

## 02 Las ambigüedades de la modernización: la economía patrimonial, entre representatividad y consenso Thierry Linck

**RESUMEN** Podemos considerar provechosamente el territorio como un patrimonio (Linck, 2006). El territorio es una “construcción colectiva”, que en este caso aparece como un recurso elaborado y complejo (constituye un sistema). Un recurso que está dotado con los atributos del bien colectivo, gestionado tanto en el día a día como en los tiempos largos de la relación intergeneracional. Este enfoque patrimonial, en un universo todavía muy marcado por las ilusiones de la modernidad (individualismo, creencia irracional en las virtudes del mercado y del progreso técnico), revela un campo problemático propio. La gestión de los bienes patrimoniales, así como la implicación de los actores en el accionar colectivo y la construcción de una democracia participativa, nos instan a considerar la cuestión de la gobernanza desde un ángulo distinto. Hemos decidido abordarla insistiendo acerca de la indivisibilidad del patrimonio y acerca de la importancia de los conflictos en el uso. De esta forma, la problemática de la gobernanza patrimonial puede ser construida sobre la base de la búsqueda de una simbiosis entre lógicas de representatividad y de consenso.

**SUMMARY** We can profitably consider the territory as a patrimony (Linck, 2006). The territory is a “collective construction”, which in this case appears as an elaborated and complex resource (it constitutes a system). A resource that is endowed with the attributes of the collective good, managed in the short, as well as in the long periods of time, of the intergenerational relationship. This patrimonial approach, in a universe that is still marked by the illusions of modernity (individualism, irrational belief in the virtues of market and of technical progress), reveals a new problematic field. The management of patrimonial goods, as well as the actors’ involvement in collective actions and in the construction of a participative democracy, urge us to consider the question of the “gobernanza” from a different angle. We have decided to focus on it, insisting on the indivisibility of patrimony and on the important conflicts its use brings about. In this way, the construction of a problematic field of patrimonial “gobernanza” can be based on the search for a symbiotic relationship between logics of representation and of consensus.

**Palabras clave** patrimonio | territorio | desarrollo

**Key words** patrimony | territory | development

**Fecha de recepción:** 29 | 11 | 2007

**Fecha de aceptación:** 03 | 04 | 2008

**Thierry Linck**

INRA-SAD, Corte

E-mail: linck@corte.inra.fr

## 1. El paradigma de la modernidad

Nuestras sociedades modernas se han construido con base en un dogma profundamente anclado en nuestra historia y en la organización de nuestros conocimientos. Una fe ingenua en el carácter redentor del progreso de la Ciencia y una creencia algo irracional en las virtudes del individualismo y del mercado han sesgado tanto nuestras representaciones del mundo como la construcción de nuestras instituciones. El paradigma de la modernidad encuentra en el principio de competencia y en el mercado una de sus expresiones quizá más acabadas: el mercado, considerado en su forma idealizada, conforma un dispositivo de coordinación completo y exclusivo. La mecánica de la competencia que lo sustenta se plantea como un poderoso principio regulador que garantiza armonía y eficiencia. Determina la afectación de los recursos y la distribución de las riquezas, además de colocar la producción de las riquezas y el desarrollo de las fuerzas productivas fuera de alcance de las pasiones humanas. El paradigma de la modernidad disocia así el campo de lo político de la esfera de la economía, aunque aborda uno y otro en forma muy similar: la arena política en la cual confluyen las posturas heterogéneas de los individuos tiende a concebirse también como un dispositivo abierto y exclusivo. Al igual que en el mercado de los economistas, el mismo principio de competencia rige la confrontación de los intereses y expectativas particulares. En el caso, la competencia promete ser también garantía de eficiencia y de equidad: el ejercicio del voto en el cual coinciden democracia y ciudadanía asegura, al menos en teoría, la elección de los más competentes y la igualdad de todos ante el proceso electivo, aunque, desde luego, no una participación de todos en el ejercicio del poder.

La disociación de lo económico y lo político se relaciona directamente con la forma en que la economía ha definido su campo epistemológico. La ciencia económica se interesa fundamentalmente por la producción y el intercambio de las mercancías, o sea, de los bienes que pueden ser objeto de transacciones y, por lo tanto de una apropiación individual. En este entendimiento, la economía puede plantearse como ciencia de la construcción de decisiones individuales. La “elección racional” se sustenta en un principio bastante simple: los agentes realizan, gracias al intercambio, un balance entre el beneficio que esperan del acceso a nuevos bienes o recursos y el sacrificio que implica la renuncia a los que proponen a cambio. La competencia entre los agentes determina la formación del precio y los volúmenes intercambiados de suerte que la maximización del beneficio individual redunde mecánicamente en una optimización del beneficio de todos.

El planteamiento implica restricciones poco realistas: para que el intercambio y la competencia surtan los efectos esperados es preciso que los

bienes económicos sean, a la vez, apropiables individualmente, divisibles y rivales. Evidentemente, no todos los bienes movilizados en la producción de las riquezas o cargados de algún valor de uso cumplen con esas exigencias. Es específicamente el caso de los recursos ambientales, de muchos equipos colectivos, de los conocimientos técnicos o relacionales y, en términos generales, de los bienes intangibles: bienes que, *stricto sensu*, no son divisibles ni pueden ser objeto de una apropiación individual. Por su propia naturaleza, esos bienes difícilmente encajan con los planteamientos del individualismo metodológico ya que su producción y su manejo no pueden entenderse basados en una decisión individual y un principio de competencia. En este sentido, la existencia misma de bienes colectivos pone en tela de juicio los paradigmas básicos de la disciplina y plantea un verdadero desafío teórico. Los economistas han preferido eludirlo sin elegancia, asumiendo que no hay alternativa a la apropiación individual y que, por lo tanto, los bienes colectivos son, por definición, bienes libres y por lo tanto no rivales, entendiendo que los bienes que no encajan exactamente con esta definición son bienes colectivos “impuros” y como tales, carentes de interés desde un punto de vista teórico.

Esta definición y, en especial, el principio de no rivalidad, tiene desde nuestro punto de vista una doble consecuencia. En primer lugar, la problemática de la construcción de decisiones colectivas tiende a perder pertinencia tanto en el campo de lo económico como de lo político. Se elude el tema o, en el mejor de los casos, se circunscribe a una simple cuestión de armonización (el principio de gobernancia) de las elecciones individuales. En segundo lugar, establece la divisoria de aguas entre lo económico y lo político en una forma que tiende a despojar al hecho político –la construcción de las decisiones colectivas– de su sustancia verdadera. Le toca a lo político el manejo de los bienes “públicos” pero con el antecedente de que son bienes que han sido despojados de lo esencial de su carga conflictiva, como lo ilustra la relativa homogeneidad de la oferta política. En este sentido, la modernización, lejos de culminar en un ideal de democracia participativa y de ciudadanía activa tiende a degenerar en rituales electivos sin sabor, carentes de opciones alternativas y de pasión verdadera.

## **2. La decisión colectiva: una racionalidad limitada**

Es difícil hablar de la problemática de los bienes colectivos sin remitir a “la tragedia de los comunes” (Hardin, 1968), una parábola que pone en evidencia las fallas del mercado cuando está en juego el manejo de recursos colectivos disponibles en cantidad limitada. El autor plantea un marco que sintetiza las hipótesis básicas del individualismo metodológico: el recurso o bien “común” no es objeto de ninguna clase de apropiación (ninguna regla

restringe el acceso individual), los agentes son individuos libres y racionales y la competencia se plantea como dispositivo de coordinación único. Ocupan el escenario un número indeterminado de ganaderos y un agostadero de libre acceso del que depende el sustento de los animales. Según Hardín, la suerte del recurso compartido no da lugar a dudas: el agostadero proporciona una cantidad finita de forraje mientras el interés individual de los pastores los induce a incrementar sin límite el tamaño de sus hatos: tarde o temprano el exceso de animales conducirá a una destrucción del agostadero. En la parábola de Hardín, el desenlace es ineludible y perfectamente predecible. Los pastores, en tanto que actores racionales, conocen perfectamente la amenaza que pesa sobre el recurso; todos convienen, individualmente, que es de su interés limitar el crecimiento del propio hato pero nadie puede arriesgarse a hacer lo porque saben que no hay regla que imponga a sus vecinos la obligación de actuar en el mismo sentido.

