

Sociedad Española de Historia Agraria - Documentos de Trabajo

DT-SEHA n. 10-10

Octubre 2010

www.seha.info



CONDICIONES PARA EL FOMENTO DE LA FELICIDAD PÚBLICA

Domingo Gallego Martínez *

* Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública.
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de
Zaragoza, Gran Vía 2-4, 50005 Zaragoza (España) E-mail: dgallego@unizar.es

© Octubre 2010, Domingo Gallego Martínez.

CONDICIONES PARA EL FOMENTO DE LA FELICIDAD PÚBLICA

Domingo Gallego Martínez

Resumen: En este trabajo se parte de la hipótesis de que el sentirse individual y colectivamente respetado es vital para la felicidad privada y pública, pues además de la sensación reconfortante que de ello se deriva, el respeto es inductor de un contexto favorable tanto para poder adquirir capacidades como para tener oportunidad de desplegarlas. Todo ello puede ser positivo para las personas concretas, para su entorno inmediato, para la sociedad en su conjunto e incluso para sociedades futuras. El objetivo de este trabajo es identificar cuáles son las condiciones que favorecen este resultado. La propuesta central es que el respeto se deriva de la capacidad de hacerse respetar, por lo que el trabajo se centrará en el análisis de las circunstancias que propician dicha capacidad.

Palabras clave: Desarrollo económico, economía institucional, economía pública, economía evolutiva, acción colectiva, valores sociales, ética y moralidad pública.

CONDITIONS FOR THE FOSTERING OF THE PUBLIC HAPPINESS

Abstract: This paper is based on the hypothesis that to feel individually and collectively respected is vital to private and public happiness because, as well as the sensation of comfort that it produces, respect creates a favorable context both for the acquisition of capabilities and for the opportunity to exercise them. All this may be positive for individuals, for those closest to them, for society as a whole and, even, for future societies. The objective of this paper is to identify the conditions that favor this result. Its main proposition is that respect comes from the capacity to make others respect one, so the paper focuses on the analysis of the circumstances that favor this capacity.

Key words: Economic development, institutional economy, public economy, evolutionary economics, collective action, social values, public ethics and morality.

JEL: B52, D71, I30, O10

CONDICIONES PARA EL FOMENTO DE LA FELICIDAD PÚBLICA¹

Domingo Gallego Martínez
Universidad de Zaragoza

1. Introducción

En este trabajo se parte de la hipótesis de que el sentirse individual y colectivamente respetado (es decir, como persona y como miembro de un grupo o de una organización) es vital para la felicidad privada y pública, pues además de la sensación reconfortante que de ello se deriva, el respeto es inductor de un contexto favorable tanto para poder adquirir capacidades como para tener oportunidad de desplegarlas. Todo ello puede ser positivo, si es adecuadamente aprovechado, para las personas concretas, para su entorno inmediato, para la sociedad en su conjunto e incluso para sociedades futuras.

El objetivo de este trabajo es identificar cuáles son las condiciones que favorecen que en los procesos de toma de decisiones desarrollados por personas, empresas, partidos, grupos, así como por organismos públicos o privados, se sientan adecuadamente considerados todos aquellos que van a resultar afectados².

Este objetivo nos sitúa en el núcleo del pensamiento económico, es decir, en la identificación de las fuerzas que condicionan los procesos de elección social. En concreto nos interesa identificar las condiciones que induzcan a que cada una de las decisiones y acuerdos que se vayan tomando en una sociedad sean coherentes entre sí y respetuosas con los intereses de los posibles afectados. Todo ello se analiza en el ámbito de la producción y del consumo y también en el del conjunto de todos aquellos contextos en los que se desenvuelve la acción humana.

Para enfrentarnos a este problema suponemos que lo relevante es el contexto en el que se realizan las interacciones sociales y por lo tanto se va a proponer una caracterización de ese contexto. En esta dirección han ido avanzando muchas líneas de pensamiento económico. Es el caso, por ejemplo, de la relación entre los tipos de mercados y el resultado, para todos los implicados, de la interacción entre oferentes y demandantes³; el de la identificación del sistema constitucional adecuado para que los políticos y burócratas, o quienes controlen el Estado, en busca de sus intereses particulares,

¹ Este trabajo se ha beneficiado de la financiación del Ministerio de Ciencia e Innovación mediante el proyecto ECO2009-07796.

² Con este objetivo utilizo una parte de los resultados de dos de mis trabajos anteriores (Gallego, 2007 y 2008).

³ Marshall [(1920) 1948: 276-316] se refiere no solo a las características de los mercados sino también, dado un tipo de mercado, a las de los agentes que intervienen como oferentes y demandantes. Hayek ([1968] 2002), a las condiciones que pueden permitir el despliegue de la competencia entendida como descubrimiento de capacidades propias y ajenas. Sen ([1993] 1998: 123-156) reflexiona sobre las condiciones que pueden permitir o no conseguir a través de los mercados determinados objetivos.

tengan unos objetivos coherentes con los intereses generales⁴; también sería el caso de la caracterización del contexto que incentivase a las empresas, en el diseño de sus estrategias, a considerar los efectos externos positivos o negativos derivados de sus actividades⁵ o el de la identificación de las condiciones que favorecerían que los grupos sociales fueran capaces de organizar por sí mismos, y sostener a largo plazo, la gestión colectiva de la producción de bienes públicos⁶. Muy próximo a los planteamientos de este trabajo se sitúa el problema de la identificación del tipo de valores sociales que podrían inducir a unos modos de cooperación favorables para todos⁷. En esta dirección avanzan también las teorías evolutivas al analizar las condiciones que afectan a los modos de interacción entre personas, empresas, naturaleza y organismos no mercantiles privados y públicos⁸.

Como se ha podido ver con los ejemplos presentados, el criterio de explicar los comportamientos a partir del contexto en el que tienen lugar es muy habitual en la literatura económica⁹. Con este criterio se orientan las propuestas que se presentan en este trabajo. Las condiciones favorecedoras de la mutua consideración que se han seleccionado así como las interacciones entre ellas son hipótesis resultantes de la combinación de experiencias históricas¹⁰ y teóricas, estas últimas muy relacionadas con las sendas analíticas comentadas en el párrafo anterior y con otras que se irán señalando a lo largo del texto¹¹. Todas las hipótesis seleccionadas quedan evidentemente

⁴ ¿Cuáles son las normas que generan los incentivos adecuados para que políticos y funcionarios tomen decisiones coherentes con el interés público? se pregunta Buchanan ([1978] 1993) y ([1975] 2009: 215-239); ¿cuál es el sistema político y el tipo de sociedad que induce a quien controla el Estado a hacer lo mismo que haría el conjunto de la sociedad si tuviera un control efectivo sobre el sector público? se pregunta Olson [(200) 2001: 1-32], o planteado con la lógica de Acemoglu y Robinson (2006) ¿qué condiciones de los grupos sociales y de las élites gobernantes y opositoras inducen a la formación de coaliciones que sostengan un sistema democrático estable?

⁵ La intensidad con que la responsabilidad social corporativa incida en el comportamiento de las empresas dependerá del contexto social en el que estas empresas se desenvuelvan. La preocupación de las empresas por producir o evitar destruir bienes públicos dependerá así de cómo su entorno valore estas consecuencias de su comportamiento (Salas Fumás, 2007: 169-198).

⁶ Elinor Ostrom (1990: 88-102) presenta las características de las instituciones de gestión colectiva y de los contextos sociales en los que se gestaron que les permiten persistir como eficaces suministradoras de bienes públicos.

⁷ El papel central de los valores sociales y de las creencias se ha ido reforzando en el pensamiento de North. En North [(1990) 1993] ya tenían un papel relevante en la explicación de la dinámica de las sociedades pero lo van a tener mucho más en una de sus obras posteriores (North, 2005). En esta última además se desciende al microanálisis de los procesos de formación de las creencias individuales y sociales y a los modos de incidir sobre los comportamientos.

⁸ En este caso un magnífico ejemplo es el planteado en el trabajo de Almudí y Fatás-Villafranca (2009). En él se analiza la interacción entre los agentes, organizaciones y medio ambiente en un sistema social dado (capitalismo democrático). Quedan además planteadas implícitamente las variaciones en el funcionamiento del sistema en el caso de que sus piezas se relacionasen en un contexto institucional diferente. Para el análisis de lógica biológica de evolución de los elementos de un sistema económico (en ella se sustenta la argumentación Almudí y Fatás-Villafranca) remito a dos trabajos de Hodgson ([1993] 1995: 329-373) y (1999: 87-154).

⁹ En Gallego (2008: 10-11) se denomina “atmosfera social” al conjunto de aspectos que condicionan el comportamiento.

¹⁰ Principalmente derivadas del análisis histórico de las sociedades rurales (Gallego, 2007: 159-215).

¹¹ Me refiero a los trabajos de Polanyi, Hirschman, Bhaduri, Putnam, Coyle, Williamson que se irán citando en las páginas siguientes, pues en todos ellos los contextos son claves para, respectivamente,

expuestas a la revisión, tanto desde la contrastación empírica como desde el análisis teórico. En cualquier caso pensamos que el marco analítico propuesto tiene una estructura argumental sólida y, además, suficientemente flexible como para estar abierto sin romperse a la inclusión, exclusión o modificación de las correspondientes piezas o relaciones¹².

