

LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DEL MERCADO

UN ENSAYO DESDE LA HISTORIA AGRARIA

Domingo Gallego Martínez

Universidad de Zaragoza

En estas páginas se hacen unas breves reflexiones sobre las potencialidades y riesgos de la economía de mercado. Para ello se parte de las distintas caras que tuvo para los distintos grupos sociales durante el siglo XIX y principios del XX. El objetivo es mostrar en qué condiciones se pueden minorar los riesgos y mejorar las potencialidades de las economías capitalistas. Creo que del ejemplo de las sociedades complejas que se fueron trabando en buena parte del mundo rural europeo durante esos años se pueden extraer algunas consecuencias generales o al menos algunas reflexiones que puedan inducir al debate.

Desde la experiencia de muchos campesinos pobres el mercado fue durante buena parte del siglo XIX el ámbito en el que los ricos se aprovechaban de ellos: rentas altas, salarios contenidos, precios de ventas de las cosechas por debajo de lo habitual para otros agentes más acomodados. Las obligaciones creadas por el endeudamiento fueron frecuentemente la causa de las ventas precipitadas que restaban valor a las cosechas. El mercado, más que como un modo de cooperación social podía ser vivido, especialmente por los más pobres, como un modo de redistribución de la renta en su contra y a favor de los sectores más acomodados de la población. La perspectiva de los asalariados urbanos no era muy diferente: salarios bajos, alquileres y precios de subsistencias crecidos, dificultades para acceder al crédito y condiciones onerosas del que obtenían de comerciantes y prestamistas. El mercado los mantenía hundidos en la pobreza. Esta debió de ser la experiencia de muchos campesinos y asalariados durante buena parte del siglo diecinueve y también en épocas posteriores.

Desde el punto de vista ambiental el mercado tuvo efectos no muy convenientes. Valoraba la madera, pero no la deforestación que podía provocar su extracción; valoraba las cosechas, pero no los efectos de la roturación sobre pastos y bosques o sobre la estabilidad del suelo. Inducía a usos del suelo no muy diversificados para aprovechar la buena coyuntura comercial de algunos productos, pero no consideraba el empobrecimiento de las cualidades productivas de la tierra que el repetido monocultivo pudiera producir. El mercado parecía así combinar propiedades perversas que inducían a la degradación ambiental y al empeoramiento

de las condiciones de vida de los más pobres. El mercado era, o así lo debía de parecer a muchos, un problema más que una solución.

El mercado se mostraba a su vez como el ámbito del egoísmo individual en el que los lazos vecinales no servían de nada. Era el ámbito de lo impersonal, en el que poco importaba aparentemente la respetabilidad ganada durante generaciones por las familias ante sus vecinos y ante los ricos: el vellón, el real o la peseta eran lo importante. No valía apelar a sentimientos o virtudes colectivas. El mercado parecía restar también valor a los viejos lazos y contraprestaciones comunitarias, e incluso era depredador de los recursos de la comunidad, ya sea porque inducía a su sobreexplotación, ya porque los privatizaba.

El mercado era percibido en definitiva como una máquina destructora de los soportes sobre los que reposaban los delicados equilibrios que permitían la supervivencia de los más pobres y, al mismo tiempo y por las mismas causas, el sistema que permitía redistribuir los recursos y el control de la sociedad y de la naturaleza hacia los más ricos, que por otro lado exaltaban sus virtudes como impulsor de la eficiencia productiva en contraste con las viejas y arcaicas prácticas basadas en la costumbre. Realmente el mercado era una institución peligrosa sobre todo cuando parecía que se le dejaba caminar a su aire sin las restricciones que antaño le imponían los usos y costumbres locales, los controles de precios, salarios y rentas, o las restricciones a la libre circulación de productos.

El resultado fue la deforestación decimonónica, los descensos de los niveles de vida durante las décadas centrales del siglo XIX, la despatrimonialización de los municipios y de las comunidades de vecinos. El mercado desatado parecía ser el destructor de una sociedad, un modo de vida, unos modos de relación entre las personas y la naturaleza para su sustitución por otros modos y otros criterios en el que los problemas de los más pobres eran poco considerados y los delicados equilibrios ambientales soslayados.