Podemos sacar de la parábola de Hardín una doble evidencia: hay que velar por la preservación de nuestros recursos comunes pero el mercado, por sí sólo, no lo permite. También se desprende de ella la doble alternativa compatible con los paradigmas básicos del individualismo. La primera es la de la privatización: dividir el agostadero colectivo en lotes individuales que los ganaderos tendrán que manejar como un capital propio y asumir la responsabilidad de su preservación (Roberts, 1979). En tal caso, el mercado se hará cargo de eliminar a los que son incapaces de hacerlo y de premiar a los más eficientes. Pero no todos los recursos colectivos son divisibles ni se prestan siempre a una apropiación individual: ésta sería una opción poco pertinente en el caso de muchos agostaderos colectivos y bastante absurda para muchos otros bienes comunes, como, por ejemplo, la biosfera, el agua o los bienes no tangibles... La segunda alternativa consiste en paliar la deficiencia del mercado mediante la construcción de reglas destinadas a regir el manejo del recurso común. Tratándose de respuestas institucionales, las opciones son infinitas. Un primer orden de respuestas, cercano de la alternativa anterior, consiste en otorgar concesiones o en privatizar los derechos de uso. Tanto el principio del derecho de la propiedad intelectual (otorgar durante un tiempo limitado una exclusividad de uso sobre la información –un invento, una obra artística...–) como el mercado de los derechos a contaminar preconizado por la Unión Europea en la conferencia de Kyoto proceden de esta opción. En estos casos, la concesión o el derecho de uso se plantean como un mecanismo, institucional que autoriza una regulación por medio del mercado: a diferencia del recurso común en sí, el título que establece una exclusividad de uso sí puede ser objeto de transacciones. Pero no se trata más que de un artilugio, de la expresión empobrecida de un bien colectivo desconectado de su contexto, ampliamente despojado de su anclaje territorial, histórico o cultural. El segundo orden de opciones procede de una ampliación del campo del individualismo metodológico: un manejo oportuno de la información en respaldo de una dinámica de concertación

culmina en la definición de una norma tendiente a asegurar la preservación del recurso. La acción estratégica permite ampliar el principio de racionalidad en la medida en que la adopción de la regla promete optimizar el margen (la distancia entre la “tragedia” y una coordinación mercantil sin falla) en el cual es posible incrementar el beneficio de parte o todos los actores sin perjudicar a nadie. En este sentido, la acción estratégica combina un principio de concertación (viable porque los intereses individuales son, al menos parcialmente, convergentes) y un criterio paretiano (cualquier opción que permite incrementar el beneficio de un usuario sin causar perjuicio a nadie es siempre preferible). El tercer orden de opciones se sustenta en una nacionalización de los recursos comunes: se consideran como bienes de la Nación, confiando su manejo y regulación al Estado. En el caso, los principios y criterios que sustentan esta opción son los de la economía pública: se asientan también en una extensión del principio de racionalidad individual (Ayala, 2004).

El planteamiento de Hardín ha tenido la suerte que sabemos pero no queda por tanto libre de crítica: el desenlace anunciado como necesario no resulta tan ineludible como se pretende. Por cierto, una carga excesiva fragiliza el recurso común, induce una disminución del potencial forrajero y hasta puede culminar en una degradación absoluta del agostadero. Pero el proceso no se desarrolla en forma instantánea. La sobrecarga es un factor de fragilización global que no pesa en forma idéntica sobre todos los hatos: los propietarios de grandes hatos pueden encontrar alternativas más fácilmente, al menos provisorias, mientras que los ganaderos menos afortunados encontrarán mayores dificultades para reponer sus hatos en el caso de pérdidas, quedándose fuera del juego. En otros términos, el manejo de un recurso de libre acceso bajo un régimen de competencia no conduce necesariamente a la destrucción del recurso sino, simple y más probablemente, a la exclusión de los más débiles. En este sentido, las opciones entre las que tienen que elegir los ganaderos no son exactamente las que nos plantea Hardín. Emerge una tercera alternativa, propia de una visión dinámica: oponerse a la imposición de restricciones de uso, bloquear todos los intentos de concertación, sabiendo que la competencia eliminará a los más débiles y con la esperanza de quedar entre los elegidos. En este sentido, la tragedia de los comunes también puede derivar en una carrera para el saqueo del recurso y culminar en un proceso de acaparamiento: en el caso, la exclusión que genera la competencia no puede interpretarse como un vector de eficiencia económica.

El modelo de Hardín tiene virtudes pedagógicas que no comparten otros modelos del mismo género (en el caso, el “dilema del prisionero”): la fábula de Hardín tiene resonancias evidentes en el mundo real. Por una parte, los regímenes de tenencia colectiva de la tierra son probablemente mayoritarios en una escala planetaria, sobre todo en los países en desarrollo. Por otra parte, las tierras de uso común pueden medirse así como permiten objetivar los procesos de exclusión y las demás dinámicas inducidas por los conflictos de uso. De hecho, la observación lleva a conclusiones

bastante alejadas de las que plantea Hardín. Así, en la comunidad de San Felipe de los Herreros (Michoacán, México), la ausencia de restricciones de uso propicia una presión excesiva sobre el recurso forrajero que el impacto de los procesos erosivos pone de manifiesto (Linck, 1988). En el caso, la ausencia de regla no tiene nada de irracional ya que la sobrecarga animal también ha propiciado un acaparamiento notorio de los recursos forrajeros: menos de un 5 % de los campesinos con tierra posee más del 50 % del ganado de la comunidad. Observaciones similares han sido realizadas en el ejido de Aguanuato (Michoacán) (Cochet *et al.* 1990) y en varias comunidades de Chiapas (Márquez, 2006): esos casos también establecen un paralelo entre la ausencia de manejo colectivo y la fuerza de los procesos de acaparamiento. No son casos aislados, fenómenos atípicos que llaman la atención del investigador sino todo lo contrario. Desde ese punto de vista, el México rural plantea un panorama de lo más instructivo: la reforma agraria ha colocado bajo un régimen de apropiación social (el ejido) cerca del sesenta por ciento del territorio nacional. Esta forma de tenencia combina, en una proporción media de uno a tres, la apropiación individual de las tierras de labor y el manejo colectivo de las que no se consideran aptas para los cultivos y suelen aprovecharse en forma extensiva para la cría de ganado. En la inmensa mayoría de los casos, esas tierras de uso común no son objeto de restricciones de acceso; en cambio, sí son notorios los fenómenos de acaparamiento. Un estudio global realizado a escala municipal evidencia que, pese a las fuertes sinergias que enlazan ganadería y cultivo del maíz, tan sólo un 47 % de los ejidatarios dispone de animales –son los que se encuentran en situación de hacer valer sus derechos sobre estas tierras– y que menos de la mitad considera la ganadería como una actividad permanente (Linck, 2000).

### **3. La escasez como construcción social**

Lo cierto es que la escasez no permite asimilar un recurso colectivo a un bien libre, exento de tensiones y rivalidades: la adopción de una regla o el simple juego de la competencia terminan en la fijación de modalidades de acceso individual o en la destrucción del recurso. Considerado desde esta perspectiva, el juego de la competencia y de las estrategias individuales de acaparamiento amplía considerablemente el campo problemático asociado con los recursos colectivos.

