

Juan CARMONA y James SIMPSON

El laberinto de la agricultura española. Instituciones, contratos y organización (1850-1936)
Zaragoza, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2003, 366 pp.

El presente volumen de la colección “Monografías de Historia Rural”, que tutela la Sociedad Española de Historia Agraria, es una excelente muestra de la madurez que este campo de investigación ha alcanzado en España en muy pocos años. Si el trabajo previo de Simpson, de 1997 —*La agricultura española (1765-1965): la larga siesta*, Madrid, Alianza—, marcó todo un hito para el desarrollo de nuestra especialidad, éste, escrito en colaboración con su discípulo y colega Carmona, viene a culminar un programa de investigación coherente de dos décadas, en el que se conjugan las grandes virtudes de la literatura anglosajona de historia económica: economía y claridad de estilo, definición precisa de los problemas relevantes y de los grandes debates, y recurso sistemático a la teoría económica de la corriente principal, a la cuantificación y a la comparación internacional.

El libro retoma algunos temas que quedaron apuntados en la *larga siesta*, en particular el papel de las instituciones en el atraso agrario de España. Como reza la acertada metáfora del título, las instituciones de nuestra agricultura conforman un *laberinto* en el doble sentido de que han confundido y enredado a los historiadores que se han adentrado en él, y también porque resultó muy difícil para los protagonistas que se vieron atrapados en el mismo encontrar una salida..., que no fuera la Guerra Civil. Para guiarse en ese laberinto de la historia de nuestra agricultura en un período que desborda ampliamente el anunciado en el título —con excursiones que se remontan al siglo XII al hablar de la Mesta, o alcanzan la década de 1950 para explicar la concentración parcelaria— los autores recurren a la guía del neoinstitucionalismo. Los resultados están condicionados por este marco teórico (aunque dentro del mismo hay distintas tendencias, como muestra la obra de Bardhan y sus seguidores) y son tan desmitificadores como previsibles, quedando el enigma fundamental (si las instituciones influyeron en el atraso) resuelto de antemano: al cabo se echa la culpa a “la falta de habilidad de los políticos” para combinar determinadas concesiones (aranceles) con otras medidas que aumentaran la eficiencia.

Este es, sin duda, el aspecto en el que la obra resulta más frustrante, ya que el consenso sobre qué factores contribuyeron decisivamente al atraso de nuestro sector agrario antes de 1936 está lejos de alcanzarse. Así que el debate entre (neo)deterministas geográficos atrapados en el *pozo de todos los males* en el que se han metido, neoclásicos que culpan de todo al arancel de 1891, postkeynesianos que atribuimos a la desigualdad en la distribución de la propiedad de la tierra múltiples ineficiencias interrelacionadas que operan a largo plazo como bloqueos al

crecimiento, y neoinstitucionalistas que acusan de fallo al Estado, continuará. Por eso esta reseña se centra en lo que para mí es la gran aportación de la obra: el tratamiento exhaustivo de las instituciones agrarias en la España contemporánea, con el arsenal de conceptos y herramientas de la nueva economía institucional. A partir de ahora, costes de transacción, riesgo moral, reputación (multilateral) como capital social, morosidad, *farm ladder*, comportamiento oportunista post-contratual, *enforcement*, selección adversa, fallo institucional o inercia institucional, pasarán a formar parte del vocabulario básico de la disciplina.

La monografía se estructura en tres partes (una introductoria, seguida de un análisis de los contratos agrarios, y la última que versa sobre las formas de organización y la aparición de nuevas instituciones agrarias), con diez capítulos. Esta división, con capítulos exclusivos de cada autor y capítulos redactados por ambos, da al libro un cierto carácter de *collage* y le hace perder sistematicidad, echándose en falta un verdadero capítulo de conclusiones y una mayor actualización de la bibliografía (en numerosas ocasiones se recurre al adjetivo reciente para publicaciones con más de diez años de antigüedad, faltan algunas referencias citadas en el propio texto y también algún reconocimiento a los trabajos que introdujeron de manera pionera en España conceptos como transacciones entrelazadas).