Desde el liberalismo, desde la perspectiva de propietarios y empresarios o desde las de las clases medias acomodadas rurales y urbanas la perspectiva era otra. Desde esta otra atalaya el mercado aparece como una fuente de oportunidades para todos que induce a tensar las capacidades de las personas y de las organizaciones en busca de su lugar en los procesos de cooperación social. En esta sociedad se premian las capacidades y el buen criterio para saberlas aplicar en el momento y en la actividad adecuada. Los más elevados salarios o los mayores beneficios empresariales serán resultado del esfuerzo y de la oportunidad. Es una sociedad en la que cada uno recibe por lo que aporta, en la que los individuos, las familias y las organizaciones para mantenerse en posiciones confortables o para prosperar necesitan

reencontrar repetidamente su lugar en el mercado en competencia con otros muchos que tienen los mismos objetivos. Todo ello contrasta con la vieja sociedad en la que las posiciones y las rentas son heredadas y es muy difícil que los de abajo logren salir de su posición subordinada, entre otras razones porque permanecen ligados a las viejas rutinas y tanto la sociedad estamental como las normas vecinales o gremiales les dificultan salir de ellas. Las clases privilegiadas eclesiásticas o laicas vivían a su vez acantonadas en sus derechos y en sus rentas sin incentivos suficientes para orientar sus patrimonios y capacidades a actividades productivas útiles para la comunidad. La nueva sociedad en la que solo se pueden conseguir nuevos recursos produciendo o comprando induce al ahorro, a su uso productivo, al trabajo, a estar con los ojos bien abiertos para ver qué nuevos riesgos o posibilidades aparecen. Parece evidente que en este nuevo contexto los más pobres y peor formados van a encontrar dificultades, pero a largo plazo la prosperidad será general pues el uso productivo de los recursos de los más ricos acabará abriendo oportunidades para todos, aunque haya que aprovecharlas trabajando duramente. Ese es el camino que conducirá a la prosperidad individual y general, pues inducirá a que los recursos de la sociedad mejoren y se pongan en marcha dedicándose además a aquellos usos más beneficiosos para todos.

Pero el crecimiento decimonónico no se debió ni solo ni principalmente a esta cualidad de la economía de mercado de inducir a mejorar y potenciar el aprovechamiento de las capacidades humanas. Si solo hubiera sido eso, el crecimiento se hubiera agotado en una elevación de los precios de los recursos naturales y quizá en una degradación acelerada de la productividad del suelo inducida por su sobreexplotación. Esa sociedad tensada y competitiva y poco preocupada por la suerte de los más desfavorecidos pudo producir cantidades crecientes de bienes durante largos periodos gracias a que puso en valor recursos hasta entonces poco aprovechados por el hombre. Me refiero, como es evidente, a los recursos del subsuelo. Es decir, el capitalismo pudo rendir frutos en forma de un crecimiento sostenido gracias a combinar la fuerte presión sobre las capacidades humanas con la nueva tecnología que permitía aprovechar fuentes de materiales nuevas que permitieron desarrollar procesos productivos con consumos energéticos inviables en el contexto de las sociedades orgánicas. Sin la minería y la máquina de vapor el crecimiento hubiera sido imposible por mucho que se hubieran tensado de un modo u otro las capacidades productivas de las personas.

El modo de tensar las capacidades productivas de las personas tuvo en esta sociedad varios caminos. Uno de ellos fue inducir al aprovechamiento voluntario de los patrimonios y capacidades de quienes disponían de recursos propios mediante los incentivos que los beneficios provocaban y mediante el riesgo de que la competencia de otros los desposeyese

de mercados y patrimonios sino invertían y mejoraban sus empresas. En el caso de la mayoría de la población, trabajar duramente supuso en las ciudades aceptar largas jornadas de trabajo para casi todos los miembros de la familia en fábricas o talleres; en el campo implicó combinar el trabajo en la explotación familiar con el trabajo asalariado en otra explotación, en fábricas vecinas o en otras actividades. Las fuerzas que indujeron a aceptar esta elevada actividad de los más pobres fueron en las ciudades los bajos salarios y los altos precios de las subsistencias; y en las zonas rurales las rentas, los problemas de comercialización de los pequeños y medianos colonos, la escasez de alternativas y todo ello en el contexto de pérdida de buena parte de los antiguos comunales o de dificultades crecientes para acceder a ellos.