En primer lugar, una visión dinámica llama a un replanteamiento de las hipótesis relativas al comportamiento individual. Podemos considerar que el *homo economicus* de los teóricos es un ser racional, perfectamente egoísta y oportunista, mas no podemos seguirlos en la idea de que sólo busca maximizar sus beneficios. Algo falta: sus dones para el cálculo lo llevan a in-

tegrar la dimensión tiempo y a concluir que lo importante no es tanto el beneficio realizado sino la capacidad de generar más. En este sentido, lo que está realmente en juego no es tanto el beneficio individual sino las cuotas de extracción o, si se prefiere, los grados de apropiación o de acaparamiento del recurso común. En la parábola de Hardín así como en los casos mexicanos que se acaban de presentar la competencia pone a los pastores ante la disyuntiva de adoptar estrategias de acaparamiento del recurso o de salir del juego: al fin y al cabo, lo que les importa no es tanto tener mucho sino tener más que el vecino.

En segundo lugar, no resulta pertinente considerar los recursos colectivos exclusivamente desde el punto de vista de sus modalidades de uso. El sentido que llega a cobrar la construcción de la apropiación tiene una incidencia directa en la suerte del recurso mismo. En ausencia de regla, la carrera para el acaparamiento del recurso que induce la competencia entre los usuarios implica una destrucción más o menos rápida del recurso y genera ineficiencia: propicia inversiones de extracción (incrementar el tamaño de los hatos) y no las de preservación o de capacidad (por ejemplo sembrar pasto) que aportan menos beneficios individuales (Weber, 1993). En cambio, la adopción de reglas destinadas a regir el acceso individual al recurso puede propiciar relaciones de cooperación entre los usuarios y permitir un manejo colectivo del bien común. En este sentido, el recurso puede considerarse también como fruto de una construcción colectiva. Aparece entonces con su doble cara, bien de uso compartido y bien que se ha tenido que producir. Este segundo aspecto abre un nuevo campo problemático que pone en escena en simultáneo relaciones de competencia y de cooperación, que enlaza íntimamente construcción de la apropiación, acción colectiva y producción del recurso.

En tercer lugar, un recurso colectivo difícilmente puede considerarse en forma independiente de su contexto. Las “tierras de uso común” de los ejidos mexicanos no son simples extensiones de terreno. Son espacios que han sido ordenados, que están asociados con sistemas cognitivos (conocimiento de la flora local, de las técnicas de manejo de los animales...), jurídicos (la ley agraria, las instituciones ejidales...) y sociales (las normas informales y las representaciones compartidas que rigen las interacciones sociales). Estos dispositivos cognitivos, jurídicos o sociales son parte íntegra del recurso y constituyen también objetos y condicionantes de la apropiación colectiva. En este sentido, un recurso colectivo tiene que reconocerse en tanto recurso complejo: forma sistema y puede considerarse como componente patrimonial.

Esta carga patrimonial que suele caracterizar los recursos colectivos delimita precisamente un aspecto clave de la problemática. En primer lugar, porque podemos considerar que el patrimonio es un recurso que se apropia y se produce colectivamente. Su manejo y preservación exigen la adopción de reglas comunes destinadas a fijar las modalidades de uso individual. En forma complementaria, el recurso colectivo no es un legado del cielo sino el producto combinado de los esfuerzos, del tiempo y de las

capacidades de los actores sociales: su producción remite a la activación de relaciones de cooperación. En segundo lugar, tiende a inscribirse en las temporalidades amplias de las relaciones intergeneracionales: un patrimonio tiene que administrarse en lo cotidiano, puede derrocharse o incrementarse pero a la vez se recibe y se transmite por herencia. En tercer lugar, un patrimonio difícilmente puede asimilarse a un capital: en tanto que bien complejo asociado con dispositivos cognitivos, jurídicos y sociales integra componentes no mercantiles que no tienen inferencia directa en la producción de las riquezas. En esta interpretación, el patrimonio es un enlace social que genera cohesión y marca estructura y jerarquía. Desde esta perspectiva, la problemática llama la atención sobre el peso de las interacciones entre lo económico y lo político y sobre el problema que plantea la valoración en el mercado de recursos no mercantiles.

El acaparamiento y el desgaste de las tierras de uso común son claramente fenómenos económicos, al menos en la medida en que se relacionan directamente con la producción de las riquezas. Pero son igualmente, en la escala de los territorios rurales, auténticos hechos políticos: proceden de una elección colectiva aplicada a un recurso común, lo que precisamente define el campo de lo político. Aunque suene chocante, tanto el acaparamiento de las tierras de uso común, con su carácter discriminatorio, como sus efectos en el medioambiente y en un reparto injusto de las riquezas tienen que considerarse como el producto de una decisión colectiva.

En primer lugar, ha de notarse que el tipo de manejo que termina por imponerse no tiene, en sí, ningún carácter necesario: la suerte del bien común muy bien puede ser distinta. No todas las tierras de uso común de México o del planeta quedan a merced de procesos de acaparamiento. Conrado Márquez (*ibid.*) evidencia así, con el ejemplo de la comunidad de Betania (Chiapas), que una apropiación colectiva efectiva es posible, siempre y cuando la respalde una reglamentación que permite asentar y delimitar los derechos individuales de acceso (en el caso combinando el manejo de un hato comunitario con la atribución de cuotas individuales) y que puede conducir, simultáneamente, a un reparto más equitativo de los beneficios y a una mayor eficiencia en el manejo del recurso común. En este sentido, la construcción de la decisión colectiva es, en su esencia, un fenómeno contingente, situado social e históricamente. Así que, para bien o para mal, la suerte del recurso común depende de una dinámica colectiva, por naturaleza no predecible *a priori*. De paso, podemos apuntar una paradoja: la apropiación colectiva sólo existe en la medida en que pueden aplicarse restricciones de uso, o sea, plantea una exigencia de definición previa de los derechos individuales de uso. En corolario, podemos apuntar también que la construcción de la apropiación colectiva es necesariamente excluyente: las restricciones de uso no implican forzosamente la exclusión de tal o cual categoría de actores pero al menos sí, siempre, la de opciones de uso.

En segundo lugar, si bien es cierto que el acuerdo que asienta los procesos de acaparamiento no es la expresión clara y formal de una consulta democrática, no es



menos evidente que define de hecho una construcción social asumida como tal y, con ganas o no, aceptada: genera consenso e incide en las expectativas y opciones de todos. En este sentido, la ausencia de restricciones de uso debe considerarse como un hecho político porque se aplica a un recurso colectivo y porque procede de una relación de poder que les permite a los ganaderos orientar las decisiones colectivas en beneficio propio. Su base de poder se nutre de los atributos de componente patrimonial que tienen las tierras de uso común: se asienta en el control de los dispositivos cognitivos, institucionales y sociales que estructuran las comunidades y rigen el manejo de sus patrimonios. Su empeño por ampliar su cuota de acceso a las tierras de uso común depende del control que logran tener sobre los dispositivos que rigen su manejo pero implica en corolario la necesidad de reforzar constantemente esta capacidad de control con tal de preservar y consolidar su hegemonía en la arena política local. En este sentido, los ganaderos inciden tanto en la producción de la sociedad campesina como lo hacen en la reproducción y en el manejo de los recursos colectivos. La misma presión que los lleva a acaparar las tierras de agostadero los empuja a acaparar los dispositivos cognitivos, sociales e institucionales comunitarios. En cambio, el beneficio que esperan de este proceso no es sólo de índole económico: tiene sentido también en términos de prestigio social, de poder y por lo tanto también de construcción identitaria.

