

El agricultor moral y la Nueva Economía Institucional

JUAN CARMONA (*)

JAMES SIMPSON (*)

Nuestro libro (*El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos, organización entre 1850 y 1936*, Zaragoza, 2003) pretendía reconsiderar el papel que pudieron jugar las instituciones en el atraso agrario español, utilizando para ello los instrumentos de la Nueva Economía Institucional, una corriente cada vez más importante de la economía convencional. Para ello escogimos un cierto número de instituciones a manera de casos, en particular algunas de las más criticadas por los contemporáneos, tales como el arrendamiento corto castellano, la rabassa morta, los campos abiertos o algunas instituciones más modernas como las cooperativas de producción o de crédito. Otras instituciones son quizás menos obvias, tales como el funcionamiento del mercado de trabajo, los contratos de préstamo usuarios, el sistema de gestión de las grandes propiedades (más una organización que una institución propiamente dicha). Todas tienen en común el que la literatura las haya responsabilizado del atraso agrario español (1). Aunque las instituciones u organizaciones analizadas presentan grandes diferencias entre sí, nos planteamos dos cuestiones básicas en su tratamiento: 1) el papel de la institución en un contexto específico, es decir, que ventajas explican la existencia y pervivencia de determinada institución; 2) la evolución de esta insti-

(*) UC3M.

(1) *De forma deliberada hemos dejado de lado algunos factores institucionales importantes también, como la desamortización, o la propiedad y otros, que no estudiamos. Tampoco estudiamos instituciones como la organización de regadíos o la de montes comunales.*

tución en el tiempo, un tipo de acercamiento poco habitual en los estudios institucionales. En concreto qué factores exógenos pudieron influir en su evolución, si se hace con rapidez o no, si genera conflictos, etc. Concluimos que la baja producción y productividad que se encuentran en la agricultura española durante el período no la causaron instituciones ineficientes, sino que, en general, éstas reflejaban más bien el escaso desarrollo del sector. Los problemas surgieron por las dificultades de algunas instituciones por ajustarse con rapidez al cambio agrario, principalmente en el primer tercio del siglo XX.

El artículo de Izquierdo Martín y Sánchez León titulado «El agricultor moral» tiene por objeto mostrar las inconsistencias y debilidades de nuestro enfoque y, en general, de los análisis propios de la Nueva Economía Institucional. Proponen una interpretación alternativa donde las instituciones no juegan ningún papel en el establecimiento de incentivos, desempeñando la comunidad, con sus valores, redes y normas un papel clave en el funcionamiento de la organización al proporcionar el sentido de pertenencia e identidad o los aspectos morales, que determinan las acciones de sus miembros. El artículo no trata algunas de las aportaciones más importantes del libro. *El laberinto* tenía por objeto, como se menciona en su introducción y queda reflejado en su estructura, el análisis de las causas del atraso de la agricultura española, esto es, la relación entre instituciones y atraso. El período escogido (1850 -1936) era crucial en la medida en se producen profundas transformaciones en los mercados de bienes y factores, costes de transporte, cambios en la demanda y, además, numerosos conflictos estallan antes y en plena Guerra Civil. En cambio, Izquierdo Martín y Sánchez León subrayan únicamente en su artículo las cuestiones metodológicas, lo que podría confundir al lector y hacerle creer que se trata de un libro sobre teoría institucional, o bien que los casos que se estudian tienen por único objeto analizar las ventajas de este enfoque, lo que no corresponde en absoluto con la intención del libro. Dado que el artículo no se centra en las cuestiones de nuestro libro que consideramos principales, vamos a limitarnos a comentar los aspectos suscitados por ellos, en especial la cuestión del agricultor moral versus agricultor *homoeconomicus*; la movilización y los conflictos sociales; contratos y normas y, por último, el análisis empírico de las instituciones.

Un punto esencial de la crítica a nuestro trabajo y, por extensión, a los estudios realizados desde la Nueva Economía Institucional es poner en duda que los agricultores analizaran las situaciones desde el cálculo económico, postulando a cambio que lo hacían por razo-