A continuación se enumeran las condiciones inductoras de la felicidad pública y se realiza una primera aproximación a las relaciones entre ellas: I/ la clave para elegir colectivamente sendas de progreso inductoras del bienestar general y de la sustentabilidad ambiental son unos valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos de los otros; II/ la clave para producir y mantener unos valores respetuosos con los intereses de los demás es que los demás tengan capacidad de hacerse respetar; III/ para hacerse respetar las personas y las organizaciones necesitan alternativas viables y capacidad de desarrollar acciones individuales o colectivas que les permitan no tener que aceptar sin más lo que otros les propongan o las consecuencias de lo que los otros hagan; IV/ para disponer de alternativas y capacidad de despliegue de acciones individuales o colectivas eficaces hace falta disponer de redes sociales equilibradas, abiertas y operativas que suministren información y posibilidades de movilización; V/ las redes con esas características tienden a constituirse en las sociedades si hay diversidad productiva, organizativa, territorial o cultural, combinado todo ello con la existencia de abiertas interacciones entre sectores, organizaciones, culturas, territorios; VI/ para poder aprovechar de modo operativo las conexiones existentes es necesario un acceso amplio y generalizado a los recursos (a la formación, a la información, a las personas, a los bienes y servicios, a los recursos naturales); VII/ el acceso amplio a los recursos requiere formas diversificadas de acceder a ellos dando así posibilidades a personas y organizaciones con distintas condiciones y capacidades; VIII/ las características de los recursos a los que se acceda (naturales, tecnológicos, humanos, organizativos) condicionarán a su vez las capacidades y alternativas viables de las personas y organizaciones, pero también las características globales de una sociedad condicionarán las características y potencialidades de los recursos manejados¹³.

negociar, desplegar la voz o la salida, frenar las eficiencias de clase, desplegar redes sociales, fomentar la diversidad o, en el caso de Williamson, minimizar costes de transacción.

¹² El esfuerzo que realizado por Helpman ([2004] 2007) para dar coherencia a los resultados de la investigación empírica sobre el crecimiento no logra mostrar suficientemente, en mi opinión, las fuerzas que explican en el largo plazo las mayores capacidades de algunas sociedades, ni los graves problemas de otras, a la hora de asegurar un bienestar ampliamente compartido a sus ciudadanos. Con este trabajo pretendo mejorar nuestra capacidad de análisis de estos problemas e inducir a la reorientación de los objetivos de la investigación empírica.

¹³ Como resulta evidente esta enumeración de condiciones está inspirada en la realizada hace ya años por Elinor Ostrom (1990: 88-102) en el texto ya citado anteriormente. En nuestro caso el objetivo es identificar las condiciones que pueden poner a una sociedad en el camino de un bienestar generalmente compartido y ambientalmente sostenible. La idea de pasar de las condiciones que permiten a un grupo sostener en el largo plazo acciones colectivas, a otras que puedan conducir a un funcionamiento equilibrado del conjunto de la sociedad, surgió de una conversación muy fructífera con Francisco Beltrán en torno a uno de sus trabajos (Beltrán, 2010) y de la lectura de un artículo de Samuel Garrido (2010) en el que mostraba la enorme utilidad para el análisis histórico de los planteamientos de Ostrom. Desde mi punto de vista las condiciones aquí señaladas son las que permiten constituir y mantener las señaladas por

Estos factores inductores del bienestar general no actúan necesariamente en la secuencia con la que aquí se han enumerado. Es decir, las ocho características señaladas no tienen unas concatenaciones unidireccionales sino interactivas, de ahí que para que la cadena de interacciones positivas se inicie y se sostenga será necesario un contexto favorable inducido por algunos de los factores enumerados en el párrafo anterior. Siendo vital, en cualquier caso, que esas interacciones actúen favorablemente sobre la capacidad de hacerse respetar de unos y otros. La existencia de un contexto favorable será compatible a su vez con sociedades de características muy diferentes, es decir, no se propone la existencia de un modelo de sociedad óptimo ni una secuencia histórica determinada para alcanzarlo. Las condiciones señaladas tienen multiplicidad de caminos para asentarse y las sociedades que las cumplan pueden tener potencialmente características culturales, políticas, organizativas, tecnológicas, ambientales y productivas muy diversas. En las páginas siguientes se irán presentando cada una de las ocho características señaladas y se analizarán las interacciones entre ellas (particularmente en el apartado octavo).

2. Valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos (condición I).

En toda sociedad hay una gran diversidad de proyectos individuales y colectivos que se entrecruzan y al hacerlo compiten y se complementan. Toda sociedad tiene además diversos sistemas de selección y de ajuste de unos proyectos a otros. Los valores sociales suministran criterios para esta selección a los agentes que intervienen en los distintos ámbitos: ambientales, familiares, vecinales, políticos, culturales, científicos, mercantiles, empresariales. Al hacerlo condicionan tanto sus objetivos como las formas de abordarlos. Los valores definen así el campo de juego socialmente aceptable y con ello influyen en los procesos de selección de proyectos y, por lo tanto, en la senda de evolución de la organización de la sociedad y de su sistema productivo y, a través de él, en la evolución del modo y grado de sustentabilidad ambiental.

Los valores de los que aquí se trata son los que orientan el comportamiento efectivo de los individuos en los distintos contextos en los que actúan. En este aspecto, aun sin entrar en la discusión filosófica implícita, asumimos un matizado relativismo moral. La propuesta es relativista, pues suponemos que no existen unos principios universales a los que tiendan las sociedades, ni tampoco unos principios ideales deducidos argumentalmente a los que debiera tenderse. Pero a su vez se matiza el relativismo al atribuir a algunos códigos morales la virtud de ser inductores de comportamientos respetuosos con los otros, suponiendo además que los valores que tengan estas características favorecerán que todo el mundo se sienta más cómodo y a largo plazo más capaz como ser humano, lo que tenderá a repercutir favorablemente en el devenir de su entorno y del conjunto de la sociedad.

El relativismo queda así reducido a que el respeto que cada cual reclama para sí lo entendemos desde lo que cada uno considera oportuno y no desde lo que los que se

Ostrom para el sostenimiento persistente de las acciones colectiva, pero también las que pueden inducir a los distintos tipos actividades privadas y públicas a ser consideradas con su entorno.

relacionen con él consideren conductas respetuosas, ni desde lo que se considera respetuoso desde otros códigos morales, incluidos los actualmente dominantes en los países occidentales más desarrollados, o los que se nos puedan ofrecer desde la reflexión filosófica. Lo que se ha señalado para los individuos lo suponemos también válido para los grupos, las organizaciones, los países, las religiones o las mayorías o minorías étnicas, culturales, científicas o profesionales¹⁴.

El medir el grado en que uno es respetado desde el criterio que ese uno tiene de cómo debería ser tratado y no desde principios generales de justicia tiene la función de conducir nuestro interés a la trayectoria más que a la posible situación final de equilibrio. Lo que se propone es intentar evaluar en qué medida unos valores son compatibles o no con los proyectos (en cualquier ámbito posible) que las personas y las organizaciones concretas tienen en mente en un momento dado. En general, suponemos que los distintos sujetos se sentirán no adecuadamente considerados si aprecian que los criterios dominantes establecen barreras sistemáticas a los proyectos que tienen en mente y que consideran viables. En ese sentido valores más sensibles ante las aspiraciones de algunos individuos o grupos pueden facilitar el despliegue efectivo de planes antes frenados por su negativa consideración social, pero posibles y quizá incluso compatibles y potenciadores de los otros. Esta perspectiva tiene además la ventaja de presentarnos el cambio de los distintos sistemas morales como algo paulatino y muy adaptado a lo que en cada momento sienten los miembros de una sociedad que podrían hacer. También nos sitúa en el camino de las distintas sendas y ritmos de cambio vinculadas a la situación de partida y a lo que se van sintiendo capaces de promover las distintas personas, grupos y organizaciones¹⁵.

En definitiva, los contextos en los que se forman las reglas morales son y han sido muy distintos y por lo tanto los valores sociales y los criterios que llevan implícitos son muy diferentes unos de otros tanto en perspectiva espacial como temporal. Hay valores que son percibidos como discriminatorios por algunos de los individuos o grupos de una sociedad ya sea por motivos de género, cultura, raza, nivel social. Es decir, hay sociedades en las que resultan aceptables desde los valores dominantes planes que algunos de los que se ven afectados por ellos consideran que reducen drásticamente sus proyectos vitales al permitir acumular a otros a costa de descapitalizarles a ellos

¹⁴ Con la opción aquí planteada evitamos entrar en la discusión en torno a los criterios objetivos de justicia (Rawls [1971] 1985: 54-117 y 577-587) o la ausencia de objetividad en los principios morales (Hume [1751] 1991: 47-71). En el texto se ha optado por una postura operativa que combina ambas perspectivas. Tomamos de Rawls la posibilidad de establecer criterios comparativos entre las capacidades de los distintos sistemas de valores de inducir a la felicidad colectiva y tomamos de Hume la idea de que esa comparación no se hace en términos absolutos sino en relación las circunstancias de los implicados. Véase también una interpretación actual del texto de Hume en ese sentido (Douglas [1986] 1996:161-183).

¹⁵ El conceptuar a la especie humana como exosomática (sus capacidades son muy dependientes de los recursos externos que utiliza tanto abstractos como materiales) le conduce a Georgescu-Roegen (1994: 312-319) a establecer que las distintas sociedades tienen sus peculiares matrices exosomáticas inductoras de distintas posibilidades y problemas, pero señala que la línea de solución de estos últimos no puede ir en la dirección de sustituir una matriz exosomática por otra, sino por cambios gestados desde dentro que pueden estar más o menos inspirados en experiencias propias o de otras sociedades.

cultural, social o materialmente. Hay también valores compatibles con comportamientos inductores de graves degradaciones ambientales, ya sea por los retardos en percibir las consecuencias ambientales de los comportamientos, ya por que afecten a sectores sociales con poco margen para que las percepciones de su entorno o de sus intereses sean tenidos en cuenta. En todos estos casos los planes que permiten a unos acumular formación, patrimonio, influencia social o poder político se realizan en parte destruyendo los planes a los que los otros consideran que deberían tener acceso y degradando el medio natural, pudiendo repercutir estas circunstancias negativamente tanto en las capacidades de los directamente afectados como en las potencialidades globales de la sociedad.

