

ÍNDICE

<i>Agradecimientos</i>	7
<i>Introducción</i>	9

I

GANARSE LA VIDA. REPRODUCCIÓN SOCIAL Y PRÁCTICAS SOCIOECONÓMICAS DENTRO Y FUERA DEL MERCADO

<i>Capítulo 1. La Economía como actividad institucionalizada</i> <i>Karl Polanyi</i>	23
<i>Capítulo 2. Sobre las monedas sociales y las economías humanas: Algunas notas sobre la violencia de la equivalencia</i> <i>David Graeber</i>	53
<i>Capítulo 3. Crisis, valor y esperanza: Repensar la economía</i> <i>Susana Narotzky, Niko Besnier</i>	83

II

FAMILIAS, PARENTESCO Y GÉNERO

<i>Capítulo 4. ¿Existe una familia? Nuevas perspectivas en Antropología</i> <i>Jane Collier, Michelle Z. Rosaldo, Sylvia Yanagisako</i>	123
<i>Capítulo 5. Roles sexuales y estrategias de supervivencia en una comunidad negra urbana</i> <i>Carol Stack</i>	143
<i>Capítulo 6. Madres y madrastras: modelos de género, heterodesignación y familias reconstituidas</i> <i>Beatriz Moncó</i>	163

III

LA PRÁCTICA POLÍTICA. DOMINACIÓN Y RESISTENCIA

<i>Capítulo 7.</i>	Antropología política: Una introducción	
	<i>Marc J. Swartz, Victor W. Turner, Arthur Tuden</i>	187
<i>Capítulo 8.</i>	La voz dominada: Las artes del disfraz político	
	<i>James C. Scott</i>	221
<i>Capítulo 9.</i>	Feminismos populares en el norte de África: Las movilizaciones de mujeres y la Primavera Árabe en Marruecos	
	<i>Ángeles Ramírez, Laura Mijares</i>	281

IV

CUERPO, SEXO Y GÉNERO. MÁS ALLÁ DEL BINARISMO Y LA HETERONORMATIVIDAD

<i>Capítulo 10.</i>	La mujer es puro cuento: La cultura del género	
	<i>Verena Stolcke</i>	309
<i>Capítulo 11.</i>	El cuerpo fluido. Una visión desde la antropología	
	<i>Dolores Juliano</i>	341
<i>Capítulo 12.</i>	Etnografía, itinerarios corporales y cambio social: Apuntes teóricos y metodológicos	
	<i>Mari Luz Esteban</i>	361

V

LA APLICACIÓN DE LA ANTROPOLOGÍA

<i>Capítulo 13.</i>	El etnodesarrollo: sus premisas jurídicas, políticas y de organización	
	<i>Guillermo Bonfil Batalla</i>	387
<i>Capítulo 14.</i>	Retos y posibilidades de los peritajes antropológicos. Reflexiones desde la experiencia mexicana	
	<i>Rosalva Aída Hernández Castillo</i>	401
<i>Capítulo 15.</i>	Cultura, enfermedad y maleficio en los pueblos amerindios. Apuntes bolivianos	
	<i>Gerardo Fernández Juárez</i>	427
	<i>Notas biográficas sobre los autores</i>	453

Capítulo 1

LA ECONOMÍA COMO ACTIVIDAD INSTITUCIONALIZADA*

Karl Polanyi

El propósito principal de este capítulo es determinar el significado que se le ha de atribuir al término *económico* en todas las ciencias sociales. Cualquier intento de este tipo ha de partir del reconocimiento del hecho de que el concepto de «económico» referido a actividades humanas es una mezcla de dos significados que tienen raíces independientes, y a los que llamaremos «significado real» y «significado formal».

El significado real deriva de la dependencia en que se encuentra el hombre con respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento. Se refiere al intercambio con el entorno natural y social, en la medida en que es esta actividad la que proporciona los medios para satisfacer las necesidades materiales.

El significado formal deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, evidente en palabras como *economización*. Se refiere a la elección entre los usos diferentes de los medios, dada la insuficiencia de estos medios, es decir, a la elección entre utilizaciones alternativas de recursos escasos. Si llamamos «lógica de la acción racional» a las normas que rigen esta elección de medios, podemos designar a esta variante de la lógica con el término improvisado de economía formal.