Las dos caras de la economía de mercado que antes se han descrito eran los dos rostros de una misma sociedad y eran rostros que se necesitaban el uno al otro para que el crecimiento pudiera tener lugar en sociedades donde la productividad del trabajo aun era moderada. Es decir, por un lado el ahorro forzado de los asalariados y buena parte de los campesinos, pues pese a su potente esfuerzo productivo los ingresos de que podían disponer les conducía a un nivel de vida muy reducido, es decir, a gastar poco porque tenían poco dinero disponible; por otro lado, el ahorro voluntario de quienes percibían el excedente, ahorro inducido como se ha visto por las oportunidades y la competencia. La abstinencia era fuente de crecimiento pero los motivos por los que unos y otros se abstenían de consumir eran muy distintos. De ahí esa doble perspectiva de la nueva sociedad, para unos depredadora de sus capacidades (y de la naturaleza añadiríamos hoy); para otros, una fuente de nuevas posibilidades y de riqueza siempre que ahorraran, invirtieran, trabajaran y tuvieran suficiente criterio para organizar su empresa y para aprovechar las oportunidades comerciales.

En resumen, es la sociedad que analizaron Marx y Engels y que nos muestra de forma sintética en el Manifiesto Comunista, es decir, una sociedad capitalista en la que se combinan de forma inevitable para ellos la tendencia de la nueva sociedad a aumentar la capacidad productiva y su incapacidad para orientar los crecientes recursos en mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora.

Pero ni la acumulación tenía solo la vía de la explotación del trabajo y el ahorro, ni la sociedad capitalista tendía de modo tan claro como lo dibujaban Marx y Engels a la polarización social entre capitalistas y asalariados. Y es que el crecimiento podía tener un origen diverso: tanto Adam Smith como David Ricardo nos hablan del aumento de la capacidad productiva con la especialización (con la misma cantidad de trabajo se pueden producir más bienes gracias a la especialización, pero indudablemente harán falta más materiales si se va a

producir más vino y más tejidos). La innovación es indudablemente otro modo de acumular apoyándose en los beneficios extraordinarios derivados de ella, que suelen ser resultado de las ventajas que la empresa innovadora tiene sobre sus competidores y de su poder de mercado sobre sus clientes. Pero el excedente que permitió crecer no dependió ni solo ni principalmente de la explotación del trabajo, del ahorro de los propietarios o de los procesos de especialización sino, como se ha señalado, de los nuevos recursos procedentes del subsuelo que se incorporaron a los procesos productivos. La innovación sí fue vital para perseverar en el crecimiento pues permitió ampliar el ámbito de aplicación de las nuevas técnicas e ir incorporando otras nuevas que a su vez permitían la utilización de nuevos materiales y nuevas fuentes de energía.

En cualquier caso, ese carácter depredador del trabajo humano del primer capitalismo se dio ampliamente, pero no tuvo tal efecto en la Europa del XIX que simplificase la sociedad hasta reducirla a dos grupos. Las sociedades en el siglo XIX no solo mantuvieron la diversidad social de épocas anteriores, sino que la aumentaron y eso indujo a la formación de un capitalismo con otras muchas caras además de las dos que se han descrito en páginas anteriores. En los próximos párrafos se destacan de modo estilizado las características de las sociedades en las que se dieron las condiciones para la formación de un capitalismo socialmente más diversificado. Con ello no se quiere señalar que el capitalismo tienda naturalmente a producir sociedades más abiertas, sino resaltar las consecuencias de la formación de sociedades complejas sobre el funcionamiento de la economía de mercado. Para ello centraremos la argumentación en los casos en los que se dieron las condiciones más favorables, quedando claro que aunque este no fue un proceso general sí fue característico de las zonas que posteriormente fueron las más prósperas de España y de Europa.

En el mundo rural se abrieron durante el siglo XIX, en las zonas más desarrolladas, múltiples oportunidades para las medianas e incluso pequeñas explotaciones y a ello cooperaron múltiples factores. La escasa aplicabilidad de las técnicas de la revolución industrial a la agricultura provocó que no existiesen economías de escala en buena parte de la producción agraria. Esta situación se combinó en las zonas más industrializadas o con más intensidad migratoria con unas elevaciones salariales que desaconsejaban la explotación directa de las fincas de los mayores propietarios sobre todo, como fue frecuente, si las orientaciones de la demanda urbana inducían a la producción de productos intensivos en trabajo para los que las explotaciones familiares tenían claras ventajas. Este conjunto de circunstancias, o algún subconjunto de las enumeradas, indujo a oportunidades para muchas medianas e incluso pequeñas explotaciones y a estrategias de explotación indirecta en la