La adopción de una perspectiva patrimonial invalida así cualquier intento de disociar lo político y lo económico. Rompe con la visión romántica de un progreso lineal y redentor y con las simplificaciones del individualismo y de la competencia. Pone en tela de juicio las representaciones de las dinámicas sociales que sustentan el paradigma de la modernización: el enfoque patrimonial no puede acomodarse a una definición que reduce la sociedad a un simple conglomerado de individuos que llega a cobrar coherencia gracias a las virtudes del mercado y de la competencia. El cambio social emerge, por el contrario, como la simbiosis entre procesos de incremento y de deconstrucción patrimonial, en una dialéctica que asocia cooperación en la producción del patrimonio y competencia en la confrontación de las estrategias individuales de acaparamiento: es imposible asignarle algún atributo de carácter teleonómico. El cambio social no tiene otra finalidad que la que los actores logran darle de acuerdo con lo que podríamos identificar como hipótesis básicas de comportamiento: satisfacer sus necesidades fisiológicas, participar en la reproducción biológica de la especie, definir el lugar que les corresponde en la sociedad y movilizar en la satisfacción de sus aspiraciones los recursos patrimoniales a los que tienen acceso. En este sentido, la vieja disyuntiva que opone teoría del actor y enfoques institucionales no tiene mucho sentido: resulta tan falso considerar al hombre como esclavo de su libre albedrío como sería definirlo objeto inerte de leyes invisibles que estructuran el orden social (Jiménez, 2007).

#### 4. La economía de los recursos no tangibles

En un contexto marcado por los avances de la globalización y el creciente peso de los bienes intangibles en la evolución de las economías modernas, cabe preguntarse hasta qué punto estos bienes encajan en el marco problemático que se acaba de presentar. La referencia a las tierras de uso común y a la parábola de Hardín tiene virtudes pedagógicas evidentes pero sus conclusiones son difícilmente generalizables, al menos en la medida en que corresponden a bienes físicos y disponibles en cantidad finita. En cambio, los bienes no tangibles no plantean *a priori* ninguna exigencia de restricción de uso –los conocimientos técnicos o relacionales y, en términos generales, la información– son bienes que no se desgastan a medida que se consumen. Se emparentan con los bienes no divisibles de la teoría en el sentido de que lo que se consume no tiene que restarse de lo que queda a disposición de otros usuarios. Es más, son bienes que no encajan con la hipótesis de los rendimientos decrecientes manejada por la teoría económica: el costo de reproducción de una información o de un conocimiento (lo que requiere su duplicación y, para el usuario, el costo de aprendizaje) es virtualmente nulo (Foray, 2000). Por lo tanto, son bienes que pueden claramente reconocerse como colectivos.

Desde el punto de vista de su uso, reúnen, al menos en teoría, los atributos de bienes colectivos puros; al menos, como se ha mencionado, no son divisibles y, en principio, libres y no rivales. Desde el punto de vista de su producción cabe enfatizar que tanto la información como los conocimientos sólo cobran sentido en la medida en que llegan a ser parte de dispositivos cognitivos más amplios, contruidos y manejados colectivamente. En el mismo sentido, la producción de conocimientos nuevos tiene que interpretarse mucho menos como acto individual que como la expresión de un proceso de incremento patrimonial en su esencia colectivo: el aporte neto de un genio o del departamento de investigación-desarrollo de una firma pesa poco frente al volumen de conocimientos que han tenido que movilizarse previamente. Como apuntaba Newton, “somos enanos cargados en las espaldas de gigantes” (Leveque y Menière, 2003).

Sin embargo, no todos los bienes no tangibles son bienes libres. Pueden ser objeto de restricciones de uso con el único propósito de generar escasez y permitir su valoración en el mercado. La escasez, en el caso, no procede de una limitación física sino de una regla que fija en forma restrictiva las modalidades de apropiación individual. El derecho de propiedad intelectual (o cualquier dispositivo, institucional o técnico, que pone fuera del alcance público un conocimiento o una información) reserva a su depositario una

exclusividad de uso. La propiedad intelectual opera como un artefacto que permite realizar transacciones con el bien intangible (lo que se intercambia no es el bien sino el título que reserva su uso) permitiendo así la valoración de un producto que, de por sí, no tiene valor de cambio alguno.

En principio, el derecho de la propiedad intelectual es un dispositivo más o menos afortunado. Otorga a su depositario una protección que tiene, en principio, virtudes de incentivo: la exclusividad de uso genera un monopolio y una renta que remunera los esfuerzos invertidos en la producción del conocimiento. Es un privilegio pero presupone contrapartes: en teoría, la protección está limitada en el tiempo y en el espacio y plantea una exigencia de socialización del conocimiento. La eficiencia social del dispositivo se asienta así en un balance aproximativo entre el sacrificio que implica derogar por un tiempo el principio de competencia y el beneficio colectivo que deriva del incremento del acervo de conocimientos puesto libremente a disposición de la colectividad y que puede mobilizarse para la producción de nuevos conocimientos

Las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, junto con el proceso de unificación de los mercados de los bienes tangibles, de la tecnología y de los productos financieros han concurrido no sólo a reforzar el peso de los bienes intangibles sino también y sobre todo el de los dispositivos que aseguran su protección: delimitan no sólo un sector preservado, puesto al amparo de las presiones de la competencia sino un conjunto que incide en forma decisiva tanto en la formación y en el reparto de las riquezas como en la producción de la sociedad. El manejo de la información y el control que se puede tener sobre la producción de conocimientos técnicos o relacionales se han convertido en componente clave del capitalismo moderno. No solamente porque la ampliación del campo de aplicación de la propiedad intelectual pone a su detentor fuera del alcance de la competencia sino también porque incide en forma decisiva en las funciones organizativas de la economía. Delimita ahora un sector reservado para la especulación y la captación de rentas, un campo privilegiado para atraer el ahorro que se desenvuelve a expensas de la producción de riquezas reales. El papel actual de los dispositivos de protección dista mucho de las funciones en las cuales se ha asentado el principio de la propiedad intelectual: han dejado de operar como incentivos para el incremento del acervo de conocimientos para convertirse en simples aparatos de captación de renta y en dispositivos de exclusión. El derecho de la propiedad intelectual se está extendiendo hacia campos del conocimiento que poco tienen que ver con el genio creativo del hombre o que difícilmente pueden relacionarse como una exigencia de desarrollo patrimonial. Su extensión hacia los materiales biológicos (que no pueden considerarse como creación humana) y hacia los valores sociales procede de esta categoría. En el caso, la protección genera pocos beneficios colectivos pero, en cambio opera como un dispositivo de acaparamiento y de deconstrucción patrimonial.

## 5. El alimento global

La problemática de la apropiación y del manejo patrimonial cobra una especial relevancia en el campo de la producción de los alimentos. Para dar cuenta de ello basta asumir que un alimento constituye, por excelencia, un bien complejo. Es un compuesto que integra moléculas orgánicas pero también elementos intangibles, constitutivos de los patrimonios sociales. Unos y otros proceden de dos órdenes de necesidades que pueden considerarse igualmente fundamentales. Los primeros responden a las necesidades fisiológicas de reproducción de nuestro organismo. Los segundos elementos –los valores sociales, los conocimientos técnicos y relacionales– incorporados en los alimentos que ingerimos permiten satisfacer exigencias básicas de socialización. Su consumo es parte de los procesos de construcción identitaria, válida y marca enlace tanto con la naturaleza como con la memoria colectiva que cimienta nuestras sociedades. Este segundo aspecto, hasta hace poco relativamente descuidado por las ciencias sociales, cobra mucha relevancia en nuestras sociedades modernas. Con la extensión de los intercambios, la estandarización de las técnicas agropecuarias y el dominio del negocio de los alimentos, los productos del campo tienden a convertirse en materia prima no diferenciada para la industria, los alimentos se han venido banalizando. Uno con otro, se ha agudizado la brecha espacial, cultural y social que separa al consumidor de la producción primaria: el alimento pierde visibilidad, inspira sospecha y desconfianza y deja de cumplir con sus funciones de socialización.