nes que Izquierdo Martín y Sánchez León llaman morales. Sin embargo, creemos que estos autores exageran las diferencias de enfoque, dado que no negamos en el libro la existencia de unos valores y normas morales que influyeron en el comportamiento, ni creemos que sean incompatibles. Los agentes usan generalmente criterios distintos según el contexto, y estamos de acuerdo con el planteamiento de Bowles de que la población puede ser, simultáneamente, heterogénea en motivaciones, incluso en pequeñas comunidades, y versátil (actuando de forma distinta dependiendo de la situación), de forma que, según los casos, individuos egoístas podrían actuar cooperativamente o viceversa (Bowles, 2004: 11). Desde este punto de vista, incluso un agricultor «moral» tendrá en cuenta según el contexto, los incentivos económicos que proporcionan las instituciones. Más aún, en nuestro libro ni siquiera negamos la existencia de comunidades rurales, de valores y normas, o el papel del capital social en el comportamiento de los agentes. De hecho, la Nueva Economía Institucional concede mucha importancia a estos temas, por ejemplo North (1990) (aunque no en 1984 como advierten Izquierdo Martín y Sánchez León con mucha razón), y el reciente *Handbook of New Institutional Economics* (Menard & Shirley, 2006) trata ampliamente estos aspectos. Ahora bien, no estamos tan seguros de que el análisis del impacto del capital social o de las normas en el comportamiento de los agentes sea tan sencillo, y ello por dos motivos: en primer lugar, es difícil distinguir el papel de las normas y valores por un lado, y las redes sociales (las relaciones entre los miembros de un grupo), por otro, en la formación del capital social (Keffer y Knack, 2006); en segundo lugar, el impacto de las normas de una colectividad (suponiendo que todos participen de éstas) sobre las instituciones rurales es raramente predecible. Así, las normas, valores y relaciones de una comunidad rural castellana que «volverían innecesario el suministro de incentivos selectivos» explicarían simultáneamente, las bajas tasas de impago de los colonos, los frecuentes impagos de los censualistas, la tan extendida corrupción en la gestión local de los pósitos, y la incapacidad para llevar a cabo proyectos comunes como las cooperativas. En cualquier caso, tuvimos mucho cuidado en nuestro libro en evitar realizar afirmaciones tajantes sobre la influencia de las normas comunitarias en los agricultores, y en ningún parte afirmamos que los agricultores fueran meros *homoeconomicus* maximizadores, más cuando no utilizamos modelos matemáticos que sí requieren realizar postulados a menudo rígidos sobre estas cuestiones. Ahora bien, sí creemos que un agricultor no puede ser «completamente» indiferente a caídas de la

renta de un 50 por ciento entre 1920 y 1930 debido al hundimiento de los precios del vino, como les ocurrió a los viticultores *rabassers*, hasta el punto de que el Instituto de Reformas Sociales considerara necesario elaborar un informe urgente sobre los problemas que estaba suscitando el contrato de *aparcería*; el aumento de la presión demográfica en una agricultura de secano, como en el caso de la Andalucía Occidental, tampoco puede considerarse ajeno a los frecuentes conflictos sociales del primer tercio del XX; ni la falta de desarrollo de los bancos rurales tuvo seguramente mucho más que ver con su incapacidad para ofrecer tipos de interés inferiores a los practicados por los prestamistas personales que con el hecho de que los campesinos desconfiaran de ellos, y creemos fuera de toda duda que el aumento de los costes de producción en las regiones de campos abiertos por las dificultades que suponía su mecanización en un período de incremento de costes laborales están detrás de la rapidez con la que se realizó la concentración parcelaria en la España de finales de la década de 1950. En todos estos casos, la solución a los problemas ponía en juego algún tipo de institución rural y por ello han sido objeto de nuestro estudio. No cabe duda, y también lo mencionamos, que los profundos cambios políticos ocurridos durante el período (la introducción del sufragio universal, por ejemplo) tuvieron un papel importante en la capacidad de los actores para modificar o no estas instituciones, pero no era el objeto de nuestro libro, y tenerlo en cuenta hubiera modificado profundamente el enfoque y posiblemente la elección de los casos analizados.

Izquierdo Martín y Sánchez León critican el hecho de que atribuímos los conflictos sociales a simples cambios en los precios relativos de precios y factores de producción y que soslayemos los aspectos sociales y políticos de la movilización, como las cuestiones de identidad, cultura, redes, etc., reduciendo el conflicto a una mera cuestión económica. Tampoco en este caso nuestro estudio niega la existencia de otros factores detrás de la movilización. Lo planteamos así explícitamente en el caso del conflicto *rabassaire* y también en el caso andaluz, pero además no es incompatible con el hecho de comprobar los grandes cambios que se están produciendo en la viticultura catalana o la agricultura andaluza del primer tercio del XX y el impacto del cambio técnico o los mercados internacionales en las condiciones de vida de la población rural. A la pregunta de si el contrato de *rabassa* habría experimentado los problemas que encontramos en la década de 1920 con unos precios del vino similares a los de la década de 1880 y con una economía barcelonesa menos dinámica, o si hubiesen producidos los conflictos sociales en Andalucía si