gestión de sus patrimonios por parte de abundantes propietarios acomodados. El establecimiento de empresas transformadoras de productos agrarios en no pocas comarcas rurales abrió a su vez nuevas oportunidades a capitales locales e indujo a la diversificación productiva del mundo rural y a nuevas oportunidades de trabajo asalariado con lo que se aumentaba la viabilidad de las pequeñas explotaciones capitalizadas también por las posibles remesas de familiares emigrados.

En las ciudades más industrializadas no es que siguieran existiendo huecos para las iniciativas empresariales de mediana o pequeña envergadura, sino que las oportunidades se ampliaron considerablemente con el crecimiento urbano. Pequeño comercio, pequeños talleres al servicio del consumidor, de otros productores o ligados a la externalización de parte de los procesos productivos de las grandes empresas. Todo ello abría importantes oportunidades para una gama amplia de clases medias y ofrecía unas oportunidades de empleo diversificadas para la población asalariada. Además, el carácter aún no demasiado abierto internacionalmente ni de la economía española ni de la mayoría de las europeas impulsaron unas actividades industriales diversificadas que ofrecían oportunidades a distintos tipos de empresarios, pues cada una tenía sus peculiares requerimientos productivos y comerciales que facilitaban en distinto grado el acceso a capitalistas con distintas magnitudes de sus patrimonios y con distintas experiencias empresariales.

Es decir, junto al gran capitalismo de las grandes empresas y de los grandes grupos industriales florece en el campo y en las ciudades un pequeño capitalismo entretejido de multitud de medianas y pequeñas iniciativas que permiten el afloramiento de una gran diversidad de clases medias rurales y urbana y diversificadas oportunidades de empleo para aquellos que carecían de patrimonio propio. El capitalismo decimonónico no indujo por lo tanto a la polarización social en la medida que presuponían Marx y Engels y ello tuvo diversas repercusiones.

Tuvo efectos negativos en la evolución de la productividad del trabajo, pues en general la presencia de muchas pequeñas y medianas explotaciones y empresas estuvo ligada a las deseconomías de escala de las actividades que desarrollaban, explicada a su vez, en buena parte, por las dificultades de modernización tecnológica de muchas actividades manufactureras y agrarias y de gran diversidad de servicios a empresas y familias. Esto a su vez pudo provocar también aumentos en la desigualdad de la distribución personal de la renta al aumentar el diferencial de productividad del trabajo entre los sectores que más posibilidades tuvieron de modificar sus procesos productivos aplicando la tecnología de las diversas fases de

la revolución industrial y aquellos otros más ligados a los modos de producción y de organización del trabajo más próximos a las pautas preindustriales. Estas diferencias también pudieron mejorar las relaciones de intercambio de las mercancías producidas con técnicas menos evolucionadas, particularmente las de origen agrario, que si formaban parte de la bolsa de la compra básica del proletariado urbano y rural contribuían a sesgar a la baja sus salarios reales, aumentándo también por esta causa la desigualdad en la distribución de la renta al menos hasta que el descenso de precios provocado por la crisis de finales del siglo XIX modificara esta tendencia.

Pero la persistencia y expansión de lo pequeño, al permitir el desarrollo de amplias capas sociales medias, contribuyó a matizar el funcionamiento del mercado y a mostrar más caras que las dos inicialmente comentadas. Es decir, encontramos en las ciudades redes de empresas pequeñas para la transformación y comercialización en distintas fases de diversas gamas de productos. Frecuentemente actuaban en mercados segmentados tanto por que las relaciones que establecían entre ellas les ofrecían seguridad, como porque atendían a sectores de la demanda diferenciados por localización o tipos de productos, lo que dificulta que los demandantes tuvieran acceso fluido a otros productores. Todo ello creaba oportunidades de beneficio incluso para las pequeñas empresas, lo que colaboraba a su reproducción y ampliación.