La obra parte de la hipótesis de que las instituciones ineficientes no fueron la causa del atraso de la agricultura española, “sino que éstas reflejaban más bien el escaso nivel de desarrollo del sector”. Una vez establecido el carácter endógeno de las instituciones, en el capítulo 1 de la primera parte introductoria, Simpson entra en abierta polémica con los neodeterministas geográficos al elegir las restricciones de la demanda (interna, urbana e internacional) como explicación principal del atraso, a partir de la extensión del modelo de Boserup. Aunque en la década de 1880 el sistema tradicional de producción se volvió insostenible con la Gran Depresión, el arancel de 1891 y la depreciación de la peseta permitieron la continuidad de la agricultura tradicional de baja productividad, con algunas modificaciones (como es sabido, hubo un “crecimiento significativo” en las dos décadas anteriores a la Guerra Civil). En este aspecto, la dificultad para adaptar a las condiciones españolas las técnicas de la Segunda Revolución Agrícola desempeñó un papel más bien secundario. En el capítulo 2 Carmona plantea por qué la reforma agraria liberal tuvo un impacto tan escaso sobre el crecimiento de la productividad, y reflexiona sobre la desigual distribución de la tierra como factor retardatario. Aunque sus ejemplos sobre la reforma agraria en Corea del Sur (y la numerosa literatura sobre desigualdad y bloqueo del crecimiento, en particular los trabajos de fines de los noventa de Deininger y Squire y, para el Sudeste asiático, de You, que no están citados) apoyan la tesis de la correlación entre redistribución de la propiedad y crecimiento, se procede a un análisis teórico de los sistemas de tenencia de la tierra y los contratos de trabajo con el objetivo de introducir los conceptos clave de la

nueva economía institucional, que explican la baja productividad de la agricultura al margen del tema distributivo (que es a mi juicio, el fundamental): la aversión al riesgo de los pequeños campesinos aparceros y arrendatarios, y los problemas de supervisión y riesgo moral de los grandes propietarios que contrataban mano de obra asalariada, en un contexto de mercados imperfectos de crédito y transacciones entrelazadas. Sorprendentemente, la conclusión de esta buena exposición teórica es que “la desigual distribución de la propiedad en España no parece haber sido una causa esencial del bajo nivel de productividad del sector agrícola”. Esto no parece coherente con la utilización en el capítulo 1 del modelo de Boserup, para quien la demanda (y hubo restricción de demanda) es la que mueve la oferta, ni con lo que se aduce en el propio capítulo 2 en apoyo a esta tesis. Dicho de otra manera, los beneficios a largo plazo de la redistribución de la propiedad vía elevación de la renta *per capita* (con sus correspondientes cambios en la dieta), tendrían que haber influido positivamente en la mejora de la productividad, compensando (como en Corea del Sur) los costes de las pequeñas explotaciones..., una vez que éstas fueran en propiedad.

En la segunda parte, referida a los contratos agrarios, Simpson analiza el mercado de trabajo en Andalucía (capítulo 3), Carmona el arrendamiento castellano (capítulo 4) y ambos la aparcería de larga duración en la viticultura catalana, la *rabassa morta* (capítulo 5). Aunque se echa en falta un apartado de conclusiones específico, he aquí las que me parecen más relevantes. En primer lugar, que la escasa intensidad del éxodo rural antes de 1950 se debió a las ventajas de la movilidad rural-urbana de ida y vuelta, una movilidad basada en diferenciales salariales que oscilaban a lo largo del año en favor de uno u otro espacio, en función de la estacionalidad del trabajo agrícola. En segundo lugar, que el latifundismo era un sistema eficiente de organización de la tierra (en cuanto a elección de cultivos, métodos y técnicas de producción y uso de la mano de obra), que desembocó en un conflicto social generalizado no porque empeorase el nivel de vida medio (los salarios reales crecieron en el primer tercio del siglo XX), sino porque, en el contexto de un mercado de trabajo segmentado (con trabajadores permanentes y eventuales) y de una fuerte estacionalidad de la demanda, el aumento de los salarios incentivó la mecanización de algunas labores, lo que redujo la necesidad de mano de obra por unidad de producto, en los períodos de baja demanda, y desató la resistencia de los jornaleros subempleados a la competencia de la mano de obra temporera cuando había empleo (en este sentido, la ley de términos municipales de la República tuvo el típico efecto perverso). En tercer lugar, que el arrendamiento castellano (de duración inferior a nueve años, sin mecanismos de compensación de las inversiones del arrendatario o condonación de la renta en caso de catástrofes y con renta en especie) no fue ineficiente y se basó en el deseo de los grandes propietarios de garantizar la maximización de sus ingresos y minimizar sus riesgos, en un contexto