Indudablemente todo sistema de valores y criterios tiene ciertos sesgos que permiten operar a algunos agentes u organizaciones en una dirección considerada depredadora por los demás. Pero es clave tanto la intensidad de la discriminación que resulta socialmente aceptable como el carácter más o menos extraordinario de las condiciones en las que la discriminación o la depredación ambiental resulten socialmente asumibles. Es decir, no hay sociedades con valores plenamente equidistantes en los que todos se vean adecuadamente considerados ni totalmente respetuosos con las condiciones ambientales. Pero sí pueden darse valores en los que comportamientos percibidos como discriminatorios o ambientalmente agresivos sean negativamente valorados. Esta circunstancia inducirá a que los objetivos y los proyectos para poder ser operativos tengan que ser respetuosos con las creencias, las costumbres, las orientaciones intelectuales, el patrimonio, las capacidades personales, las relaciones y los objetivos de los demás, y a través de ellos con las condiciones ambientales que sustentan la calidad de vida de todos.

En el contexto de valores respetuosos con los otros el camino socialmente aceptable para poder utilizar en los proyectos de unos las capacidades, las relaciones o el patrimonio de los otros será intentar llegar a un acuerdo. Habitualmente para alcanzarlo lo acordado tendrá que ser percibido como mutuamente beneficioso para ambas partes. Este mutuo beneficio, si llega a concretarse, tendrá consecuencias positivas para las personas o para las organizaciones implicadas: al preservarse en el acuerdo lo que los directamente implicados consideran sus intereses, se tenderán a mantener sus capacidades y las posibilidades de utilizarlas; la necesidad de un beneficio mutuo para alcanzar un acuerdo inducirá además a ser cuidadoso con el uso de los recursos.

Las consecuencias de lo acordado entre las partes sobre su entorno, en la medida que sean percibidas como positivas por los demás, tenderán a ser socialmente aceptadas, pero en el caso de generar externalidades de tipo social o ambiental valoradas negativamente, los afectados intentarán paliar esos efectos, ya presionando para modificar o eliminar el proyecto, ya planteando compensaciones. Resulta así que los valores respetuosos con los otros tienden a limitar las externalidades percibidas como

negativas y a potenciar las positivas y al hacerlo evitan la descapitalización y potencian las capacidades de los otros y del conjunto del grupo¹⁶.

En definitiva, los valores respetuosos con lo que los otros consideran que son sus derechos individuales y colectivos implica un proceso de diseño y selección de objetivos y proyectos (en el ámbito económico, cultural, religioso, familiar o en cualquier otro) que tiendan a ser complementarios entre sí. El resultado conjunto mejorará las capacidades de los promotores de los correspondientes proyectos, de quienes participen en ellos, así como de aquellos que puedan verse afectados indirectamente por sus efectos sociales o ambientales. En cualquier caso, los criterios que guían los comportamientos, aunque no solucionan el problema de qué cosas concretas hacer, sí señalan las restricciones a las que hay que adaptarse y, cuando los valores son respetuosos con los otros, las restricciones inducen a preservar y potenciar las capacidades del entorno tanto en su aspecto social como ambiental.

Pero, ¿cómo se generan y se sostienen estos valores respetuosos con los otros? Los valores son el poso de las experiencias del reiterado trato de unos con otros en los distintos ámbitos de la vida social, así como de la experiencia sobre las consecuencias ambientales de nuestros comportamientos transmitidas, a su vez, por quienes más afectados se ven por ellas. Es decir, los valores resultan de la conversión de lo que de hecho tenemos que hacer reiteradamente en lo que consideramos que debemos hacer. En parte esta idea de lo que debemos hacer se nos transmite y en parte la aprendemos a través de la experiencia y persiste como criterio en la medida que nuestro entorno nos induce a ello. En definitiva, los valores se originan y se reproducen en las relaciones sociales. El asunto ahora es caracterizar el tipo de relaciones sociales que inducen a la formación y pervivencia de valores respetuosos con los otros.

3. La capacidad de hacerse respetar (condición II).

Toda sociedad es un continuo tejer y destejer interacciones entre personas y organizaciones en una gran diversidad de ámbitos. En esos contactos cotidianos o más o menos irregulares se coopera, se transmite formación e información, se van tejiendo relaciones y se van generando y resolviendo conflictos de modo más o menos

¹⁶ Suponer que existen contextos que fomentan la preocupación por las repercusiones de los actos individuales o colectivos sobre los demás nos conduce a una perspectiva muy abierta de los sectores sociales implicados en la producción de bienes públicos, muy alejada, a su vez, de la perspectiva olsoniana del Estado como oferente principal e ideal de este tipo de bienes. Así, los individuos, las empresas, la acción colectiva de los particulares (tanto la organizada como la descentralizada) tendrían un protagonismo creciente en la producción de bienes públicos en todos aquellos contextos que les indujeran a pensar en las repercusiones de sus actos sobre los demás. Las distintas administraciones públicas dejaría de tener, por lo tanto, el protagonismo estelar en la producción de este tipo de bienes, pero se verían también inducidas a ser muy cuidadosas con las demandas y restricciones provenientes de su entorno. En general se propone que la adecuada dotación de bienes públicos depende del contexto que la induce y supervisa más que de quienes sean los suministradores. Una perspectiva muy temprana de los caminos para ir combinando los objetivos de los demás con los propios puede encontrarse en Polanyi ([1957] 1992: 141-167).

desequilibrado. Los valores socialmente aceptados y los criterios de comportamiento a ellos ligados se producen, se transmiten y se van modificando en estas relaciones pero, al mismo tiempo, son el bien público que encauza los comportamientos efectivos de unos y otros hacia lo que los demás esperan, haciendo así viable la vida social.

Los valores sociales son por lo tanto un bien público producido y gestionado por una trama compleja de acciones individuales y colectivas en general muy descentralizadas. Pero lógicamente el comportamiento no depende solo de los valores, pues hay otras circunstancias que condicionan los comportamientos y al hacerlo afectan a los valores. El objetivo del resto de este trabajo es ver primero, en concreto en este apartado, qué comportamientos tienden a producir valores respetuosos con los derechos de los demás y posteriormente, en los siguientes apartados, analizar qué circunstancias favorecen ese tipo de comportamientos.

El hacerse respetar por los demás es la actitud que induce a ser respetado. Para que este comportamiento termine consolidándose en valores socialmente aceptados debe ser reiterado y general hasta acabar siendo el comportamiento esperado por todos. El problema es que hacerse respetar puede significar cosas distintas para unos o para otros según sean los valores de la sociedad, la posición desde la que se lean esos valores e incluso las características de cada individuo. Pero pese a todo es posible dar una lectura unívoca a hacerse respetar: hacerse respetar es la capacidad de las personas, de los grupos y de las organizaciones de reaccionar de un modo u otro ante comportamientos que consideran lesivos para ellos. El carácter lesivo de los comportamientos de los otros puede referirse a cualquier aspecto económico, ambiental, cultural, político, religioso. El único requisito es que una de las partes se sienta directa o indirectamente indebidamente tratada.

Lo que unifica al concepto hacerse respetar no es, por lo tanto, la intensidad, las características o la gravedad del conjunto de comportamientos de los otros que se consideran agresivos, sino la capacidad de reaccionar ante los comportamientos que se consideran lesivos. La hipótesis implícita en esta propuesta es que la capacidad de reacción irá paulatinamente ampliando y revisando el campo de lo considerado lesivo. En paralelo, se irá redistribuyendo de forma más equilibrada entre las personas el derecho a que los demás sean considerados con sus ideas, costumbres, bienes o entorno. Todo ello inducirá a ser cada vez más precavido con lo que se hace o se planea hacer, con independencia de las características de las personas, organizaciones o grupos afectados¹⁷. En cualquier caso, esa necesidad de ser precavido será especialmente

¹⁷ Los implícitos procesos de negociación de los que se trata en el texto se realizan desde los intereses individuales, pero son unos intereses nacidos en gran medida de las condiciones materiales y culturales del entorno en el que se han formado las personas implicadas. La participación en esos procesos de negociación puede a su vez ser o no ser voluntaria, pues algunos se pueden ver forzados a entrar en ellos porque la otra parte le fuerza a ello con su capacidad de reacción ante los problemas que le afectan. El resultado de la negociación puede ser tan solo redistributivo, puede combinar ese carácter con la mejora en la percepción que ambas partes tienen de la nueva situación o puede tener simplemente el carácter de mejora mutua para ambas partes y para los indirectamente afectados. Es decir, en la lógica propuesta para

intensa en los momentos de cambios profundos en los sistemas de valores, pues cuando los cambios hayan cuajado en nuevos criterios de comportamiento, nuestros actos tenderán a adecuarse con cierto automatismo a los criterios dominantes.

La capacidad de hacerse respetar puede provocar además inercias con intensas externalidades positivas al favorecer el asentamiento de criterios generales de respeto al otro que tenderán a aplicarse incluso a personas, grupos u organizaciones sin posibilidad de autodefensa, favoreciendo así las posibilidades de los sectores más débiles de la sociedad de ir mejorando sus capacidades y las posibilidades de utilizarlas. Este proceso puede afectar también a la población de otros países, a la de periodos futuros, e incluso incidir en la consideración debida a los animales¹⁸. Todo ello acabará además afectando directa o indirectamente al modo de relacionarse con el medio natural. Estos resultados tenderán a alcanzarse pese a que los efectos del posible sufrimiento de otras personas, de los animales o las consecuencias de la degradación ambiental no se perciban como dañinas o peligrosas para quienes toman decisiones.

A esta preocupación interiorizada por las repercusiones de nuestros actos en los demás, tengan o no capacidad de hacerse respetar, le podemos llamar altruismo pero su enraizamiento en los individuos estará muy ligada a la presión de los otros, de tal forma que se puede considerar como un altruismo inducido¹⁹. Es decir, sin una muy amplia capacidad de hacerse respetar de los distintos sectores de la sociedad el altruismo tenderá a ser más débil o incluso irse diluyendo en el caso de aquellas sociedades en las que la marginalidad y la indefensión vayan ganando terreno. En este último contexto, incluso quienes tengan capacidad de respuesta tendrán que estar atentos para que los comportamientos de los otros no sean lesivos para ellos.