Desconfianza y sospecha son los aspectos característicos de una crisis que viene desarrollándose desde principios de los noventa y que suscita cambios notables tanto en la emergencia de nuevas expectativas sociales y hábitos de consumo como en el desarrollo de nuevas opciones industriales. La demanda de calidad (sanitaria pero también sensorial, ambiental y simbólica) y la adopción de estrategias de diversificación de la oferta pueden entenderse como respuestas a esta crisis. En ambos casos, el cambio pone en tensión opciones opuestas de apropiación y manejo patrimonial. En este sentido, la disputa por el acaparamiento de los valores sociales y su instrumentación como soporte de nuevos movimientos sociales o recurso para la implementación de nuevas estrategias de comercialización son productos de la globalización.

## 6. El comercio justo

El éxito del comercio ético no tiene nada de sorprendente: el dispositivo se inscribe en esta doble línea de fuerzas. Procede por una parte de un movimiento general de diversificación y de calificación que estructura en forma cada día más efectiva la oferta mundial de alimentos. Opera bajo la misma lógica que los dispositivos de calificación bajo indicación geográfica (IGP, AOP y otras denominaciones de origen) o que la agricultura orgánica, se asienta en un principio de valoración en el mercado de servicios, ingredientes o componentes intangibles cuya presencia en el producto no es directamente objetivable por el consumidor y requiere por lo tanto una certificación. El comercio justo se emparenta con un movimiento más amplio de diversificación de la oferta y de multiplicación de las normas sanitarias o comerciales propia de un capitalismo hoy en día fuertemente reglamentado.

La etiqueta solidaria encuentra su origen en una iniciativa de Max Havelaar, ONG fundada en 1989 en Holanda, en un contexto marcado por el desmantelamiento de los acuerdos internacionales sobre el café, el desplome de la cotización internacional y la perspectiva de un profundo reordenamiento de las cadenas que deja anticipar la supresión de los oficios nacionales del café (Renard, 1999). El cambio es un acontecimiento mayor en el contexto mexicano: el Instituto Mexicano del Café (INMECAFE) aseguraba el encuadramiento técnico, financiero y comercial de la producción. El hueco que dejó el instituto ha propiciado el desarrollo de organizaciones campesinas independientes en busca de nuevas estrategias de producción y de mercados. En las sierras de Oaxaca y luego en las de Chiapas, estas organizaciones no han sido insensibles a las perspectivas que abría el nacimiento del comercio solidario.

Los planteamientos del comercio justo conocieron el éxito en los países consumidores. El incremento de las ventas bajo la etiqueta solidaria ha sido espectacular: del orden de 18 % anual entre 1997 y 2004. La progresión en volumen de los principales productos comercializados con el label solidario es también impresionante: las ventas de café Max Havelaar pasan de 15.800 toneladas a 32.700 entre 2002 y 2005; las de plátano, de 36.600 toneladas a 101.600 en el mismo período. El éxito del dispositivo es un hecho comprobado pero su impacto real sigue limitado. Con algunas excepciones –por ejemplo Suiza en el caso del plátano (47 %) o de Gran Bretaña con el café en polvo (20 %)– su cuota de presencia en los mercados sigue baja. Pese al interés que demuestra la población (Max Havelaar (*ibid*) menciona un índice de notoriedad de cerca de 80 % en Francia en 2005), los consumidores sólo le reservan una porción ínfima de sus presupuestos. Los gastos en la compra

de productos solidarios se elevan tan sólo a 18 € en Suiza, 3,50 en Gran Bretaña, 2,50 en Dinamarca, 2 en Austria, 1,40 en Bélgica y Francia y 1€ en Noruega (*ibid*).

Los grandes principios del comercio justo son conocidos. El dispositivo está abierto a los campesinados marginalizados del sur integrados en organizaciones democráticas que se comprometen a operar con empresas integradas en el dispositivo. El éxito del comercio justo y, sobre todo, la necesidad de involucrar un mayor número de operadores del agri-negocio y de la industria planteaban exigencias de rigor y de transparencia que han conducido a la creación de FLO-Internacional (Fairtrade labelling Organization) en 1997 y de FLO-Cert en 2002. Se pretende así ganar coherencia y fuerza gracias a la unificación planetaria tanto de los principios y reglas del comercio ético como de sus dispositivos de control y de certificación. En síntesis, cuatro campos delimitan su intervención en la esfera productiva:

- 1) desarrollo social;
- 2) desarrollo económico;
- 3) respeto del medioambiente y,
- 4) condiciones de trabajo (en el caso de las fincas que emplean asalariados).

De acuerdo con el contexto, estos principios de acción inducen prescripciones “mínimas” (condicionan la certificación) o de “progreso” (delimitan una orientación). Los operadores que asumen las funciones de comercialización tienen, por su parte que respetar cuatro grandes principios:

- 4) pagar el “precio justo” (establecido por FLO-Internacional);
- 5) pagar un premio de “desarrollo social”;
- 6) realizar pagos anticipados y,
- 7) establecer contratos de largo plazo.

## **7. El comercio de los valores éticos**

Si bien el interés del enfoque no deja lugar a dudas (por lo menos insufla algo de humanidad en un universo –el negocio internacional– que suele regirse por el solo afán de lucro), sus planteamientos llaman a reflexión sobre las interacciones entre lo ético y lo económico.

Cabe recordar, primero, que la solidaridad, la justicia social, la dignidad... son nociones abstractas que sólo logran tener presencia en los productos del comercio justo por medio de las expresiones aproximativas que dan de ellos convenciones y prescripciones. Se convierten en reglas y representaciones que no son más que construcciones contingentes, competencias relacionales formales imprescindibles para que el café solidario se convierta en una rea-

lidad en los escenarios que define el mercado. En el momento mismo en que se codifican y se incorporan en el producto, pueden considerarse como auténticos recursos productivos: marcan la especificidad de los productos del comercio solidario y generan valor agregado. Lograr un sobreprecio define el objetivo básico y constituye un condicionante clave: permite cubrir los costos del dispositivo y pagar al productor el “precio justo”. Considerados bajo esta perspectiva, los valores éticos pueden considerarse como una suerte de ingrediente cuya presencia explicaría y justificaría un precio más elevado. Pero, ¿qué puede ser su sustento económico si se considera que dicho ingrediente no tiene, de por sí, valor de cambio alguno? Sólo podemos concluir que si el valor del café solidario en el mercado no procede directamente del valor de cambio del recurso incorporado procede entonces de la configuración del dispositivo.

En el momento en que se codifican y se “mercantilizan”, esos valores son inevitablemente apropiados por el dispositivo y los agentes que lo manejan. Pero resultan al mismo tiempo transformados, alterados e instrumentalizados. Ello no implica que los consumidores dejen de encontrar en los productos solidarios el satisfactor adicional que buscaban. En primer lugar porque lo que importa es su creencia en las virtudes solidarias de los productos y de sus propias prácticas de consumo. En segundo lugar, porque las expectativas de los consumidores no están claramente delimitadas. El consumo de los productos éticos puede desarrollarse en eco de una actividad militante tercermundista. Puede brindar la oportunidad de afirmar una aspiración a más justicia social o de expresar empatía y solidaridad con productores empobrecidos del sur. Puede traducir un deseo de nutrir intercambios con otras culturas. Puede sustentarse en el deseo de afirmar una diferencia o simplemente cobrar sentido en una acción de orden caritativo destinado a generar buena conciencia y preservar el orden social imperante. Las opciones que plantea el comercio solidario resultan lo suficientemente flexibles, abiertas y ambiguas como para acomodarse a sensibilidades y expectativas diversas cuando no contradictorias.