ésta hubiese experimentado un crecimiento demográfico más limitado o con tipos de cultivo con una mayor demanda de trabajo y menos estacional, nuestra respuesta es claramente no, pero está claro que los factores económicos no explican el tipo de respuesta elegida, aunque éste no era el objeto de nuestro trabajo. Por otra parte, los autores del artículo critican de forma reiterada los problemas de acción colectiva a los que se enfrentaría un gran número de agentes maximizadores, lo que incapacitaría a la Nueva Economía Institucional el estudio de las instituciones. Según estos autores, las comunidades rurales del período análisis eran demasiado grandes para favorecer la realización de empresas colectivas o la creación y gestión de bienes públicos como las instituciones. La cuestión del tamaño nos parece secundario: los problemas de acción colectiva no afectan a la mayoría de las instituciones estudiadas en el libro, tales como los contratos (se realizan entre individuos, no entre grupos sociales) o incluso la formación de cooperativas, cuya adhesión era voluntaria (al menos hasta la época de Franco), y no requerían la participación de toda la comunidad. Precisamente las cooperativas de este período establecían mecanismos de selección de sus miembros para evitar problemas de selección adversa y la acción colectiva parece haber sido el menor de sus problemas.

Además, tampoco nos parece que Izquierdo Martín y Sánchez León hayan resuelto de forma satisfactoria la cuestión de la movilización. Los datos empíricos (como se pueden ver en los trabajos de Montañés (1997) o Rey Reguillo (2008) entre otros) no confirman una visión simplista de unos jornaleros miembros de una comunidad muy movilizada en torno a valores y estrategias comunes y uniformes (el reparto de tierras, la consecución de la propiedad, por ejemplo). Por una parte es conocida la división existente entre sindicatos anarquistas y socialistas en el campo andaluz en torno a sus objetivos y estrategias. Por otra parte, es muy significativo que tanto la Ley de Términos Municipales como la legislación laboral desarrollada por el primer gobierno de la II República tuvieran como uno de sus objetivos precisamente la movilización de los trabajadores en torno a los sindicatos socialistas a modo de close shop, una reivindicación histórica que sólo puede explicarse por la dificultad de los sindicatos para movilizar a los jornaleros en este proyecto común. Igualmente, la literatura, fuentes y estudios sobre estos años indican que los propietarios no parecen haber tenido dificultad en encontrar trabajadores dispuestos a trabajar de forma permanente en sus tierras y disfrutar de los servicios clientelares que aseguraban su cooperación, lo que indica que los aspectos comunitarios no eran siempre decisivos

y sus miembros podían ser sensibles a incentivos selectivos. Ahora bien, también es cierto que el hecho de que los propietarios obtuvieran su lealtad con estos servicios no implica en ningún caso que estos trabajadores compartieran la visión o ideología de los propietarios (2).

Otro punto principal de desacuerdo es el papel de los contratos en la actividad económica y su relación con las normas y la confianza. De acuerdo con nuestro enfoque, los contratos tienen por objeto minimizar los costes de transacción y los altos costes de usar terceros o sistemas formales (judiciales), lo que explica que los contratos puedan contar con cláusulas que reduzcan estos costes. El plazo corto y renovación automática de algunos contratos es uno de estos mecanismos, y en el libro se insiste en que ésta es la explicación más probable de la cortedad de los contratos de arrendamiento castellanos y no el ajuste a cambios en los precios del producto o con el fin de capturar potenciales incrementos de productividad, como se ha dicho muy a menudo. Es claro que las cláusulas del contrato no agotan la relación, y las normas de la comunidad, entre otros factores, influyeron en ella. Más aún, en las pequeñas comunidades rurales, mayoritarias en la España de este período, todos se conocen y es más fácil establecer relaciones de confianza. Un buen ejemplo de esto son las cláusulas que estipulan la forma de cultivo «a uso y costumbre de buen labrador». Izquierdo Martín y Sánchez León consideran que esta cláusula incorporaba de forma difícil de separar tanto consideraciones técnicas como morales y culturales sobre la actividad agrícola. Naturalmente que estas cláusulas están influidas por las normas de cada comunidad o localidad y protegía a ambas partes; al propietario esta cláusula le garantizaba que se realizaría determinadas prácticas (barbecho, un cierto número de trabajos sobre la tierra...), y al colono que no se le exigiría más esfuerzo del estipulado: la cláusula protegía así a ambos. Sin embargo, la propia cláusula era sensible a los cambios que se pudieran producir, y es probable que en 1936 tuviera un significado distinto a 1850. Por tanto, las normas cambian y probablemente no de golpe, sino a través de la difusión de nuevas prácticas que se introduciría a través de nuevas cláusulas en los contratos que acabaría quizás difundiéndose en la localidad si se vieran ventajas en ello. En todos estos casos los contratos fijan los incentivos que pueden coincidir o no con las normas habituales. Es posible que