Teniendo en cuenta que las distintas sociedades tendrán niveles de discriminación diferentes, una sensibilidad diferente a la discriminación (cada una percibe de hecho la discriminación con sus peculiares criterios) y una capacidad distinta de sus miembros de reaccionar frente a lo que en cada caso se considera falta de respeto, resulta evidente que no solo serán distintos los puntos de partida, sino también las trayectorias y los hipotéticos puntos de llegada de cada una de ellas. En definitiva, los objetivos y los caminos podrán ser distintos incluso en sociedades que evolucionen hacia valores

los procesos de negociación se considera al individuo en su carácter particular (Gauthier, (1986) 1994) y en su carácter de portador de intereses y criterios colectivos (Douglas, (1986) 1996) y se consideran tanto las negociaciones voluntarias como las forzadas suponiendo que ambas, si se desarrollan en un contexto adecuado, tienen capacidad de mejorar las capacidades de todos, incluso aquellas que inicialmente solo tuvieron un efecto redistributivo. La negociación forzada puede ser algo similar a un proceso de cambio legislativo pero de carácter descentralizado, es decir, originado en la sociedad civil, aunque su efecto tenderá a repercutir también en quienes gestionan las administraciones públicas.

¹⁸ En este contexto cabe situar las interesantes reflexiones de Singer ([1993] 2009: 65-89) sobre nuestra actitud ante el sufrimiento de los animales: propone incluir en el ámbito de la moralidad a los demás animales superiores (con un sistema nervioso desarrollado) a causa de su sensibilidad al sufrimiento.

¹⁹ El altruismo inducido no supone negar que exista un altruismo ligado a nuestra condición de seres humanos o al carácter concreto de cada cual (Tomassello [2009] 2010) sino que el desarrollo de estas inclinaciones será potenciado o frenado por el ambiente social en el que las personas se desenvuelvan.

crecientemente respetuosos con los otros. Pero lo que será común a todas ellas, o al menos esa es la hipótesis que se defiende en este trabajo, es que la tendencia hacia unos valores más respetuosos reposará siempre en la capacidad de unos y otros de hacerse respetar. En el apartado siguiente trataremos de las circunstancias que favorecen que esa capacidad de reacción sea intensa y ampliamente accesible.

4. De las circunstancias que favorecen la capacidad de hacerse respetar: alternativas y acción colectiva (condición III); redes sociales (condición IV).

Resistirse puede ser una cuestión de carácter dadas unas circunstancias, pero ¿cuáles son las circunstancias que propician que las potencialidades reivindicativas de los caracteres personales o grupales pasen de la potencia a la acción y modifiquen las pautas de comportamiento de su entorno?

La hipótesis que proponemos es que la capacidad de hacerse respetar depende principalmente de las alternativas disponibles y de la capacidad de desplegar acciones individuales y colectivas para poder evitar lo que se considera no conveniente²⁰. Disponer de alternativas permite no tenerse que conformar con lo que los demás proponen (sea precio, salario, horario, forma de comportarse o de vestir, creencias) pues si el otro no varía sus pretensiones se podrá dejar de negociar e ir a otra empresa propia o ajena, a otra ciudad, a otro colegio, a otro grupo de amigos o a otro partido político. Es decir, la disponibilidad de alternativas facilita la salida y a su vez la posibilidad de salida puede mejorar la capacidad de negociación frente al otro, de tal modo que quizá el otro transija al menos parcialmente²¹.

La capacidad de negociación se puede ver a su vez favorecida por que en tu entorno se produzca de un modo u otro cierto tipo de actitudes o acciones que hagan sentir al otro que no estás solo. Es decir, que el otro perciba que lo que pretende conseguir de ti puede generar malestar a terceros e incluso reacciones concretas que puedan resultarle contraproducentes porque afecten a sus ingresos o a sus costes, a su prestigio, o al tipo de relaciones que mantiene con los demás, ya sean familiares, amigos, vecinos, compañeros, jefes, colonos o asalariados, proveedores o clientes. Esta capacidad de generar reacciones más o menos espontáneas, más o menos activas, en el entorno de los que están en conflicto puede condicionar fuertemente las actitudes de unos y otros. Si en una sociedad se combina la disponibilidad de alternativas con la capacidad de desplegar acciones individuales y colectivas, esta situación tenderá a afectar tanto al tipo de relaciones que se establezcan entre las personas y organizaciones, como a las consecuencias que esas relaciones puedan tener sobre terceros.

²⁰ En el caso de Bhaduri (1998) la capacidad de poner freno a los comportamientos con eficiencia de clase contradictorias con los intereses generales son muy dependientes de esa capacidad de los damnificados de reaccionar si disponen de alternativas. Ver también Gallego (2007: 30-34).

²¹ Hirschman [(1992) 1996] propone una relación bastante abierta y no necesariamente contradictoria entre voz y salida.

Las circunstancias que condicionan a su vez la disponibilidad de alternativas y la posibilidad de que se provoquen acciones colectivas son en buena medida la existencia de redes sociales amplias, entrelazadas y de acceso abierto y no muy desequilibrado para todos. Las redes sociales requieren a su vez un contexto propicio para construirse, mantenerse operativas y desarrollarse. En general sociedades diversificadas (sectorial, cultural, territorialmente) e integradas (con abundantes relaciones entre sus distintas piezas) son propicias a la construcción de redes sociales.

En los siguientes párrafos se va a tratar de cómo las redes sociales facilitan la diversidad de alternativas viables y la acción colectiva; también de las características que deberían tener las redes para que ambas posibilidades estén abiertas a la inmensa mayoría de la población con cierta independencia de cuál sea su patrimonio, género, raza, religión o lugar de residencia; más adelante se tratará (en el apartado quinto) del contexto que facilita el afloramiento de ese tipo de redes.

Todas las personas y todas las organizaciones están de un modo u otro conectadas con su entorno. Estas conexiones se derivan frecuentemente de relaciones cotidianas que tienen como objetivo desarrollar procesos de cooperación organizando tareas de distinto tipo junto a otros en el ámbito de las empresas, los mercados, las administraciones públicas, las familias o cualquier otro tipo de organización política, cultural, científica, religiosa o asistencial. Además, se tienen contactos más esporádicos y menos intensos con otras muchas personas en cualquiera de los ámbitos señalados. Estas relaciones entre personas implican relaciones entre organizaciones y viceversa. Algunas de estas relaciones pueden conectar además con otros espacios (nacionales o internacionales), con otros sectores productivos, con otros mercados o con otras creencias, teorías científicas, ideologías políticas o aptitudes.

Es decir, las relaciones sociales nos nutren de alternativas y de respaldo potencial. A través de estas relaciones nos podemos informar de nuevas posibilidades de empleo en otros sectores o en otras ciudades o países; de nuevos mercados, de empresas alternativas para abastecernos, de nuevos productos, técnicas y, en general, de otras formas de hacer las cosas y por supuesto de costumbre y modos de pensar distintos. Todas estas fuentes de conocimiento son valiosas en sí mismas, pues nos permiten repensar lo que hacemos a la vista de alternativas experimentadas en otros ámbitos no necesariamente lejanos. El cambio será muy dependiente de esta transmisión de experiencias pero, además, en ellas encontramos alternativas que permitirán a unos y otros enfrentarse a los procesos de negociación sabiendo que no tienen por qué aceptar cualquier cosa, mejorando con ello la capacidad de individuos y organizaciones de hacerse respetar.

El respaldo que podemos obtener ante consecuencias no deseadas de las decisiones de otros o ante propuestas de acuerdos que nos parezcan lesivas está también muy ligado a la red de conexiones con la que podamos contar. A través de ella los demás pueden conocer la situación creada, pudiéndose así generarse un estado de opinión. Pero,

además, pueden tener lugar acciones concretas espontáneas u organizadas que difícilmente hubieran podido darse sin el proceso previo de difusión y valoración del problema. En la medida en la que ambas partes dispongan de redes en las que apoyarse, ambos grupos u organizaciones dispondrán de alternativas y capacidad de crear estados de opinión y acciones colectivas en su favor, lo que inducirá a que el acuerdo final, aunque aparentemente sea entre particulares, será de hecho resultado de una negociación colectiva. Todos estos posibles efectos podrán tener lugar con independencia de que las alternativas se utilicen de hecho o no, o de que acciones colectivas se pongan en marcha o se mantengan tan solo latentes como algo que puede ocurrir si se sobrepasan ciertos límites.

El objetivo ahora es identificar las características que deberían tener las redes sociales para que la disponibilidad de alternativas y la posibilidad de desarrollar acciones colectivas sea algo general, que provoque paulatinamente un reforzamiento de la capacidad de hacerse respetar de los grupos y organizaciones más débiles, iniciando así el camino hacia unos valores sociales más respetuosos con los derechos individuales y colectivos de todos.

Para avanzar en las características de las redes sociales que puedan ir conduciendo a ese resultado creo que es útil el manejo del concepto de redes aleatorias, que son aquellas en las que las relaciones entre las partes son tan solo resultado del azar²². Estas redes tienen una serie de características que resultan de interés para lo que ahora buscamos. En ellas la distribución de los contactos de cada individuo con los demás tiende a la distribución normal (la mayoría de los agentes tienen un número de contactos con los demás en el entorno de la media). De ello se deriva que la disponibilidad de conexiones es un recurso bastante general y que los caminos de acceso a los demás son cortos y abundantes (hay varios recorridos breves para llegar a los demás, lo que permite que la información circule ampliamente siendo muy difícil impedirlo). Además, con un reducido número de conexiones por persona pueden constituirse sociedades abiertas que permiten romper aislamientos locales y personales tanto en el ámbito de la información como de las acciones colectivas. Esta dispersión de las conexiones también es un elemento generador de estabilidad social, tanto por la existencia de equilibrios difíciles de romper unilateralmente, como por la resistencia del sistema de relaciones ante problemas personales o empresariales (el efecto sobre el conjunto de la sociedad de los problemas particulares será tenue y fácil de absorber).

Las principales propiedades de las redes aleatorias también se darían en redes con características más históricas: individuos tan solo conectados con su entorno inmediato pasarían a tener unas conexiones con el exterior amplias y generales tan solo con la circunstancia de que un porcentaje no muy amplio de sus relaciones (en torno a un 10%)

²² Los distintos conceptos de redes descritos en este trabajo están tomados de Solé (2009: 27-73). Véase también el clásico trabajo de Granovetter [(1973) 2000] en el que se desarrolla la capacidad de transmitir información y capacidad de movilización de los vínculos débiles.

se orientaran al exterior de la comunidad ya sea por vía cultural, económica, familiar, religiosa o de cualquier otro tipo.