El mismo comentario puede aplicarse al proyecto en el cual se asienta el planteamiento; el compromiso hacia el comercio solidario puede cobrar sentido en un enfoque radical de ruptura: en la búsqueda de alternativas de desarrollo o en el apoyo a las luchas sociales de los campesinados. También puede situarse en la perspectiva más modesta de ajustes menores del orden mercantil y de apertura de intersticios (Renard, 1999). También puede apuntar simplemente hacia la valorización oportunista de nichos de mercado. En realidad, estas ambigüedades y contradicciones son más aparentes que reales y resultan perfectamente congruentes con el objetivo de abrir las cadenas del comercio solidario a operadores (ONG y firmas) animados por ambiciones y proyectos muy disímiles.

## 8. El encuentro de dos mundos

Más allá de la heterogeneidad de las expectativas y de los objetivos, el comercio solidario se inscribe claramente en un planteamiento de calificación. Aun teniendo exigencias mínimas, sólo puede construir y manejar un nicho de mercado propio si los consumidores comparten la convicción de que el café solidario incorpora realmente los valores que esperan. La construcción de esta convicción depende de las acciones de señalamiento de los productos y de promoción del comercio ético pero también de la implementación de protocolos de control y de certificación. El reforzamiento de los protocolos formales y de los controles acentúa el peso de la comunicación escrita. El registro de las actas de asambleas tiene que respetarse escrupulosamente, tiene que mantenerse al día la lista de los socios y se tiene que entregar informes sobre la administración, los programas de trabajo y los planes de comercialización... Fundamentalmente, la brecha entre los productores y las instancias de control y de coordinación procede de la confrontación de sistema de valores sociales ajenos. En la imposibilidad de encontrar respaldo en referentes cognitivos homogéneos, los valores fundadores del comercio solidario tienden a ser objetos de una apropiación diferenciada: limitada o débil en el caso de las comunidades que no "se reconocen" en el comercio solidario y tienden a percibir sus dispositivos como meras opciones de acceso al mercado. Suele ser mucho más consistente del lado de los promotores del comercio ético, preocupados por promover su propia concepción de la solidaridad y de responder a las expectativas de los consumidores.

En los polos opuestos de las cadenas del comercio justo, de las sierras de Chiapas a las grandes metrópolis occidentales, llega a plantearse el problema de la adecuación de las reglas, de las convenciones y de las representaciones que estructuran las interacciones entre el dispositivo y los universos culturales de los cuales emergen los valores éticos (Garzón, 1997). El mismo enfoque del comercio justo plantea dudas de legitimidad. ¿Quién tiene autoridad para definir y fijar el sentido de los valores éticos? A menos que se considere que proceden de un orden trascendental, que son eternos e inmutables, el planteamiento requiere una hibridación y aprendizajes que no resultan ni simples ni evidentes. ¿Cómo no considerar con Bourdieu que cualquier construcción simbólica constituye en ciernes una violencia social? Los universos culturales y sociales que el comercio solidario asocia en el mismo escenario son demasiado disímiles para que su confrontación no implique un riesgo de injerencia, de alteración de los hábitos, de los valores y de las representaciones colectivas que estructuran las comunidades. ¿No impone la viabilidad del dispositivo apearse a las solicitudes del mercado? ¿No plantea la exigencia de configurar el producto (el café solidario) en fun-



de las expectativas de los consumidores y de las modalidades operativas de los circuitos de comercialización? Uno con otro la hibridación arriesga definirse de manera unilateral, bajo el imperio de los sistemas de valores propios de los países consumidores. En este sentido, la adhesión (o sea, el grado de apropiación de los principios y acuerdos que sustentan el comercio ético) de los productores y de las comunidades se expone a ser parcial y meramente formal, a propiciar malentendidos, ambigüedades y resistencias múltiples no siempre formuladas con claridad.

### **9. ¿Democracia participativa o consensual?**

La participación, la transparencia y el debate contradictorios, que resume el principio de pertenencia a organizaciones “democráticas” conforman un conjunto de valores fuertes y coherentes que le da especificidad al comercio justo. Pero el planteamiento se sustenta en una concepción occidental de la democracia, coherente con los paradigmas de la modernización y estrechamente relacionada con una separación estricta de lo económico, lo político y lo religioso: nuestras representaciones de la democracia son fundamentalmente individualistas, ancladas en un principio de representatividad y basadas en un reconocimiento de los derechos de la oposición.

La concepción comunitaria de la participación es radicalmente distinta. Se centra en un objetivo de preservación del “bien común”, o sea, del patrimonio que estructura la comunidad, forma unidad y tiene reconocimiento como tal. En las comunidades indígenas de Chiapas, el sistema de los cargos da muy bien cuenta de ello: todos los miembros adultos de las comunidades tienen que asumir responsabilidades colectivas, sucesivamente religiosas y políticas, de acuerdo con una progresión que fija la tradición. Esta concepción de la participación de los comuneros les permite ganar reconocimiento social, legitimidad y prestigio (Favre, 1971; Deverre, 1980; Moguel, 1997). Esta visión “integral” y “global” propia de la organización comunitaria define regímenes de gobernancia muy alejados de los nuestros.

Las comunidades distan mucho de conformar esos universos preservados de las contaminaciones mercantiles o utilitarias que el imaginario colectivo occidental se complace ver en ellas. El sistema de cargos instaura una jerarquía pesada y rígida que no coincide ni con los ideales igualitarios ni con las representaciones de la reciprocidad y de la justicia social que esperamos encontrar en la organización comunitaria. Como lo hemos visto, las comunidades pueden estar afectadas por tensiones y rivalidades que acentúan los procesos de diferenciación social y de exclusión. El acceso de-

sigual a los recursos se convierte entonces en una regla (Linck, 1988 y 2000): se trate de la tierra, del acceso a la información o de las competencias relacionales que condicionan el acceso al mercado, sea éste global o solidario... En todo caso, la existencia de jerarquía, las tensiones o hasta la competencia para el control de los recursos comunes no contradicen las exigencias de cohesión del grupo.

La unidad del colectivo cobra sentido y se expresa por medio de las instituciones comunitarias: el sistema de cargos que implica la participación de todos le asigna a cada uno un lugar en el cuerpo social y garantiza cierta redistribución de las riquezas, el peso de las redes de parentesco, el peso que se les da a las expresiones más visibles de los valores comunitarios (la indumentaria, las creencias y prácticas religiosas) y, específicamente, la práctica del consenso.

En las antípodas de los sistemas representativos occidentales, el consenso plantea la construcción de la decisión colectiva con base en un principio de negación de la oposición. Es un acuerdo pero éste no culmina necesariamente en una adhesión unánime e indefectible: se sustenta en la confrontación de relaciones de fuerza, pone en escena manifestaciones de lealtad y amenazas de renuncia o de exclusión (Hirschman, 1970). También pone en juego la cohesión de la comunidad y las modalidades del acceso individual al patrimonio común. Una vez logrado, si es que el proceso da resultado, el acuerdo queda amparado por manifestaciones de adhesión de los individuos y por la afirmación colectiva de su pertenencia al grupo. El consenso es un dispositivo de coordinación global, idóneo para un manejo patrimonial: la construcción de la decisión colectiva encuentra un respaldo en la delimitación de los derechos individuales de uso y en un reforzamiento de la cohesión social del grupo. El consenso define sin embargo un dispositivo de gobernanza incompleto. En primer lugar porque es una construcción que presupone tensiones y confrontación de relaciones de fuerza: el debilitamiento de los valores sociales y de los sentimientos identitarios, el peso de los conflictos o la ausencia de líderes pueden obstaculizar la negociación del acuerdo. Entonces y tal como lo sugiere la problemática planteada por Hirschman (1970), el consenso puede volverse blando y lograrse sólo parcialmente. En segundo lugar, es evidente que consenso puede cobrar sentido en la maduración de una auténtica democracia participativa. Pero igual puede degenerar en una gobernanza despótica y violenta: en tanto que principio de gobernanza, no puede considerarse ni mejor ni peor que el sistema representativo occidental: es simplemente diferente y dotado de una lógica propia.