to de elevados costes de transacción (los subarriendos y la presencia de grandes arrendatarios se explicarían también como una forma de abaratar los costes de transacción): así la brevedad del contrato y el recurso al desahucio se convirtió en el sistema para evitar impagos, y la renta en especie, además de eludir renegociaciones, garantizó el control por parte de los terratenientes de la conversión de la misma en beneficio, mientras que los colonos, sobre los que recaía todo el riesgo, trataron de reducirlo contando con sus activos heredados y con el recurso a los bienes comunales. Y en cuarto lugar, que la *rabassa morta* fue un contrato de aparcería que redujo costes de transacción para agente y principal, en un contexto de mercados imperfectos (en resumen, cumplió un buen trabajo para la expansión de la viticultura catalana evitando conflictos redistributivos y problemas de supervisión, y contribuyó a conservar el capital fijo y la calidad del producto), que dejó de ser eficiente (se convirtió en una institución subóptima sujeta a un problema de *path dependence*) cuando, a fines del XIX, el incremento de la demanda de capital en la viticultura (como consecuencia de la filoxera) y la divergencia de sueldos y precios del vino aumentaron significativamente las posibilidades de un comportamiento oportunista por parte del aparcero.

En esta segunda parte, que es la más lograda, hay algunas cuestiones discutibles, como la apreciación superficial de por qué estaban subregistradas las mujeres (el enfoque de género no creo que comparta la idea de que se trata de un problema de fechas censales) o las consideraciones sobre la supuesta libertad de elección de los jornaleros entre salarios más bajos o trabajo a destajo y su escaso interés por emigrar de forma permanente (cuando ello era resultado de la trampa de pobreza que, a través del analfabetismo, había generado la desigual distribución de la propiedad de la tierra).

En la tercera y última parte, sobre la organización agraria y el desarrollo de nuevas instituciones, Carmona analiza los sistemas de organización de los grandes propietarios aristocráticos en el siglo XIX aludiendo a la cuestión del absentismo (capítulo 6); Carmona y Simpson desmontan el falso problema de la dispersión de fincas como obstáculo para la productividad de la agricultura (capítulo 7); Simpson explica el fracaso de las cooperativas en el primer tercio del siglo XIX (capítulo 8); Carmona reinterpreta la usura como crédito informal en un contexto de información imperfecta y riesgo moral (capítulo 9); y Simpson concluye con unas consideraciones sobre el papel del Estado en el desarrollo de las instituciones agrarias para comprobar si hubo fallo institucional (capítulo 10). Como la anterior, esta parte carece de conclusiones específicas y tiene, además, una menor coherencia interna. Hay hallazgos relevantes, pero algunas preguntas fundamentales quedan sin contestar, en particular la de la influencia de la aristocracia en el atraso agrario, confirmando de paso que el tema de la estructura de la propiedad se ha descartado de entrada como factor de bloqueo del crecimiento económico. Los grandes pro-

pietarios deseaban maximizar sus rentas y no eran hostiles a la innovación, pero fracasaron en la gestión de sus fincas por la dispersión de las mismas, así que trataron de minimizar costes administrativos y recondujeron sus esfuerzos a la búsqueda de rentas (arancel), verdadero malo de la película, frente a la falsa pista del absentismo. Esta interpretación resulta un tanto contradictoria con el descarte de la fragmentación como factor de atraso agrario (y la consideración de sus ventajas en términos de reducción de riesgos, distribución de trabajo, acceso a la tierra y reducción de costes de información) cuando se pasa de analizar la propiedad a la tenencia, y también con la matización simpsoniana del papel negativo del arancel.