En cualquier caso resulta frecuente que las redes reales tengan unas características menos ideales. Podemos encontrar núcleos de población muy aislados con todos los efectos negativos que esa circunstancia puede tener sobre el aprovechamiento de otras experiencias. Encontramos a su vez sociedades en las que las conexiones están muy concentradas en algunos agentes u organizaciones. Esta concentración provocará una potencial inestabilidad general en la sociedad derivada de los problemas que afecten a los grandes conectores, y además podrán tener lugar graves desequilibrios en el acceso a la información, en la organización de acciones colectivas y en la posibilidad de acceder a otros modos de influir en los demás. En este contexto no será sencillo que se desarrollen de forma potente la capacidad de hacerse respetar de los sectores sociales o empresariales peor situados. La abundancia y diversidad de grandes conectores a los que tengan acceso amplio las demás personas y organizaciones podrá paliar en cierto grado estos problemas, pero no evitar el amplio potencial de inestabilidad y de desequilibrio en las respectivas capacidades de negociación de unos y otros.

En definitiva, lo adecuado para generar valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos serán redes sociales abiertas al exterior, con acceso generalizado y variado de sus individuos y empresas a los otros y sin grandes concentraciones de las conexiones en algunas personas u organizaciones. Pero el problema planteado no es cómo construir redes ideales con las características de las aleatorias, sino identificar las características de las sociedades que puedan ir paliando los problemas de incomunicación o de exceso de concentración de las redes reales. Este será el objetivo del siguiente apartado.

5. De las circunstancias que favorecen la formación de redes sociales equilibradas y abiertas: diversidad e interacción entre los diferentes (condición V).

Las redes, como se ha comentado, transmiten información y oportunidades. Ambos aspectos tienen más posibilidades de generarse cuando hay diversidad. La diversidad es en principio una cualidad de las personas y también de las organizaciones. Es decir, cada persona tiene sus peculiaridades como ser humano de tal modo que enfrentada a problemas similares tiende a dar con soluciones no idénticas a las que pudieran dar las demás, incluso en el caso de haberse formado y trabajado todas en ámbitos similares. Estos comportamientos diferenciados son en sí mismos una fuente de experiencias. Pero esta diversidad será aún mayor si las personas, además de ser distintas, se enfrentan a problemas diferentes desde criterios, formaciones y experiencias también diferenciadas. Serán, por lo tanto, fuentes de diversidad personal trabajar en distintas actividades o en contextos ambientales o sociales diferenciados; actuar bajo la influencia de distintas tradiciones culturales, científicas, profesionales o religiosas; desenvolverse en ámbitos organizativos peculiares (familiar, público, mercantil, político, asistencial).

Lo que les ocurre a las personas también les pasa a las organizaciones, ya sean públicas o privadas, grandes o pequeñas, de carácter familiar, empresarial o cooperativo, con o sin fines de lucro. Cada una según su momento de constitución, según hayan sido las características de las personas que las han formado y sus específicos modos de interacción entre ellas, habrán dado lugar a peculiares rutinas, habilidades y modos de responder a lo inesperado²³. Es decir, las organizaciones, como las personas, tienden a dar respuestas no idénticas a los mismos problemas, incluso cuando su actividad se desarrolla en un sector y en un contexto similar. Pero también, como en el caso de las personas, estas diferencias tenderán a ser mayores si se trata de distintos tipos de organizaciones, si se dedican a actividades diversas, si tienen objetivos diferenciados, si actúan en espacios naturales y sociales peculiares.

La diversidad es a su vez una fuente primordial de información relevante y de posibles alternativas viables. Pero para que la diversidad resulte operativa como potencial fuente de ideas y de alternativas será necesario que, además de diversidad, exista interacción entre los diferentes. Pero la propia diversidad induce a la interacción a causa de las posibilidades nuevas que se pueden derivar de entrar en contacto con lo distinto.

Una vez puesta la interacción en marcha los contactos que se realicen, si son satisfactorios y adecuadamente administrados, podrán ser generadores de redes que abran caminos que tiendan a ser transitados cuando las personas u organizaciones lo consideren conveniente para conseguir apoyo, ideas, mercados o nuevas experiencias tecnológicas, organizativas, culturales o religiosas. Es decir, la diversidad y la interacción se refuerzan mutuamente y, a su vez, tienden a diluir el aislamiento y la excesiva concentración de contactos en algunas personas y organizaciones.

Los incentivos que la diversidad da a la interacción actúan a su vez por distintos canales. La diversidad de líneas productivas es fuente tanto de variados tipos de organizaciones, como de la interacción comercial entre ellas. Las relaciones comerciales pueden conducir a su vez a otros tipos de conexiones, pues las empresas tienen incentivos y oportunidades para abastecerse, cooperando unas con otras, de una amplia diversidad de bienes públicos de carácter tecnológico, comercial o financiero asociándose con ese objeto ya en pequeños grupos o construyendo grandes organizaciones de carácter sectorial o territorial²⁴.

La diversidad de creencias, de escuelas científicas, de corrientes políticas, puede incentivar también a una organización interna más cuidadosa en cada una de ellas. En este contexto se generarán a su vez incentivos para la observación más o menos sistemática de lo que los demás hacen. La diversidad de organismos públicos puede

²³ En Marshall [(1920) 1948: 244-275] puede encontrarse un análisis de las causas de los distintos tipos de empresas que se pueden encontrar en un momento dado incluso en un mismo sector.

²⁴ En Gallego (2007: 109-120) se analizan las fuerzas que inducen a los particulares organizar los mercados.

promover la competencia entre ellos y también la mutua observación o incluso una cooperación organizada. La posible variedad de acciones colectivas orientadas a la producción de distintos bienes públicos de vecinos, asalariados, profesionales, labradores o ciudadanos vinculados por problemas, gustos o sensibilidades o creencias similares, abre también múltiples vías a la interconexión entre los individuos y las organizaciones que vayan construyendo²⁵. Es decir, la creciente diversidad puede ser fuente de nuevas formas de incentivar la interacción. Pero no siempre terminan por consolidarse los caminos que hacen posibles los contactos inducidos por la diversidad, aunque, eso sí, la mera existencia de diferencias implica una tensión latente hacia la observación y el contacto.

Además las conexiones que se producen por motivos familiares, vecinales, políticos, religiosos, científicos, mercantiles, artísticos o asistenciales responden a motivaciones distintas y tienden por tanto a trabar en sus redes a una mayor diversidad de personas u organizaciones, al excitar a un mayor número de sensibilidades y al generar atracción a una mayor diversidad de motivaciones²⁶.

Independientemente de cuáles sean los incentivos o el tipo de actividad a través de la cual se tenga el contacto, la experiencia transmitida o la relación trabada puede llegar a ser útil tanto para esas como para cualquier otra actividad. Así, las relaciones comerciales pueden dar lugar a contactos de interés familiar, cultural o político. Los contactos de tipo religioso, vecinal, sindical o cultural pueden ser inductores de nuevas actividades mercantiles o políticas o poner las condiciones adecuadas para mediante la acción colectiva promover la producción de una potencialmente amplia variedad de bienes públicos. Por todo ello la construcción de redes y sus consiguientes efectos no tienen que apoyarse necesariamente en la diversidad sectorial y organizativa de los sectores productivos de una sociedad. Una sociedad sin esa diversidad puede encontrar impulsos para trabarse en otros ámbitos y esos contactos, si la oportunidad aparece, pueden orientarse hacia la organización de actividades productivas de carácter privado, colectivo o público²⁷.

La diversidad de actividades, de formas de organizarlas y de interconexiones entre ellas son, por lo tanto, circunstancias que se potencian mutuamente unas a otras y, en conjunto, son factores que favorecen la construcción de redes sociales que ofrezcan información, oportunidades y respaldo a gran diversidad de personas y organizaciones pues, cada una, según sean sus características, tendrá más posibilidades de encontrar en

²⁵ Ostrom tiene una visión muy abierta del conjunto de problemas y situaciones y de tipos de personas o de empresas que pueden tomar iniciativas para proveerse colectivamente de bienes públicos.

²⁶ En Putnam [(2000) 2002: 544-561] puede encontrarse una descripción de las condiciones que en una sociedad actual (él se refiere a Estados Unidos) pueden inducir a una mayor interacción social.

²⁷ Las conexiones que forman las redes son un modo muy eficaz de utilizar o de volver a dar vida a la experiencia y al consiguiente capital humano y social almacenado de modo muy disperso en una gran diversidad de personas y organizaciones. La capacidad de adaptarse o de dar respuesta a los problemas de distinto tipo (personal, familiar, tecnológico o ambiental) está muy ligada a la vivacidad de estas conexiones. Ver Hirschman [(1984) 1986: 56-71].

este variado escenario el contacto oportuno y, por consiguiente, el respaldo, la información o la alternativa que le pueda resultar adecuada a sus peculiares necesidades y capacidades. Todo el mundo (individuos, grupos, organizaciones, administraciones públicas) estará así informado y controlado.

En definitiva, las redes sociales que permiten conexiones ampliamente accesibles y evitan exceso de concentración en algunos agentes y organizaciones tenderán a formarse en sociedades diversificadas e interconectadas. Pero una cosa es la existencia de conexiones y nuevas experiencias y otra las oportunidades para aprovecharlas.

6. De las circunstancias que hacen operativas las redes sociales: del general acceso a los recursos (condición VI) y de las circunstancias que lo hacen viable (condición VII).

Aprovechar oportunidades requiere habitualmente tener posibilidades de acceder a los recursos: a la formación, a la información, a los bienes de capital, a la naturaleza, a la cooperación con las demás personas. Para que la posibilidad de uso de los recursos sea general suele ser necesario que los modos de acceso a ellos sean variados, pues así se facilitará su aprovechamiento por personas y organizaciones con distintas características. Los modos de acceso variados son consecuencia de la existencia de diversos modos de organizar la cooperación en los distintos ámbitos de sociabilidad; pero la organización variada se ve condicionada a su vez por el grado en el que el acceso a los recursos sea ampliamente viable, pues de otro modo sería difícil organizar la diversidad.