Por lo pronto abundan los ejemplos de desajustes entre sistemas representativos y consensuales. Así, la construcción del consenso tiende a inscribirse en un proceso largo en el cual predominan interacciones informales y personalizadas: la asamblea general no suele ser el lugar privilegiado para la construcción del acuerdo colectivo. La observación, especialmente en la designación de responsables, evidencia a menudo que la asamblea constituye una puesta en escena, usualmente marcada por interminables declaraciones de principio, hasta el momento en que surge de

repente, a menudo desde el público, una propuesta que despierta una adhesión unánime, entusiasta e instantánea. De hecho, la decisión ya se había tomado en forma anticipada, en un contexto menos formal y más propicio a la negociación. La elección de los representantes depende así usualmente menos de las competencias imputadas a tal o cual candidato que de su prestigio, de su estatus social cuando no se trata simplemente de aplicar un principio de rotación (Antezana, 2006).

Otros desajustes proceden de la delimitación de las áreas de competencia. Si bien la lógica del consenso procede de un manejo patrimonial, la lógica de los dispositivos representativos presupone una adhesión voluntaria e individual. Por lo tanto, las organizaciones de productores que definen las células de base del comercio justo suelen no reunir todos los miembros de una comunidad. Las empresas solidarias que federan las organizaciones de base no reúnen el conjunto de las comunidades localizadas dentro de los límites de su área de influencia (González, 2003). Sin embargo, tanto las organizaciones como las empresas solidarias tienen que asumir compromisos de desarrollo sustentable y de desarrollo social: proyectan por lo tanto su propia lógica e intervienen en aspectos que son de la competencia de las comunidades, notablemente en lo que remite a manejo de los recursos colectivos y a definición de opciones de desarrollo. En ausencia de coordinación, las acciones emprendidas desde la perspectiva de los dispositivos del comercio justo pueden inscribirse a contrasentido de los conocimientos técnicos locales y de los valores sociales comunitarios. Lejos de propiciar una apropiación amplia y fuerte de los patrimonios comunes, pueden convertirse en una amenaza para la cohesión social de las comunidades y alterar los procesos de apropiación que condicionan el desarrollo de éstas (Linck, 2006).

## 10. El precio de los valores éticos

¿Cómo se forma el precio justo? En la lógica de los enfoques de calificación, el suplemento de precio que tiene que pagar el consumidor procede a la vez del ejercicio de una exclusividad de uso y de la capacidad de manejar el ajuste entre oferta y demanda solvente. Este principio se aplica igual al comercio justo: por la codificación de los valores de solidaridad y justicia social y la implementación de dispositivos de señalamiento y de control, los operadores del comercio justo se colocan en situación de gozar de una exclusividad de acceso a los valores éticos y a los beneficios que derivan de su posición de monopolista. Hasta cierto punto, ningún producto puede reconocerse como solidario si no presenta al mismo tiempo la garantía que aporta la certificación de algún organismo afiliado a FLO-Internacional: se trataría, al menos en teoría, de un fraude. Sin embargo, no sucede así con la capacidad de ajustar la oferta a la demanda. FLO supervisa, otorga etique-

tas, define el “precio justo”, participa, junto con las ONG y las empresas afiliadas a la promoción del comercio solidario pero no interviene en las funciones de comercialización.

Esta disociación puede considerarse benéfica en la medida en que deja a las ONG y a los demás agentes del comercio solidario un margen de autonomía mínimo pero, al mismo tiempo, fragiliza el dispositivo en su conjunto. En ausencia de coordinación centralizada, estas funciones de ajuste entre oferta y demanda no pueden asumirse con eficiencia y quedan a cargo y a beneficio de los operadores que asumen las funciones de comercialización.

Pese a su dinamismo, la demanda de café solidario sigue ocupando niveles relativamente modestos: la demanda planetaria resultaría probablemente insuficiente para absorber la producción mexicana en situación de satisfacer las exigencias de FLO-Cert o bien sólo podría hacerlo al precio del café genérico. En este contexto, decidir el nivel del precio justo equivale a establecer el umbral en base al cual los productores afiliados podrán tener o no acceso a las cadenas del comercio justo, a fijar el punto que determinará cuántos productores podrán ser integrados y cuantos no. Al igual que cualquier proceso de calificación, el comercio solidario es por necesidad excluyente. No hay en ello nada que permite invalidar los planteamientos del comercio justo. Su dimensión ética no procede tanto de la existencia de la exclusión sino de su capacidad de manejar, con un sentido de justicia social, los dispositivos de exclusión. En este aspecto cabe mencionar que, a diferencia de otros enfoques, el comercio justo no está en condición de asumir colectivamente el control de los dispositivos de exclusión (González, Linck y Moguel, 2003).

La certificación no da automáticamente acceso a los beneficios del comercio justo (Renard, 1999). Como lo apunta uno de los responsables de la organización *La Selva*: “if we are certified and don't have clients, well, then that's the same of not being certified” (González, 2002: 27).

Si el compromiso con el dispositivo del comercio justo funciona en un solo sentido, si hay que pagar cuotas de adhesión sin tener acceso a los beneficios que se esperan en contraparte ¿cómo esperar una verdadera adhesión de los socios a los valores que promueve el comercio solidario? ¿Cómo esperar que vean en él algo más que una simple opción de acceso al mercado?

El establecimiento de vínculos duraderos y estables con las empresas encargadas de la comercialización del café constituye uno de los principales objetivos del comercio ético que sólo se logra parcialmente. El establecimiento de esta clase de contratos presupone por parte de los productores el manejo de un capital social consistente y la adquisición de competencias específicas. De acuerdo con testimonios recibidos en 2003, los volúmenes entregados y la calidad genérica siguen condicionando el acceso a los canales de comercialización (Dopler, 2006). Además, los compradores afiliados prefieren lógicamente “tratar con alguno de los grandes productores inscritos en los

registros de FLO que con una multitud de pequeños proveedores” que no conocen ni pueden controlar (Speich, 2001: 288).

El acceso a los circuitos del comercio solidario plantea exigencias fuertes para los productores y pone a las firmas que asumen las funciones de comercialización en situación de activar en beneficio propio la competencia entre sus proveedores. Pueden, como se ha observado, imponer mayores exigencias de calidad. Pueden también dejar de asumir parte de sus compromisos.

Así, los pagos anticipados son imprescindibles, tanto para aportar seguridad a los productores como para la consolidación del comercio justo: el crédito informal y la usura son argumentos de peso que movilizan los coyotes para constituir clientelas dóciles de las firmas del negocio tradicional (Renard, 1999). En el ámbito del comercio justo suele ser azaroso lograr pagos anticipados. Algunos compradores se niegan con el pretexto de que no se ha instaurado la confianza necesaria. Otros mandan a los solicitantes a los organismos de crédito de su país. El mismo comentario puede aplicarse relativamente al pago de la “prima de desarrollo social”. Los compromisos contraídos suelen no respetarse o bien, la falta de liquidez puede poner a las organizaciones ante la necesidad de utilizar estos fondos para financiar la cosecha del café o pagar las deudas individuales contraídas para cubrir gastos de salud.