En este contexto se crearon en las ciudades relaciones diversificadas entre los distintos sectores sociales. En el interior del movimiento obrero estaban representados trabajadores enfrentados a situaciones muy distintas dependiendo del tipo de empresa en la que trabajaban. Se formaron además conexiones entre estas organizaciones obreras y las personas que trabajan a domicilio o en sus pequeños talleres creándose así vínculos entre distintos sectores sociales y posibilidades de desarrollar acciones colectivas directa o indirectamente concertadas. También desde los grupos de empresarios modestos se forjaron relaciones verticales que les ligaban tanto a los grupos antes mencionados como a las medianas y grandes empresas para las que trabajaban o con las que se relacionaban en organizaciones patronales. Es decir, el desarrollo de amplios grupos medios urbanos creaba relaciones que facilitaban la circulación de información, de ideas, de intereses, de proyectos que afectaban a la gestión cotidiana de los mercados y a las respuestas que pudieran darse a las distintas políticas públicas. A su vez, estas relaciones cristalizaron en no pocos casos en organizaciones sindicales, patronales, culturales o recreativas diversificadas y, frecuentemente, en un sistema de partidos políticos también abierto dada la diversidad de interés en juego.

En el mundo rural la consolidación de las explotaciones familiares y la creciente interacción entre ellas produjeron las condiciones adecuadas para reanimar las redes vecinales y sacar nuevo provecho al conocimiento mutuo y al control de unos sobre otros. En este contexto pudieron encontrar nuevos impulsos instituciones tradicionales de gestión de los recursos comunales o de regulación del acceso al agua, ahora reforzadas en su control y supervisión colectiva por la mayor presión que solía haber sobre estos recursos. Pero también estos conocimientos y dependencias mutuas pudieron favorecer las relaciones comerciales entre miembros de la comunidad ya se tratara de contratos de arrendamiento, aparcería, crédito o trabajo. Todo ello favorecía el poner en común, a través de la cooperación mercantil, los recursos de unos y de otros para poder desarrollar actividades y proyectos difícilmente viables desde los recursos individuales de unos y de otros. También se abrieron en este contexto posibilidades para desarrollar acciones colectivas que equilibraron la relación de las explotaciones familiares con proveedores, intermediarios, propietarios o con la administración municipal, induciendo así a relaciones menos desequilibradas con los más poderosos tanto desde el punto de vista mercantil como político. En algunos casos estas relaciones fructificaron en la creación de organismos cooperativos que pudieron mejorar el acceso a la tecnología, al mercado de factores, de productos y de crédito e incluso a la organización de la transformación industrial de la cosecha. En cada caso las prácticas que cuajaron fueron distintas, pero en general la persistencia y expansión de las explotaciones familiares dieron lugar al desarrollo de unas redes sociales que daban más oportunidades a los que participaban en ellas y a unas sociedades más ágiles y más sensibles a los problemas y oportunidades a los que se fueron enfrentando sus componentes. La preocupación por la sostenibilidad de los aprovechamientos no fue ajena a estas sociedades en las que la viabilidad de las explotaciones familiares dependía tanto de aspectos tecnológico-ambientales como mercantiles.

En la capacidad de persistencia de todas estas redes y organizaciones en el campo y en la ciudad se encuentran las raíces de una sociedad de mercado que no se regulaba por relaciones despersonalizadas sino que se desarrollaba en el contexto de una espesa red de intereses, conocimientos y antagonismos que condicionaban el funcionamiento del mercado al afectar a los procesos de toma de decisiones de todos los agentes que se relacionan de un modo u otro a través de él. Los procesos políticos en los que se gestaban las decisiones públicas y sus criterios de aplicación también se vieron afectados por este contexto. Estas redes sociales indujeron a la regulación descentralizada del mercado y a que la regulación centralizada estuviese más condicionada por la diversidad de intereses presentes en la sociedad. Además, en torno a ellas se fueron formando toda una serie de organizaciones

políticas y mercantiles que dieron variedad y mayor consistencia a las acciones colectivas de los distintos grupos sociales. Pese a todo, y como es evidente, eran sociedades cuajadas de desigualdades pero en las que se iban construyendo canales, frecuentemente muy imperfectos, para que los distintos tipos de intereses tuvieran posibilidades de manifestarse y de ser en alguna medida considerados.