Al margen de estos pormenores, los capítulos sobre las cooperativas y el crédito resultan muy novedosos. Las cooperativas, que podían superar el dilema entre bajos (altos) costes de supervisión de las pequeñas (grandes) explotaciones a cambio de economías de escala, aparecieron en España tardíamente, estuvieron muy concentradas a nivel regional y contribuyeron poco al desarrollo agrario. Además de los problemas técnicos para obtener economías de escala en algunas producciones (vino) o los derivados de la selección adversa y el riesgo moral en otras (naranjas), las cooperativas fueron a menudo la respuesta a épocas de bajos precios (en el caso de la leche, esto lo he comprobado en varios trabajos recientes) y al intento de afirmar el control social por parte de la Iglesia (que actuó en este campo sin competencia), por lo que sus posibilidades de éxito quedaron muy limitadas por el ciclo, por su finalidad y escasa democracia interna (lo que al cabo derivó en problemas de mala gestión, constituyendo un caso claro de fallo institucional), más que por la falta de apoyo del Estado. Este fracaso relativo dejó la financiación de las pequeñas explotaciones en manos del crédito informal (bajo modalidades como los adelantos de cosecha, ventas a crédito de insumos, transacciones entrelazadas o ventas con pacto de retro), que, lejos de la interpretación habitual de la usura como causa del mercado de crédito imperfecto, fue la respuesta a la existencia de dicho mercado. Y en un mercado imperfecto los prestamistas discriminan a sus clientes por el tipo de interés (que al final era competitivo con respecto al que podían ofrecer los bancos, una vez que se contabilizan los costes de transacción), aunque ello pudiera dar lugar a relaciones clientelares.

El capítulo final, que cierra más que concluye, analiza el papel del Estado en el cambio institucional y su influencia en el desarrollo de la agricultura. Desde el principio se apuesta por las políticas tendentes a incrementar la eficiencia como la vía de actuación políticamente correcta. En un contexto de abundantes campesinos, racionales pero pobres, “y asumiendo que la distribución de la propiedad no es demasiado desigual”, el Estado tendría que haber optado por crear nuevos mercados y mejorar la calidad de los productos, lo que requería la aparición de nuevas instituciones. Y eso es lo que ocurrió: el Estado respondió a la demanda de cambio institucional con “razonable rapidez”, como muestra la abolición de la Mesta, las

desamortizaciones o la concentración parcelaria, así que no hubo inercia institucional. Es obvio que el cambio institucional generó ganadores y perdedores, y que el supuesto sobre la distribución no correspondía con la realidad de principios del siglo XX. Así que al final Simpson se pregunta “si una exitosa redistribución de la tierra en la década de 1930 habría tenido impacto positivo sobre el crecimiento”. Como sólo se considera la conexión entre redistribución y productividad agrícola (olvidando las conexiones que resalta la moderna literatura sobre el tema, como la eliminación de las restricciones de demanda, de las que bloquean, a través de los mercados de crédito imperfectos, la acumulación de capital físico y humano, y de las que impiden la estabilidad social y política, todas ellas favorables al crecimiento), la respuesta es negativa: con la reforma agraria se hubieran perdido economías de escala y los nuevos propietarios hubieran reducido riesgos diversificando la producción, con lo que disminuiría el excedente comercializable, y el impacto en la redistribución de ingresos habría sido probablemente muy pequeño. Sólo una intervención estatal paralela a la reforma, que creara las condiciones favorables para la inversión privada mediante la inversión pública en infraestructuras, salud, educación e I+D hubiera podido dar resultados distintos. En este sentido estaríamos ante un caso claro de fallo del Estado y no de fallo de las instituciones.

La reflexión final que esto me merece es que el Estado tendría que haber aumentado la presión fiscal sobre los terratenientes para obtener los ingresos adicionales para ese aumento del gasto público, dada la ortodoxia presupuestaria de la época y lo que en su día dijo ya Adam Smith. Y en tanto en cuanto los grandes propietarios se hubieran resistido, como ya lo habían hecho durante la dictadura de Primo de Rivera a esta previa (y tibia) redefinición del derecho de propiedad, su responsabilidad (y por extensión la de la estructura de la propiedad de la tierra) en el atraso del sector agrario estaría más que confirmada.

Rafael Domínguez Martín
Universidad de Cantabria