## 11. Conclusiones

El porvenir del comercio solidario puede ser prometedor pero pinta de gris. De la evidencia surge que el enfoque responde a expectativas sociales fuertes en los países del norte. También despierta el interés de las firmas del comercio tradicional, que esperan encontrar en sus dispositivos opciones de diversificación. Pero sólo encuentra ecos limitados en las comunidades del sur, tanto en lo que remite a la construcción compartida de sus valores sociales de referencia como en lo relativo a la viabilidad de sus dispositivos operativos.

El marco fijado por la OMC y los acuerdos TRIPS no resulta muy alentador: plantean que la especificidad de los productos del comercio justo sólo procede de su reputación y que entran por lo tanto en el ámbito de las disposiciones de protección de la propiedad intelectual. Está en discusión la adopción de criterios universales del comercio justo con tal de abrir este sector a la competencia. Ponen énfasis exclusivamente en las características de los productos, lo que excluye cualquier tipo de obligación en cuanto a apropiación colectiva o a manejo patrimonial. Desde esa perspectiva es probable que estas disposiciones refuercen la capacidad de negociación de las firmas y les permita ejercer un mayor peso en el manejo de los disposi-

tivos del comercio justo, a expensas de las ONG y de las comunidades campesinas. En otros términos, el futuro del comercio justo sigue inscrito en una lógica de modernización y en una perspectiva de acaparamiento patrimonial y de separación estricta de lo político y de lo económico.

Esta postura se sustenta en una creencia bastante irracional en las virtudes del intercambio como condicionante del desarrollo y en las del mercado en la producción de la sociedad. Esta creencia –la misma que asienta los paradigmas elementales de la modernidad– forma consenso y de los peores que se pueda imaginar: su construcción no remite a ninguna clase de debate ni se sustenta en cualquier tipo de proceso electoral. El acaparamiento privado de los bienes intangibles y de los patrimonios sociales es una exigencia propia de la modernidad y, como tal, no admite discusión. Lo que se acaba de plantear es una paradoja planteada en forma algo provocativa. Sólo pretende llamar la atención acerca de que nuestras sociedades, por modernas que sean, tienen que reconocer su componente comunitario, asumir sus dimensiones patrimoniales y construir dispositivos de gobernanza fundados en una simbiosis entre representatividad y consenso.

El comercio justo puede aportar embriones de respuestas en el refuerzo de una de sus dimensiones poco valoradas: el intercambio entre sistemas cognitivos y organizaciones sociales diferentes. Es evidente que esta meta presupone un replanteo de la relación asimétrica que hasta la fecha caracteriza al comercio justo.

## Registro bibliográfico

Linck, T.  
"Las ambigüedades de la modernización: la economía patrimonial, entre representatividad y consenso".  
*Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, año 4, n° 4, Santa Fe, Argentina, UNL (pp. 37-60).

## Bibliografía

- Antezana, Fernando** (2006): *La participación popular*. Exclusion sociale et affirmation identitaire dans les Andes de Bolivie. Thèse, Université de Toulouse le Mirail.
- Ayala Espino, José** (2004): *Mercado, elección pública e instituciones*. Una revisión de las teorías modernas del Estado. Facultad de Economía, UNAM, México.
- Barthelemy Denis; Nieddu Martino y Vivien Frank-Dominique** (2004): "Economie patrimoniale, identité et marché". In: *Repenser le patrimoine*, L'Harmattan, Paris.
- Boltanski Luc y Chiapello Eve** (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, Gallimard.
- Favre, Henri** (1971): *Changement et continuité chez les Mayas du Mexique: contribution à l'étude de la situation coloniale en Amérique Latine*. Paris, CNRS.
- Cochet, Hubert, Léonrd, Eric, de Surgy, Jean Damien** (1990): *Paisajes agrarios de Michoacán*. Zamora, El Colegio de Michoacán.
- Deverre, Christian** (1980): *Indiens ou paysans ?* Paris, Le Sycomore.
- Fischer** (2002): *L'omnivore*. Paris, La découverte.
- Foray Dominique** (2000): *L'économie de la connaissance*. Paris, La Découverte.
- Hardin, Gare**t (1968): The tragedy of the commons. *Science*.
- Garzón, Mercedes** (1997): La ética. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes. México.
- González, Alma Amalia** (2002): *Evaluación de los beneficios actuales y el potencial para el combate a la pobreza de la participación en redes de comercio justo de café*. Unión de Sociedades de La Selva, Federación de Sociedades de Solidaridad Social. Fair Trade Research Group - Colorado State University y Desarrollo Alternativo AC.
- ; **Linck, Thierry y Moguel, Reina** (2003): El comercio de los valores éticos: las reglas del juego del café solidario. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, Amsterdam.
- **y Nigh, Ronald** (2005): Smallholder participation and certification of organic farm products in Mexico. En: *Journal of Rural Studies* 21, pp. 449-460.
- Levêque, François y Menière Yann** (2003): *Economie de la propriété intellectuelle*. Paris, La Découverte.
- Hirschman, Albert** (1970): *Exit, voice and loyalty: responses to decline in firms, organizations and states*. Harvard UP.
- Jiménez, María Luisa** (2007): *Mobilisation productive et jeux de pouvoir*. La Unión de Ejidos General Lázaro Cárdena. Tesis doctoral, Corte.
- Legorreta Díaz, Carmen** (2004): *Organisation et changement dans les haciendas et les communautés agraires de Los Valles y Canadas de Ocosingo, Chiapas, de 1930 à 1994*. Thèse, Université de Toulouse le Mirail.
- Linck, Thierry** (1988): *El campesino desposeído*. El Colegio de Michoacán, Zamora.
- (2000): Tierras de uso común, regímenes de tenencia y transición agraria en México. *Revista del México Agrario* n. 12, México, Procuraduría agraria.
- (2006): La economía y la política en la apropiación de los territorios. *Revista del ALASRU*, México.
- Márquez, Conrado**: *Déboisement et conflits d'appropriation territoriale*. Les forêts

tropicales humides de l'espace Lacandon (Chiapas). Tesis doctoral, Université de Toulouse le Mirail, Toulouse.

**Moguel, Reyna** (1997): *Sistemas sociales en Los Altos de Chiapas*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de México. San Cristóbal de Las Casas, Chiapas.

————— **y Parra, Manuel** (1998): La cuestión agraria en Chiapas. Seguridad y justicia en la tenencia de la tierra. *Propiedad y organización rural en el México moderno*. Reforma agraria y el Procede en: Veracruz, Chiapas, Oaxaca y Sonora. pp. 41-71. México.

**Polanyi, Kart** (1989): *La gran transformación*. Crítica del liberalismo económico. Madrid, Endimión.

**Renard, Marie-Christine** (1999): *Los intersticios de la globalización*. Un label (Max Havelaar) para los pequeños productores de café. Universidad Autónoma de Chapingo et CEMCA. México.

**Roberts, Andrew** (1979): The "tragedy" of the commons. *The self-managing environment*. Londres, Allabar and Busby.

**Speich, Norbert** (2001): Le label, un instrument pour les petits producteurs du Sud. C. Auroi C. Schümperli, Younossian. (comp.): *Le commerce durable*. Vers de plus justes pratiques commerciales entre le Nord et le Sud. Genève, IUED, pp. 283-300.

**Weber, Jacques** (1993): La gestion des relations société-nature: modes d'appropriation et droits de propriété. *Une terre en renaissance*. Paris, ORSTOM, Le Monde Diplomatique.