En cierta forma regresamos, al menos en el caso de las sociedades más desarrolladas de la Europa decimonónica, a la imagen de un capitalismo intervenido desde abajo y desde arriba con ciertas similitudes, aunque con otros problemas y objetivos, con el caso del mercado regulado de las sociedades preindustriales. En este contexto es oportuno recordar la línea argumental de Polanyi [(1944) 1992] en la que nos muestra los modos de gestación del mercado autorregulado así como las razones de su corta vida. Tras esa corta vida estuvieron unas sociedades con capacidad de reacción ante los problemas generados por el funcionamiento autónomo del mercado. Pero a mi juicio el problema no fue tanto el funcionamiento autónomo del mercado sino un mercado regulado en sus primeras etapas por unos intereses sociales muy restringidos. Es decir, los equilibrios o desequilibrios sociales producen equilibrios y desequilibrios en el funcionamiento de la economía de mercado. El problema es si el mercado, a pesar de estar trabado socialmente, sigue provocando riesgos elevados para la estabilidad económica, para el bienestar de la población y para los equilibrios ambientales en los que el bienestar se sustenta.

Saliendo del marco cronológico decimonónico la conclusión principal de este ensayo es que la economía de mercado tiene enormes potencialidades y graves riesgos y que el único modo de potenciar sus virtudes y refrenar sus defectos es mediante sociedades ricas en interconexiones, en mutuas influencias y, por lo tanto, con ágiles capacidades de respuesta y de anticipación frente a los problemas y posibilidades que puedan aparecer para los distintos grupos que la componen. Una sociedad civil capaz de mantenerse mutuamente a raya unos a otros y de controlar y poner a su servicio tanto al Estado como al mercado. Pero el Estado tiene abundantes inercias de poder difícilmente controlables desde la sociedad y el mercado tiene tendencias a provocar inestabilidad y desequilibrios sociales y ambientales. A su vez hay grupos sociales con especiales capacidades de influir en los criterios de los otros, y en el manejo del Estado y del mercado.

El problema es complejo pero quizá el único camino sea una sociedad civil activa, rica en grupos sociales y en interacciones económicas, políticas y culturales entre ellos. En este contexto será posible la reproducción de redes y organizaciones de mutuo control que faciliten

a su vez la circulación de ideas y de experiencias. Este es el contexto en el que se puede formar un capitalismo intervenido, un Estado condicionado por las acciones colectivas de los distintos grupos sociales, y unos grupos sociales que se limitan y potencian mutuamente unos a otros.

Pero, ¿por qué depositar tantas esperanzas en esas interconexiones? Creo que para dar respuesta a esta pregunta nos pueden ayudar las muchas ideas fecundas que han ido generando las distintas corrientes de la economía institucional. Las interacciones reiteradas y variadas entre las personas y las organizaciones muestran las ventajas de cooperar con los otros y que teniendo ellos capacidades las nuestras darán mejores resultados. Muestran a su vez que la cooperación no es gratuita pues requiere normas y criterios que imponen restricciones a nuestro comportamiento, pero que dan seguridad y confianza en el comportamiento de los otros. En los contextos muy interactivos cuajados de redes y organizaciones tienden además a producirse y reproducirse valores considerados con los otros y a través de ellos con el medio natural. El comportamiento de las personas y organizaciones tenderá además a ser coherente con los valores dominantes pues todos somos observados y observadores. Pero estas interacciones no solo generan mutuo control, también permiten aprender de las experiencias ajenas y experimentar con ellas a la hora de reorganizar empresas, servicios públicos o nuestros proyectos particulares de formación o de vida familiar.

Quizá pueda parecer que estos controles actúan solo en las distancias cortas y, efectivamente, en esos contextos suelen ser eficacísimos en inducir a comportamientos coherentes con los valores generales. Pero las distancias largas no son tan largas como parecen. La teoría de las redes nos muestra que los caminos de unas a otras personas o de unas a otras organizaciones no son tan amplios como cabría esperar. A través de múltiples conexiones débiles con los otros se transmiten ideas, criterios y también controles de unos sobre otros. La voz circula por ellas y con ella los riesgos para comportamientos que al no ser coherentes con los valores generales puedan desestabilizar nuestra situación profesional o la posición en el mercado de algunas empresas, o también debilitar la posición en el sistema político de algunos partidos, gobernantes o funcionarios públicos. En este contexto tenderán a preservarse las capacidades y los márgenes de maniobra de las distintas personas y organizaciones y, si la sociedad ha asumido valores ambientales, se podrán generar también impulsos para transformar las pautas de producción y consumo con el objetivo de alcanzar mayores niveles de sostenibilidad.