Los dos significados, real y formal, de lo *económico* no tienen nada en común. El primero tiene su origen en los hechos empíricos, el segundo en la lógica. El significado formal implica una serie de normas que rigen la elección entre los usos alternativos de medios escasos. El significado

* KARL POLANYI «La economía como actividad institucionalizada» en K. Polanyi (2014). *Los límites del Mercado*. Madrid: Capitán Swing, pp. 187-214. [e.o. K. Polanyi, M. Arensberg y W. Pearson, *Trade and Market in the Early Empires, Economies in History and Theory*, Nueva York: Free Press, 1957].

real no implica elección ni escasez de recursos; el sustento del hombre no tiene por qué implicar la necesidad de elecciones, y si éstas existen no tienen por qué estar determinadas por el efecto limitador de una «escasez» de los recursos; en realidad, algunas de las condiciones físicas y sociales de supervivencia más importantes, como la disponibilidad de aire y agua o la devoción materna a los hijos no están, por lo general, tan limitadas. La coherencia de un caso y del otro difiere de la misma manera que difiere el poder del silogismo de la fuerza de gravedad. Las leyes son en un caso las del pensamiento y en el otro, las de la naturaleza. Los dos significados no pueden estar más separados; semánticamente se encuentran en posiciones diametralmente opuestas.

En nuestra opinión, sólo el significado real del término *económico* puede proporcionarnos los conceptos que necesitan las ciencias sociales para estudiar todas las economías que existieron o existen. Por consiguiente, el marco general de referencia que estamos tratando de construir exige que se considere el objeto de estudio en términos reales. El obstáculo más inmediato que se interpone en nuestro camino es, como se ha indicado, la ingenua confusión de los dos significados, el formal y el real. Esta fusión de significados no es perjudicial, por supuesto, mientras seamos conscientes de sus efectos restrictivos. Lo que ocurre es que la concepción corriente de lo económico funde los dos significados, el de «subsistencia» y el de «escasez», sin una conciencia suficiente de los peligros que para la claridad de pensamiento encierra tal fusión.

Esta mezcla de términos se debió a circunstancias accidentales desde el punto de vista lógico. Los últimos dos siglos originaron en Europa occidental y Norteamérica una organización de las actividades relacionadas con el sustento humano a la que se podía aplicar perfectamente las normas de la elección. Esta forma de la economía consistía en un sistema de mercados creadores de precios. Como los actos de intercambio practicados en tal sistema obligan a los participantes a efectuar elecciones determinadas por la escasez de recursos, el sistema se podía reducir a un modelo que permitía la aplicación de métodos basados en el significado formal de lo económico. En la medida en que la economía estaba controlada por este sistema, los significados formal y real coincidían en la práctica. Laymen aceptó esta fusión de conceptos como un hecho objetivo, y lo mismo hicieron Marshall, Pareto y Durkheim. Sólo

Menger, en su obra póstuma, criticó el término, pero ni él ni, posteriormente, Max Weber y Talcott Parsons se dieron cuenta de la importancia de la distinción para el análisis sociológico. No parecía existir ninguna razón de peso para distinguir entre los dos significados diferentes de un término, ya que, como hemos dicho, habían llegado a coincidir en la práctica.

En una conversación normal habría sido pura pedantería diferenciar los dos significados del concepto «económico», pero su fusión en las ciencias sociales significó un obstáculo para la consecución de una metodología adecuada. La economía constituía, naturalmente, una excepción, pues era el único campo de estudio en el que la identificación resultaba realista. Pero el antropólogo, el sociólogo y el historiador, que estudiaban, cada uno en su terreno, el lugar ocupado por la economía en la sociedad humana, tenían ante sí una gran variedad de instituciones, ajenas a los mercados, en las que estaba integrada la actividad económica del hombre. Estas instituciones no se podían estudiar por medio de un método analítico ideado para una forma específica de la economía que dependía de la presencia de elementos de mercado. Hasta aquí la exposición a grandes rasgos del problema.

Iniciaremos ahora un examen más meticulado de las concepciones que derivan de los dos significados de lo económico, empezando por el formal y continuando después con el real. A partir de este examen debería ser posible describir las economías observables empíricamente —ya sean primitivas o antiguas— según la forma en que está institucionalizada en ellas la actividad económica. Las tres instituciones del comercio, el dinero y el mercado constituirán una prueba metodológica. Hasta ahora han sido definidas exclusivamente en términos formales, con lo que se ha cerrado el paso a cualquier enfoque que no fuera el del mercado. Su estudio en términos reales nos debería acercar al deseado marco universal de referencia.

LOS SIGNIFICADOS FORMAL Y REAL DE LO «ECONÓMICO»

Examinaremos las concepciones formales empezando por la forma en que la lógica de la acción racional da origen a una economía formal y ésta, a su vez, sienta las bases del análisis económico.

La acción racional se define aquí como elección de medios con relación a unos fines. Los medios son cualquier cosa que sirva para alcanzar el fin, ya sea en virtud de las leyes de la naturaleza o de unas reglas del juego. Así, *racional* es un adjetivo que no se aplica ni a los fines ni a los medios, sino más bien a la relación entre unos y otros. No se supone, por ejemplo, que sea más racional desear vivir que morir o que, en el primer caso, es más racional tratar de conseguir una larga vida por medio de la ciencia que a través de la superstición. Dado cualquier fin, es racional escoger los medios adecuados para alcanzarlo, y no lo es escoger medios en cuya eficacia no se crea. Así, para el suicida es racional seleccionar medios adecuados para producirse la muerte, y, si es un adepto a la magia negra, pagar a un hechicero para que le ayude.