El razonamiento puede parecer circular pero es de un carácter interactivo que muestra, a su vez, la diversidad de caminos por el que puede transitar la dinámica de una sociedad. Se ha señalado en el apartado anterior cómo la diversidad incentivaba el contacto entre los distintos contactos que a su vez pueden terminar cuajando en redes sociales de distintos tipos. Ahora se ha indicado (en el párrafo anterior) que el aprovechamiento de las redes a través de las que se recibe información y oportunidades requiere el acceso a los recursos. Pero las redes tienen unas consecuencias mixtas, pues por un lado suministran información y oportunidades, y por otro facilitan el acceso a algunos de los recursos que pueden permitir aprovecharlas, y eso ocurre incluso en las redes originadas en contactos con objetivos alejados de los directamente económicos.

Evidentemente la información es en sí misma un recurso pero además la red, al mantenerte vinculado con otras personas, puede facilitar cooperar directamente con ellas, es decir, te da acceso a su capital humano y, en el caso de alcanzar acuerdos para la cooperación, quizá también a otros recursos que las distintas personas implicadas puedan poseer. Unos efectos mixtos similares pueden provocar las redes que conectan entre sí a empresas u a otras organizaciones privadas, colectivas o públicas. Trataremos a continuación de estas cuestiones con mayor detenimiento.

Una persona puede acceder a los recursos como miembro de una familia, de una comunidad vecinal, como ciudadano de un país, como propietario, como asalariado, arrendatario o aparcerero, como miembro de un grupo religioso de o de otro tipo de solidaridades (mercantiles, culturales, políticas, raciales, espaciales) a partir de las cuales se hayan gestado algunas acciones colectivas promotoras de bienes y servicios. Estos diferentes modos de acceder a los recursos se derivan necesariamente de la existencia y viabilidad de una amplia diversidad de organizaciones.

Así, para que alguien acceda a los recursos como miembro de una familia es necesario que esa familia tenga acceso a los bienes en propiedad, renta, mediante relación de vecindad, como coparticipe de alguna acción colectiva. El acceso a los recursos puede permitir a las familias organizar procesos productivos que ofrezcan posibilidades de empleo y quizá de enriquecimiento a sus miembros. Pero incluso los bienes y servicios más básicos que ofrecen las familias a quienes las componen (alimentación, refugio, atención, cuidados, criterios de sociabilidad) requieren para sostenerse de cierto patrimonio o rentas familiares, así como tiempo disponible en algunos de sus miembros y cierta continuidad en sus relaciones que den estabilidad a sus vínculos.

Para acceder como vecino a bienes de una comunidad es necesario que exista ese patrimonio colectivo y unas normas o un organismo que los gestione. Para acceder como ciudadano es necesario que las administraciones públicas tengan acceso a los recursos vía patrimonio, sistema impositivo o endeudamiento y organicen con ellos la producción de bienes públicos o privados para su suministro de modo más o menos reglamentado a las personas y a las organizaciones. El acceso como propietario supone un reconocimiento por los demás de los derechos sobre el bien poseído y la posibilidad de utilizarlo para organizar con él procesos productivos o de intercambio. Acceder como asalariado, arrendatario o aparcerero implica que algunos propietarios, empresas u otros organismos decidan organizar procesos productivos dando acceso a sus recursos a terceras personas bajo algunas condiciones específicas. Acceder como miembro de grupos religiosos o de otro carácter implica que esos grupos hayan constituido organizaciones de tipo mercantil, cultural, político, deportivo, educativo a las que dan acceso a aquellas personas que de algún modo estén vinculados con ellos.

Vemos por lo tanto que la diversidad de tipos de organizaciones, al poner en marcha distintos modos de cooperación, favorece la diversidad en las formas de acceso a los recursos. Pero para que esta diversidad de tipos de organizaciones sea posible será necesario que las personas puedan tomar iniciativas para ponerlas en marcha y ello nos remite a la distribución del acceso a los recursos. Es decir, difícilmente encontraremos una gran diversidad de modos de organizar la cooperación si el acceso a los recursos no está abierto, de un modo u otro, a la gran mayoría de la población, pues sin ese acceso, o sin la posibilidad de tenerlo, difícilmente los distintos tipos de personas o de

comunidades podrían poner en marcha organizaciones adecuadas a sus posibilidades y necesidades²⁸.

Pero siempre que las personas se encuentren trabadas por redes de distintos tipos (familiares, de amistad, vecinales, religiosas, políticas, comerciales, laborales, profesionales o las derivadas de un origen territorial común en una tierra extraña), pese a que apoyadas en ellas aun no se haya llegado a trabar unas acciones colectivas ni unas organizaciones sustentables, la mera existencia de esas relaciones puede facilitar el acceso a la información y a los recursos humanos (y en su caso a los patrimonios de que puedan disponer) que haga viable poner en marcha relaciones más formales que den lugar al afloramiento de empresas y de acciones colectivas que faciliten y diversifiquen el acceso a los recursos.

En definitiva, el acceso a los recursos facilita la diversidad productiva que induce a que se produzcan contactos y redes. A su vez esas redes, una vez formadas, pueden ampliar y generalizar el acceso a los recursos, potenciando así caminos de transformación social más integradores. Pero las redes, independientemente de su origen (comercial, religioso, político, vecinal, familiar), pueden ser el punto de partida para la puesta en marcha de un proceso de transformación social al facilitar un acceso a los recursos que puede permitir fraguar la diversidad organizativa y productiva. Evidentemente, no todas las sendas tendrán la misma capacidad de producir un contexto favorable para inducir a una general capacidad de hacerse respetar de las personas y grupos, ni tampoco de hacerlo al mismo ritmo.

A su vez, los modos concretos en que cada persona o cada organización acceda o potencialmente pueda acceder a los recursos no son neutros respecto a sus capacidades actuales o a las potencialidades de las posibles alternativas que pueda barajar. Efectivamente, no es lo mismo acceder a los bienes como propietario (o como familia de un propietario) que como arrendatario, aparcerero o asalariado. A su vez, cada uno de estos modos de acceso puede tener distintas potencialidades pues acceder a la tierra como propietario si no se poseen tierras suficientes, ni adecuados recursos para trabajarlas (ganado, maquinaria), puede ser menos operativo que acceder como aparcerero, si de este otro modo se cuenta con los medios de producción que puede aportar el propietario o con una superficie de terreno más adecuada para montar una explotación viable. Acceder a la tierra como arrendatario o aparcerero puede tener también significados distintos según cuales sean las características del contrato y el modo en que se administre la relación. El acceso, o la posibilidad de acceso, como asalariado a los recursos de otros también puede tener consecuencias muy distintas. No es lo mismo ser asalariado en un contexto en el que el empresario tiene una amplia capacidad de imponer sus condiciones a un personal poco cualificado y fácilmente sustituible, que serlo teniendo una cualificación elevada y capacidades no fácilmente

²⁸ Sobre las potencialidades de la combinación de distintos modos de cooperación y sobre las condiciones que los hacen posibles véase Coyle (2007).

sustituibles sin considerables costes para la empresa. Las alternativas disponibles por cada una de las partes pueden también tener considerables consecuencias en el tipo de relación contractual que se establezca.

Lo mismo que decimos para las relaciones entre las personas o entre las personas y las organizaciones lo podemos decir para las relaciones entre las organizaciones. Esas relaciones van a condicionar los modos a través de los cuales unas acceden a los recursos de otras sean estos recursos créditos, marcas, patentes, maquinarias o servicios profesionales. Las condiciones en las que se acceda a esos recursos potenciarán o limitarán las capacidades de las empresas implicadas. Pero no solo es relevante el tipo de contrato o de relación que inicialmente se establezca entre ellas, también incidirá en el resultado el modo que la relación se gestione, muy dependiente, a su vez, de las alternativas disponibles y de la relevancia que la relación tenga para cada una de las empresas implicadas. Todo ello condicionará que los efectos de la cooperación resulten convenientes para ambas partes o se concentren unilateralmente en alguna de ellas, llegando incluso a lastrar las capacidades de la otra y posiblemente las de su entorno.

Por un lado tenemos así la diversidad en los modos de acceso a los recursos y por otro que esos diversos modos de acceso pueden implicar distintas capacidades para las correspondientes personas u organizaciones. A su vez, el mismo tipo aparente de relación o contrato puede tener muy distintas consecuencias sobre las partes implicadas. Pero la diversidad de modos de acceso a los recursos, pese a las ventajas e inconvenientes que puedan tener unos respecto a otros, es en buena medida la garantía de que las diferencias no se disparen, pues la abundancia de caminos, al ofrecer alternativas, equilibra la capacidad de negociación entre las partes, e incluso puede mejorar sus respectivas capacidades productivas impulsadas por la abundancia de experiencias a las que muchos pueden tener acceso. Es decir, la diversidad de caminos es impulsora y resultado de la diversidad en los modos de cooperación y ambas inducen a que las consecuencias de elegir un camino u otro tiendan a tener unos efectos diferenciales paulatinamente más moderados tanto para las personas como para las organizaciones²⁹.

El asunto que nos queda por tratar es el de las características de los recursos a los que se accede, lo que nos va a remitir al medio natural, al capital humano y a la tecnología tanto en sus aspectos organizativo e institucional como propiamente tecnológico. Evidentemente la viabilidad y potencialidad de las alternativas que permiten a unos y otros tener capacidad de hacerse respetar dependerá también de estos aspectos.

²⁹ En Smith ([1776] 1979: 18-19) encontramos un magnífico ejemplo del efecto de la división del trabajo sobre las cualidades personales y posibilidades futuras de los que se orientan por distintos caminos. En el texto se plantean las condiciones que pueden matizar las desigualdades a las que se refiere Smith.