(2) Además, en la medida en que los propietarios no tenían por objetivo establecer relaciones clientelares con TODOS los trabajadores rurales, los problemas de si todos estaban dispuestos o no a entrar en este tipo de relaciones es un problema poco relevante que no desmiente nuestro análisis sobre el mercado de trabajo andaluz.

las normas fueran inmóviles en la Edad Media y Edad Moderna (aunque nosotros pensamos que es muy dudoso) un período que conocen bien Izquierdo Martín y Sánchez León, pero precisamente lo que nos atraía del período contemplado en el libro (1850-1936) era la dinámica del cambio institucional al tratarse de un período de grandes cambios. En cualquier caso, un análisis serio de la formación de las normas y de su influencia en el desarrollo de las instituciones sería de gran interés aunque exigiría contar con fuentes que, por desgracia, no son muy abundantes (3).

Con respecto al enfoque, también la crítica soslaya el hecho de que nuestro libro es poco teórico, sino que analiza cuestiones concretas relacionadas con las causas del atraso agrario y nuestras afirmaciones suelen basarse en abundantes fuentes primarias y secundarias. En este sentido nos habría gustado que las hipótesis alternativas ofrecidas por los autores de la crítica se hubiesen basado en evidencias empíricas más abundantes. Por ejemplo, con respecto a la cuestión de las causas del aumento de la conflictividad *rabasser*, para nosotros la evolución de los precios relativos de bienes y factores dificultaron el funcionamiento del contrato, mientras que para los autores del artículo es el cambio político de 1870, la memoria histórica y la democratización los que explicarían la movilización y como consecuencia la pérdida de confianza entre colonos y propietarios. Tratamos de demostrar nuestra hipótesis midiendo la evolución de los precios relativos del vino y salarios, que parecieron ajustarse a la cronología de los conflictos, y mostramos también que los desahucios, un indicador de pérdida de confianza, son escasos antes de la caída relativa del precio del vino (es decir comienzos de la década de 1920) a pesar de que la conflictividad política se había iniciado muchas décadas antes. La hipótesis alternativa es muy interesante pero aún debe ser demostrada, si no con fuentes primarias (como hicimos en nuestro trabajo), con estudios secundarios, cuya ausencia en su crítica (de los 43 trabajos citados en la bibliografía, sólo dos versan sobre cuestiones agrarias o sociales de la España de este período, siendo los demás de teoría o bien de historia medieval, y moderna) limita, creemos, el alcance de sus especulaciones.

Los autores del artículo tienen razón en que nuestro libro no aborda cuestiones muy interesantes, aunque estos no formaban parte de nuestros objetivos, y es poco probable que entre a formar parte de

(3) En el caso de Francia, por ejemplo, muchas normas (*'usages ruraux'*) están publicadas y su evolución en el tiempo permite vislumbrar su evolución.

nuestra agenda investigadora de los próximos años. Sin embargo, confiamos en que Izquierdo Martín y Sánchez León, apliquen su amplia experiencia sobre estos temas y renueven nuestra visión sobre el funcionamiento y transformaciones de las comunidades rurales de la España de este período y su impacto en las instituciones.

BIBLIOGRAFÍA

- MENARD, C. Y SHIRLEY, M. (2006): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- BOWLES, S. (2004): *Microeconomics. Behavior, Institutions and Evolution*. Princeton y Oxford.
- MONTAÑÉS, E. (1997): *Transformación agrícola y conflictividad campesina en Jerez de la Frontera, 1880-1923*. BUC y Universidad de Cádiz.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge.
- KEEFER, P. y KNACK, S. (2006): «Social Capital, Social Norms and the New Institutional Economics», en Ménard y Shirley, op. cit.: 701-726.
- REY REGUILLO, F. (2008): *Paisanos en lucha. Exclusión política y violencia en la Segunda República*. Biblioteca Nueva.