Pese a todo persisten riesgos difíciles de prever. El capitalismo intervenido que hasta ahora conocemos sigue teniendo todavía el carácter de sistema anárquico (Rosa Luxemburgo

[(1925) 1974]) y extremadamente competitivo en la búsqueda de nuevos modos de acumulación. La mezcla de ambos aspectos puede dar lugar, y ha dado de hecho, a innovaciones provechosas pero también a riesgos graves de desestabilizar las condiciones que pueden mejorar el bienestar de las poblaciones. Es decir, la libertad de mercado y la competencia no solo generan descubrimiento de nuevas posibilidades provechosas para todos, sino también graves riesgos sociales y ambientales. Traduciendo estos riesgos al lenguaje académico podríamos decir que la excelencia es peligrosa sobre todo en la medida en que los modos en los que se promoció limite la diversidad de ideas en circulación y de grupos académicos que las desarrollen. La diversidad y la interacción están en la base de una prosperidad sostenible y globalmente compartida, pero desgraciadamente no la aseguran ni siquiera en las condiciones más favorables. Los riesgos de un capitalismo y de un Estado depredador podrán ser además elevados en sociedades alejadas de esas características, y esto nos remite a su vez a la lógica del capitalismo bifaz del que nos hablaron Marx y Engels. Pero cada sociedad puede encontrar su propio camino en la construcción de los valores, las redes y las organizaciones que embriden al mercado, al Estado y a los grupos más poderosos. Las circunstancias a través de las que se consolidaron en buena parte de Europa sociedades complejas fue una entre muchas posibilidades, los valores y las instituciones que en ese contexto surgieron no tienen necesariamente que ser guía para otros aunque si una experiencia a considerar.

BIBLIOGRAFÍA COMENTADA

Dada las casi nulas referencias bibliográficas del texto remito brevemente a continuación a la bibliografía básica (bastante evidente como se verá) que he tenido en mente al redactar los distintos temas tratados en este trabajo.

La visión depredadora del capitalismo combinada con su cara de innovadora remite claramente a K. Marx y F Engels [(1872) 1975]: *El manifiesto comunista*. Editorial Ayuso, Madrid y a Rosa Luxemburgo [(1925) 1974] *Introducción a la economía política*, Siglo XXI, Madrid (véase también el extracto de este libro realizado por Fabián Estapé (2009): *Mis economistas y su trastienda*, Planeta, Barcelona, pp. 385-425).

Sobre las consecuencias ambientales del desarrollo económico en términos generales la visión sintética de N. Georgescu-Roegen [(1977) 1994]: “¿Qué puede enseñar a los economistas la termodinámica y la biología?” en F. Aguilera y V. Alcántara: *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Icaria, Barcelona, pp. 303-320; y las más históricas de Manuel González de Molina y Gloria I. Guzmán Casado (2006): *Tras los pasos de la insustentabilidad. Agricultura y medio ambiente en perspectiva histórica (s. XVIII-XX)*, Icaria, Barcelona (entre las páginas 368 y 395 se presenta una línea argumental sobre los efectos del desarrollo capitalista en el campo). Complementario el texto anterior el trabajo de Enric Tello, Ramón Garrabou y Xavier Cussó (2008): “El cambio de usos del suelo en la comarca catalana del Vallés (1850-2000): fuerzas

motoras y agentes rectores de la transformación del territorio”, en R. Garrabou y J. M. Naredo (eds.): *El paisaje en perspectiva histórica. Formación y transformación del paisaje en el mundo mediterráneo*, Monografías de Historia Rural, SEHA/Prensas Universitarias de Zaragoza, pp. 233-258.

Respecto al mercado contenido por la economía moral característico de las sociedades preindustriales, el texto clásico es de E. P. Thompson [(1971) 1995]: “La economía moral de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII”, en E.P. Thompson: *Costumbres en común*, Crítica, Barcelona, pp. 213-293 (he tenido también muy en cuenta el contenido del capítulo siguiente de este libro “La economía moral revisada”, pp. 294-394). Un buen ejemplo de este mercado contenido característico del Antiguo Régimen lo podemos encontrar también, aunque apoyado en una lógica argumental distinta a la de Thompson, en Jesús Izquierdo Martín (2001): *El rostro de la comunidad. La identidad del campesino en la Castilla del Antiguo Régimen*, Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.