7. De las características de los recursos a los que se accede (condición VIII).

El acceso general a los recursos abre, como se ha señalado, margen de maniobra directa e indirectamente a la gran mayoría de las personas y de las organizaciones y es inductor de una gran diversidad de modos de cooperación entre ellas. Las redes sociales equilibradas y ricas en conexiones que pueden aflorar en este contexto mejorarán y equilibrarán a su vez la capacidad de hacerse respetar de de las distintas personas y grupos. Pero estos efectos dependen en su intensidad de las características de los recursos a los que se acceda. No es lo mismo acceder a recursos naturales con amplias y diversificadas potencialidades para su uso agrario, que a suelos pobres, fácilmente degradables y susceptibles de una escasa gama de aprovechamientos. No es lo mismo acceder a cooperar con personas sanas, bien formadas, con experiencia, que a personas con escasa cualificación, salud quebrada y sin anteriores referencias profesionales para las actividades para las que se las solicita. No es lo mismo acceder a una tecnología flexible y adaptada a los requerimientos del entorno ambiental y social que a unas bases tecnológicas escasamente adaptadas al entorno, y a su vez, no es indiferente que las tecnologías adaptadas y flexibles tengan unas capacidades más o menos evolucionadas. No es indiferente que las empresas tengan o no unos sistemas organizativos en los distintos ámbitos en los que actúan adecuados y flexibles y tampoco es indiferente que las organizaciones de distinto tipo con las que las empresas cooperan (sea a través del mercado o de otros canales) tengan más o menos capacidades de atender a sus requerimientos o más o menos capacidades de aprovechar los bienes y servicios que se les suministren. En fin, no es indiferente que los recursos ambientales, humanos, empresariales a los que se puede acceder tengan una localización más o menos adecuada (en su aspecto geográfico, cultural, institucional) para facilitar su interacción con otras organizaciones y otros agentes.

Es decir, el acceso a los recursos abre oportunidades muy diferentes según sean las características de esos recursos. Pero, a su vez, las características y potencialidades de los recursos no son ajenas a las de la sociedad en las que se forman o ubican ya que, por ejemplo, en sociedades diversificadas y ricas en circuitos por los que circula la información irán apareciendo oportunidades para gran variedad de personas y organizaciones y también posibilidades de innovación derivadas del la observación de lo que los otros hacen. Todo ello repercutirá a su vez en las capacidades de las personas, en sus criterios para utilizarlas, en las características organizativas y tecnológicas de las empresas y otras organizaciones y, también, en las relaciones entre ellas y en sus modos de manejo del entorno ambiental. Es decir, las peculiaridades y potencialidad de los recursos a los que se accede, e incluso las consecuencia de una u otra localización, no resultan independientes del tipo de sociedad y, en ese sentido, la dotación de recursos no debe tomarse como una variable independiente, sino como un conjunto de aspectos condicionados endógenamente por el tipo de sociedad. De todos modos, sociedad, recursos y localización tienen cierto grado de autonomía unos de otros, de tal modo que

hay tecnologías, tipos de organizaciones, condiciones ambientales o localizaciones que generan inercias más o menos positivas sobre su entorno³⁰.

8. De la interacción entre las condiciones impulsoras de la felicidad pública.

Una vez llegados a este punto se hace necesario volver a considerar el conjunto de aspectos que se ha supuesto fomentan la felicidad pública, es decir que favorecen a los intereses generales y desde esta perspectiva inducen al progreso. Indudablemente la noción de felicidad pública y de progreso es muy dependiente de los valores dominantes en una sociedad, pues como se señaló los valores son un sistema a través del cual el grupo pondera el interés de los distintos objetivos. El concepto de felicidad pública y de progreso puede ser por lo tanto muy variado en el tiempo y en el espacio. En ese concepto de felicidad irá incorporado de un modo u otro el respeto por los otros o el contenido que se otorgue a esa noción. Pese a que el comportamiento no se vea tan solo condicionado por los valores es evidente que según sean estos propiciarán inercias más o menos adecuadas para que los seres humanos adquieran capacidades (salud, formación, información, criterios) y puedan desplegarlas en los distintos ámbitos de la vida social (familia, comunidad, mercados)³¹ poniendo en práctica distintas pautas de cooperación entre ellos.

Es decir, los valores condicionan a los demás aspectos de la vida social pero al mismo tiempo los demás aspectos de la vida social condicionan a los valores, pues los seres humanos no nos dejemos gobernar tan solo por las normas que nos hayan sido inculcadas o hayamos asumido. Así, aunque los valores condicionen el significado que tenga para cada cual la capacidad de hacerse respetar, existen circunstancias que nos permiten mantener con distinta intensidad esa conducta reivindicativa. Entre ellas, la existencia de redes sociales abiertas y que brinden conexiones con los demás a amplios sectores sociales. Este tipo de redes facilitarán alternativas a los individuos y organizaciones, así como la posibilidad de desplegar acciones individuales y colectivas frente a comportamientos no deseados. Las características de las redes, por lo tanto, al condicionar los comportamientos condicionarán a los valores y por ambos caminos a los demás ámbitos de la vida social. Pero esos otros ámbitos también, según sus características, inducirán a un tipo u otro de redes y de valores.

Las redes que transmiten información y oportunidades se formarán en contextos en los que reine la diversidad en lo que se hace y en la forma de hacerlo. La diversidad es la

³⁰ Las matrices exosomáticas de las distintas sociedades también se verán condicionadas por sus características tecnológicas, organizativas y ambientales y, desde esta perspectiva, también tendrán, como en el caso de los valores sociales, sus peculiares problemas y formas de enfrentarse a ellos (Georgescu-Roegen, 1994: 312-319). El concepto de metabolismo social apunta en esta misma dirección (González de Molina, 2010). La experiencia microeconómica (caso de la distribución de la superficie de viñedo en las comarcas catalanas) señala también la relevancia del contexto social en la explicación del uso del suelo agrario (Badia-Miró, Tello, Valls y Garrabou, 2010).

³¹ Tello (2005: 69-85) presenta una interesante reconstrucción argumental de las aportaciones de los autores que han tratado de la diversidad de necesidades y de satisfactores para atenderlas, así como de los distintos ámbitos en los que se desarrolla la cooperación entre las personas.

condición para que el contacto con el otro transmita nuevas experiencias y nuevas oportunidades y estas posibilidades son las que incentivan a entrar en contacto con los otros, es decir, a trabar relaciones por las que circula la información. La diversidad abre a su vez múltiples caminos de acceso a los recursos, lo que facilita que personas y organizaciones con distintas características puedan acceder por un camino u otro a los medios que les pueden permitir desplegar de modo efectivo sus capacidades. La multiplicidad de caminos de acceso a los recursos tiende a suavizar las disparidades provocadas por haber elegido una senda u otra.

Las redes en sí mismas, independientemente de cómo se hayan formado, pueden facilitar también el acceso a los recursos y pueden abrir por lo tanto camino a gran diversidad de iniciativas tanto en el ámbito personal como empresarial, comunal o público pudiendo así ser inductoras de la diversidad productiva y organizativa. Es decir, las redes pueden inducir a la diversidad productiva y esta a su vez a la formación de redes con los consiguientes efectos acumulativos sobre las posibilidades de innovación, la capacidad de hacerse respetar y los posibles sesgos discriminatorios de los valores sociales. En este contexto interactivo las características y potencialidades de los recursos se verán condicionadas por el conjunto de circunstancias enumeradas, pero las peculiaridades de los recursos disponibles en un momento dado condicionarán a su vez el margen de maniobra de las persona y de las organizaciones.

En fin, cada uno de los ocho aspectos señalados en este trabajo como condicionantes de la felicidad pública tendrá, dadas sus características iniciales, cierta capacidad de generar inercias sobre los demás. Esta lógica interactiva entre las piezas del sistema social puede llevar en la práctica a muchas posibles sendas compatibles con unos resultados en los que todos tiendan a sentirse considerados. Esta posibilidad de diversos caminos hacia el fomento de la felicidad pública puede ser a su vez para el conjunto de la humanidad tan ventajosa como para cada sociedad es su diversidad interior. Pero debe quedar claro que la hipótesis central de este trabajo es que la posible interacción virtuosa entre el conjunto de variables seleccionadas puede deteriorarse si por cualquier conjunto de circunstancias la capacidad de unos y otros de hacerse respetar pierde fuerza o se deteriora. Esa capacidad, independientemente de cómo se genere, será el soporte de sendas de prosperidad social y ambientalmente equilibrada.

Queda pendiente para otros trabajos la contrastación de la utilidad de la perspectiva presentada en este trabajo para orientar la investigación empírica, así como el desarrollo del tipo de conexiones que puedan tener las propuestas aquí realizadas con las corrientes interpretativas comentadas en el apartado uno.

9. Conclusiones.

Las personas tienen incentivos para cooperar con los demás, pues con ello pueden enfrentarse al desarrollo de planes que serían inviables sin contar con la aportación de los otros. Para ello pueden trabar relaciones informales entre ellas, constituir familias,

empresas u otras organizaciones o promover acciones colectivas de distinto tipo. A través de las relaciones que desplieguen en todos estos ámbitos se irán generando, de modo más o menos espontáneo y descentralizado, sistemas morales que vayan ordenando las relaciones entre las personas y normas concretas adaptadas a las peculiaridades de los distintos tipos de relaciones. También pueden ir llegando a acuerdos sobre normas legales de aplicación general lo que implicará, a su vez, la organización de distintos tipos de administraciones públicas que las promulguen y supervisen, así como la constitución de un sistema político que regule el modo de acceso al control de los distintos órganos del Estado.

Todas las relaciones, normas y organizaciones enumeradas suponen para todos los implicados ceder autonomía personal para hacer viable la cooperación con los otros. Si las cosas funcionan adecuadamente se podrán conseguir unos resultados que sean valorados por todos como mejores que los que presumiblemente se podrían alcanzar desde un mayor grado de autonomía personal o grupal³².

