional Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- MILGROM, P. R.; NORTH, D. *et al.* (1990): «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs». *Economics and Politics*, 2: 1-23.
- MILLER, E. S. (1998): «Veblen and Commons and the Concept of Community», en W. J. Samuels, (ed.): *Founding of Institutional Economics: The Leisure Class*. Florence (KY), Routledge: 14-29.
- NORTH, D. C. (1984): *Estructura y cambio en historia económica*. Madrid, Alianza.
- OTSUKA, K. y HAYAMI, Y. (1988): «Theories of Share Tenancy: A Critical Survey». *Economic Development and Cultural Change*, 37: 31-68.
- OTSUKA, K.; CHUMA, H. *et al.* (1992), «Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts». *Journal of Economic Literature*, 30, 4: 1.965-2.018.
- PAN-MONTOJO, J. (2000): «Las asociaciones rurales y el nacimiento del sindicalismo agrario en España, 1834-1907». *Actas del Ier Congreso de Cooperativismo en España*. Córdoba, Fundación Fernando Garrido, II: 27-64.
- PERTEV, R. (1986): «A New Model of Sharecropping and Peasant Holdings». *The Journal of Peasant Studies*, 14: 27-49.
- PIZZORNO, A. (1989): «Algún otro tipo de alteridad: una crítica de las teorías de la elección racional». *Sistema*, 88: 27-42.
- POMÉS, J. (2000): *La Unió de Rabassaires*. Publicacions de l'Abadia de Montserrat. Barcelona.
- RAUB, W. y WEESIE, J. (1990): «Reputation and Efficiency in Social Interactions: An Example of Network Effects». *American Journal of Sociology*, 96, 3: 625-654.
- REHER, D. S. (1989): «Urban Growth and Population Development in Spain, 1787-1930», en R. Lawton y W. R. Lee (eds.): *Urban Population Development in Western Europe from the Late 18th Century to the Early 20th Century*. Liverpool, Liverpool University Press: 190-219.
- RUTHERFORD, M. (1996): *Institutions in Economics. The Old and New Institutionalism*. Cambridge, Cambridge University Press.
- SÁNCHEZ LEÓN, P. (1998): «El campo en la ciudad y la ciudad en el campo: urbanización e instituciones en Castilla durante la Edad Moderna». *Hispania*, 199: 439-470.
- SÁNCHEZ LEÓN, P. (2001): «Town and Country in Castile, 1400-1600», en S. R. Epstein (ed.): *Town and Country in Europe*. Cambridge, Cambridge University Press: 272-291.

- SÁNCHEZ LEÓN, P. y IZQUIERDO MARTÍN, J. (2002): «L'autismo della microeconomia: per un'interpretazione non-individualista della storia agraria». *Meridiana*, 45: 179-197.
- SINGH, N. (1989): «Theories of Sharecropping», en P. Bardhan (ed.): *The Economic Theory of Agrarian Institutions*. Oxford, Clarendon Press: 33-72.
- SÖDERBAUM, P. (2004): «Economics as Ideology and the Need for Pluralism», en Edward Fullbrook (ed.): *A Guide to What's Wrong With Economics*. Londres, Anthem: 158-168.
- STEWART, H. (1995): «A Critique of Instrumental Reason in Economics». *Economics and Philosophy*, 11: 57-83.
- TAYLOR, C. (1996): *Fuentes del yo. La construcción de la identidad moderna*. Barcelona, Paidós.
- VROMEN, J. J. (1995): *Economic Evolution: an inquiry into the foundations of New Institutional Economics*. Londres, Routledge.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): «The New Institutional Economics: taking stock, looking ahead». *Journal of Economic Literature*, 38, 3: 595-613.

## RESUMEN

### **El agricultor moral. Instituciones, capital social y racionalidad en la agricultura española contemporánea**

Este artículo aborda la recepción de la Nueva Economía Institucional en la historiografía española. A partir de un diálogo crítico con la obra pionera de Juan Carmona y James Simpson, *El Laberinto de la agricultura española* (publicada en 2003), sus autores reflexionan sobre los límites epistemológicos del proyecto neoinstitucionalista y proponen una mirada teórica alternativa de las instituciones históricas que gobernaron la conducta de los agricultores desde la segunda mitad del siglo XIX hasta el primer tercio del XX. A diferencia de la interpretación excesivamente instrumental de las instituciones y de la racionalidad de los agentes económicos, este texto plantea una teoría que considera las instituciones como conjuntos de convenciones comunitarias -de origen a menudo subintencional o suprainintencional- que dotan a los actores de la identidad necesaria no sólo para hacer cálculos sobre la información que reciben sino también para evaluar dicha información.

**PALABRAS CLAVE:** nueva economía institucional, racionalidad, comunidad, capital social, confianza, agricultor, utilitarismo, contratos agrarios.

## SUMMARY

### **The moral farmer. Institutions, share capital and rationality in contemporary Spanish farming**

This paper deals with the reception of the New Institutional Economics in Spanish historiography. From a critical dialogue with the pioneering work by Juan Carmona and James Simpson, *The Labyrinth of Spanish Agriculture* (published in 2003), the authors reflect on the epistemological limits of neo-institutionalist project and propose a theoretical alternative approach to the historical institutions that governed farmers behavior since the mid-19th century until the first third of the 20th. Unlike the overly instrumental interpretation of the institutions and of the rationality of economic agents, in this paper institutions are considered as communitarian collections of procedures and norms -often sub-intentionally or super-intentionally produced- that provide the social actor with the identity the individual needs no only to make calculations on the information he receives but also to evaluate this information.

**KEYWORDS:** New institutional economics, rationality, community, social capital, trust, farmer, utilitarianism, agrarian contracts.