Una buena síntesis de la economía de mercado como productora de capacidades para los individuos y las empresas con efectos benéficos para el conjunto de la sociedad la podemos encontrar en F. A. Hayek [(1976) 1984]: *Derecho, legislación y libertad. Volumen 3. El orden político de una sociedad libre*, Unión Editorial. Madrid.

Sobre las condiciones que impulsaron la persistencia del campesinado y el desarrollo de clases medias rurales los trabajos de Ramón Garrabou han sido los que principalmente he tenido en cuenta. En particular me refiero a los siguientes: R. Garrabou (1994): “Revolución y revoluciones agrarias en el siglo XIX: su difusión en el mundo Mediterráneo” en Andrés Sánchez Picón (ed.): *Agriculturas mediterráneas y mundo campesino. Cambios históricos y retos actuales*, Instituto de Estudios Almerienses, Almería, pp. 93-109; R. Garrabou; Jordi Planas y Enric Saguer (2000): *Un capitalisme impossible? La gestió de la gran propietat agrària a la Catalunya contemporània*, Eumo Editorial, Barcelona. Sobre la incidencia de los distintos tipos de sociedades en los modos de cambio agrario R. Garrabou (2000): “La organización del trabajo en el mundo rural y sus evoluciones históricas. Época contemporánea” en *Historia Agraria*, nº 20, pp. 25-38. Sobre las consecuencias del mercado internacional en las opciones productivas de las agriculturas europeas R. Garrabou [(1975) 1985]: “La crisis agraria española de finales del siglo XIX: una etapa en el desarrollo del capitalismo” en R. Garrabou y J. Sanz (eds): *Historia agraria de la España contemporánea 2. Expansión y crisis (1850-1900)*, Crítica, Barcelona, pp. 477-542.

Sobre la diversidad de las sociedades urbanas incluso en los países con más desarrollo industrial y sobre los efectos en la productividad media del importante crecimiento de las actividades no mecanizadas E. A. Wrigley [(1988) 1993]: *Cambio, continuidad y azar. Carácter de la Revolución industria inglesa*, Crítica, Barcelona, ver particularmente páginas 100-108. Sobre la capacidad de respuesta de las sociedades a los problemas derivados de la economía de mercado la interpretación de K. Polanyi [(1944) 1992]: *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México. Su imagen de la capacidad de respuesta a los problemas generados por el mercado durante el siglo XIX en los distintos países de Europa nos remite a unas sociedades con abundantes intereses comunes y con trabazones interclasistas que permiten negociaciones fructíferas entre ellas. En este

aspecto su argumentación se puede interpretar como el resurgimiento de una economía moral tras los estragos causados por los efectos del primer liberalismo. Sobre los riesgos ambientales de las sociedades basadas en la igualdad de oportunidades y en la carrera competitiva desenfadada entre los inicialmente iguales, carrera que a su vez se desarrolla en un grado relevante en el ámbito del mercado, véase Mary Douglas (1996): *Cómo piensan las instituciones*, Alianza, Madrid, ver particularmente las páginas 161 a 183.

Respecto a las teorías institucionales encontramos una buena síntesis en José Antonio Alonso y Carlos Garcimartín (2008): *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*, Editorial Complutense, Madrid. Respecto a los valores sociales heredados y su potencia regulador de los comportamientos remito al texto ya citado de Mary Douglas. Respecto a la negociación de valores desde la perspectiva del egoísmo individual remito al texto de David Gauthier [(1997) 1998]: “Contractualismo político” en D. Gauthier: *Egoísmo, moralidad y sociedad individual*, Ediciones Paidós, Barcelona, pp. 161-185. Sobre las redes sociales remito al artículo clásico de Mark Granovetter [(1973) 2000]: “La fuerza de los vínculos débiles”, *Política y Sociedad*, nº 33, pp. 41-56 y al texto de Ricard Solé (2009): *Redes complejas. Del genoma a Internet*, Tusquets Editores, Barcelona (ver particularmente pp 27 a 73) Los conceptos de voz y salida de Hirschman nos muestran a las redes y a los distintos tipos de vínculos como caminos de la voz y como contexto del despliegue de acciones colectivas entre personas u organizaciones inicialmente poco conectadas: A. O. Hirschman [(1970) 1977]: *Voz, salida y lealtad. Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*, Fondo de Cultura Económica, México.