En este trabajo se asume unas ventajas de la cooperación que, si el contexto lo facilita, suelen superar ampliamente a las restricciones que se derivan de ajustar nuestra vida a la de los otros³³. El objetivo que se ha pretendido alcanzar es identificar aquellas características de las sociedades que pueden hacer posible que las restricciones que la cooperación imponga tiendan a ser consideradas con los intereses de todos los implicados.

Con ese objetivo se ha observado a la sociedad como un conjunto muy diversificado y entrecruzado de relaciones entre sus miembros y organizaciones, teniendo en cuenta cualquiera de las que pueden surgir en los distintos ámbitos a través de los cuales entran en contacto las personas y las organizaciones. La fluidez con la que circule la información, la agilidad en las respuestas a lo considerado inadecuado por cada cual, el grado en que información y capacidad de respuesta puedan ser accesibles al conjunto de las personas y organizaciones, todo ello repercutirá considerablemente en los proyectos y en las pautas de comportamiento de todos, aunque siempre con distintos sesgos para unos y otros³⁴.

³²Para organizarnos individualmente también necesitamos imponernos a nosotros mismos normas que puedan poner trabas al despliegue de nuestros deseos espontáneos (Buchanan [1975] 2009: 141-144). A su vez es evidente que es inviable una vida sin ser condicionados de un modo u otro por los demás: para nacer y para vivir nuestros primeros años somos casi totalmente dependientes de los otros y en esas relaciones que mantenemos con ellos se nos transmiten inevitablemente criterios que van a condicionar nuestras decisiones a lo largo de toda la vida. Vivir en sociedad con todas las restricciones que ello implica no es una opción, sino algo que en gran medida nos viene dado (Douglas ([1986] 1996) y Taylor ([1991] 1996). Todo ello es compatible con la existencia de márgenes de maniobra más o menos amplios para elegir con quién y cómo cooperar. Lo que nos señalan Douglas y Taylor es que esas elecciones no se realizan desde la pura individualidad sino desde una personalidad fraguada en el contexto de los valores de una sociedad concreta que trasmite sus criterios (sus elecciones) a las personas que la componen.

³³ Relacionarnos con los otros puede ser una ventaja en sí misma, dada la predisposición hacia la sociabilidad de los seres humanos (Tomasello [2009] 2010).

³⁴ Para los procesos de formación de esta red de relaciones véase Gallego (2007: 52-72)

El resultado no es necesariamente un mundo hostil en el que unos miren a los otros como posibles agresores o conculcadores de sus derechos. Por el contrario, cuanto más fluida sea la circulación de información y más ágil la capacidad de respuesta frente a los desajustes, más respetuosas con los demás tenderán a ser nuestras decisiones y, en este contexto, más seguros tenderán a estar todos de que las pautas de comportamiento de los otros se atenderán a lo esperado³⁵. Este sería un contexto adecuado para que tendieran a aflorar en todas las escalas y en todos los ámbitos modos de organizar la cooperación considerados con los demás, dándose así también condiciones adecuadas para estar vigilantes frente a los desajustes ambientales. Los comportamientos altruistas tendrían amplias posibilidades de aflorar en estas circunstancias.

En definitiva, para que no se generen bolsas de pobreza o marginalidad económica, cultural o racial o, en general, graves desequilibrios sociales y ambientales, es vital que las sociedades se doten de variados sistemas de interconexión a través de los que fluya la información y se facilite el acceso a los recursos y el mutuo control. La información será fuente de nuevas experiencias y oportunidades, el acceso a los recursos facilitará su aprovechamiento efectivo y el control de unos por otros tenderá a evitar deslizamientos hacia situaciones que permitan que unos pongan en marcha estrategias o comportamientos que sean considerados inadecuados por los demás. En este tipo de contextos es en el que se formarán y tenderán a reproducirse las capacidades que permitan de modo generalizado hacerse respetar y, por lo tanto, el asentamiento de valores respetuosos con los derechos individuales y colectivos. El cambio tenderá a ser en estas condiciones promotor de la felicidad pública.

Bibliografía citada.

ACEMOGLU, Daron y ROBINSON, James A. (2006): *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press.

ALMUDÍ, Isabel y FATÁS-VILLAFRANCA, Francisco (2009): *Dynamic Implications of the Impurity Principle in Capitalistic Societies*, Working Paper #15, IIES Francisco de Vitoria <http://www.iiesfv.es/publicaciones.htm>

BADIA-MIRÓ, Marc; TELLO, Enric; VALLS, Francesc y GARRABOU, Ramón (2010): “The grape Phylloxera plague as a natural experiment: the upkeep of vineyards in Catalonia (Spain), 1858-1935” *Australian Economic History Review*, vol. 50, nº 1, pp. 39-61.

BELTRÁN TAPIA, Francisco J. (2010): “Social and environmental filters to market incentives: common land persistence in 19th century Spain” Documentos de Trabajo de la Sociedad Española de Historia Agraria, DT- 1003 (www.seha.info)

³⁵ Las condiciones enumeradas en la introducción serían así las que tenderían a minimizar los costes de transacción en cualquier ámbito de cooperación (Williamson [1985] 2009: 26-52). Esas circunstancias serían también las que inducirían a que las decisiones individuales no negociadas con los otros fuesen tan consideradas con los intereses de los demás como si hubiesen sido explícitamente acordadas (Gallego, 2007: 38-39 y 70-72)

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

BUCHANAN, James M. ([1975] 2009): *Los límites de la libertad. Entre la anarquía y el Leviatán*, Katz Editores, Madrid.

BUCHANAN, James M. ([1978] 1993): “De las preferencias privadas a la filosofía pública: el desarrollo de la elección pública” en J. M. Buchanan: *Economía constitucional*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, pp. 89-114.

COYLE, Diane (2007): *The Soulful Science. What Economists Really Do and Why It Matters*, Princeton University Press (New Jersey and Oxford).

DOUGLAS, Mary ([1986] 1996): *Cómo piensan las instituciones*, Alianza, Madrid.

GALLEGO MARTÍNEZ, Domingo (2007): *Más allá de la economía de mercado. Los condicionantes históricos del desarrollo económico*, Marcial Pons/Prensas Universitarias de Zaragoza, Madrid.

GALLEGO MARTÍNEZ, Domingo (2008): “Los condicionantes del comportamiento” trabajo inédito presentado al XII Congreso de Historia Agraria celebrado en Córdoba <http://estructuraehistoria.unizar.es/personal/dgallego/index.html>.

GARRIDO, Samuel (2010): “El funcionamiento del regadío en la España del este. Una reflexión a la luz de la obra de Elinor Ostrom”, trabajo inédito facilitado por el autor.

GAUTHIER, David (1998): *Egoísmo, moralidad y sociedad liberal*, Alianza, Madrid.

GEORGESCU-ROEGEN, Nicholas (1994): “¿Qué puede enseñar a los economistas la termodinámica y la biología?” en Aguilera Klink, F. y Alcántara, V.: *De la economía ambiental a la economía ecológica*, Icaria-Fuhen, pp. 303-320.

GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel (2010): “A Guide to Studying the Socio-Ecological Transition in European Agriculture”, Documentos de Trabajo de la Sociedad Española de Historia Agraria, DT- 1006 (www.seha.info).

GRANOVETTE, Mark S. ([1973] 2000): “La fuerza de los vínculos débiles”, *Política y Sociedad*, nº 33.

HAYEK, Friedrich A. ([1968] 2002): “Competition as a Discovery Procedure”, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nº 3, 9-23.

HELPMAN, Elhanan ([2004] 2007): *El misterio del crecimiento económico*, Antoni Bosch, Barcelona.

HIRSCHMAN, Albert O. (1984): *El avance en colectividad. Experimentos populares en la América Latina* (se emplea la edición del Fondo de Cultura Económica de 1986).

HIRSCHMAN, Albert O. ([1991] 1994): *Retóricas de la intransigencia*, Fondo de Cultura Económica, México.

- HODGSON, Geoffrey M. ([1993] 1995): *Economía y evolución. Revitalización de la Economía*, Colegio de Economistas de Madrid-Celeste Ediciones, Madrid.
- HODGSON, Geoffrey M. (1999): *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar Publishing.
- HUME, David ([1751] 1991): *Investigación sobre los principios de la moral*, Espasa Calpe, Madrid.
- MARSHALL, Alfred ([1920] 1948): *Principios de economía*, Aguilar, Madrid.
- NORTH, Douglas C. (2005): *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press, Princeton, N. J.
- NORTH, Douglass C. (1990): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (se emplea la edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1993, pp. 13-42).
- OLSON, Mancur ([2000] 2001): *Poder y prosperidad*, Siglo XXI, Madrid, pp. 1-32; 84-106 y 203-235.
- OSTROM, Elinor ([1990] 2008): *Governing the commons. The evolution of institutions for collective action*, Cambridge University Press.
- POLANYI, Karl ([1957] 1992): *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PUTNAM, Robert D. [(2000) 2002]: *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, Barcelona.
- RAWLS, John ([1971] 1985): *A Theory of Justice*, Oxford University Press.
- SALAS FUMÁS, Vicente (2007): *El siglo de la empresa*, Fundación BBVA, Bilbao.
- SEN, Amartya [(1993) 1998]: “Mercados y libertades. Logros y limitaciones del mecanismo de mercado en el fomento de las libertades individuales” en A. Sen: *Bienestar, justicia y mercado*, Ediciones Paidós, Barcelona, pp.123-156.
- SINGER, Peter ([1993] 2009): *Ética práctica*, Akal, Madrid.
- SMITH, Adam ([1776] 1979): *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SOLÉ, Ricardo (2009): *Redes complejas. Del genoma a internet*, Tusquets, Barcelona.
- TAYLOR, Charles [(1991) 1996]: *La ética de la autenticidad*, Ediciones Paidós, Barcelona, 1994.
- TELLO, Enric (2005): *La historia cuenta. Del crecimiento económico al desarrollo humano sostenible*, El Viejo Topo, Barcelona.
- TOMASELLO, Michael ([2009] 2010): *¿Por qué cooperamos?*, Katz Ediciones, Madrid.

WILLIAMSON, Oliver E. ([1985] 2009): *Las instituciones económicas del capitalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.