La lógica de la acción racional se puede, pues, aplicar a todos los medios y fines concebibles, lo que supone una variedad casi infinita de intereses humanos. En el ajedrez o en la tecnología, en la vida religiosa o en la filosofía, los fines pueden variar desde una gran sencillez hasta la complejidad más recóndita. Lo mismo ocurre en el terreno de la economía, en el que los fines pueden variar desde el alivio momentáneo de la sed hasta la consecución de una edad avanzada, cuyos respectivos medios podrían ser un vaso de agua y una combinación de solicitud filial y vida al aire libre.

Si suponemos que la elección es consecuencia de la escasez de medios, la lógica de la acción racional se convierte en la variante de la teoría de la elección que hemos llamado «economía formal». Todavía está lógicamente desligada del concepto de actividad económica humana, pero se encuentra algo más cerca. La economía formal se refiere, como hemos dicho, a una situación de elección que deriva de una insuficiencia de medios. Se trata del denominado postulado de la escasez, que presupone, en primer lugar, que los medios son escasos, y, en segundo, que esta escasez es la que hace necesaria la elección. La escasez de medios no presenta muchos problemas de comprobación, pero para que dé lugar a una necesidad de elección los medios han de tener diversos usos y ha de existir una gradación de fines, es decir, por lo menos dos fines ordenados según un orden de prioridades. Las dos condiciones son aleatorias. No tiene importancia el que la razón por la cual los medios sólo pueden utilizarse de una manera sea fruto de la costumbre o de la tecnología; lo mismo se puede decir de la gradación de los fines.

Una vez definidos así la elección y la escasez es fácil observar que existe elección de medios sin escasez y escasez de medios sin elección. La elección puede estar determinada por una preferencia por el bien sobre el mal (elección moral) o puede darse una encrucijada al existir diversos caminos que conducen al fin perseguido y tienen las mismas ventajas y desventajas. En ambos casos, la abundancia de medios, lejos de reducir las dificultades de la elección, las aumenta. Evidentemente, en la mayor parte de los campos de la acción racional la presencia de escasez es algo aleatorio. No toda la filosofía es pura creatividad imaginativa, puede ser también una cuestión de economización con los supuestos. O, para volver a la esfera de la vida humana, en algunas civilizaciones las situaciones de escasez son casi excepcionales, mientras que en otras resultan por desgracia la regla general. En ambos casos, la presencia o ausencia de escasez es un dato, tanto si tiene sus causas en la naturaleza o en el derecho.

Tenemos, *last but not least*, el análisis económico. Esta disciplina es el resultado de la aplicación de la economía formal a una actividad económica de un tipo definido, es decir, al sistema de mercado. La economía se halla en éste encarnada en instituciones que hacen que las elecciones individuales produzcan movimientos interdependientes que constituyen la actividad económica. Esto se consigue por la generalización del uso de mercados creadores de precios. Todos los bienes y servicios, incluyendo la utilización de la fuerza de trabajo, la tierra y el capital, están a la venta en los mercados y tienen, por consiguiente, un precio; todas las formas de ingreso derivan de la venta de bienes y servicios: los salarios, la renta de la tierra y el interés del capital representan los precios respectivos de aquellos servicios. La introducción general del poder de compra como el medio de adquisición convierte el proceso de satisfacción de necesidades en una asignación de recursos escasos con usos alternativos (el dinero). De esto se desprende que tanto las condiciones de la elección como sus consecuencias son cuantificables en forma de precios. Puede afirmarse que, al concentrar la atención en los precios como el hecho económico por excelencia, el enfoque formal ofrece una descripción total de la economía como una actividad regida por elecciones inducidas por la escasez de recursos. Los instrumentos conceptuales con los que se levanta esta construcción teórica constituyen la disciplina del análisis económico.

Podemos deducir de todo lo dicho los límites del análisis económico como método. La utilización del significado formal presenta la economía como una serie de actos de economización, es decir, de elecciones inducidas por situaciones de escasez. Aunque las normas que rigen dichos actos sean universales, la medida en que se pueden aplicar al estudio de una economía determinada dependerá de si ésta se encuentra constituida realmente por una serie de actos de este tipo. Para producir resultados cuantitativos, los movimientos de asignación y apropiación que configuran la actividad económica han de presentarse como funciones de acciones sociales que parten de recursos insuficientes y están orientadas por los precios resultantes. Esta situación sólo se da en un sistema de mercado.

La relación entre la economía formal y la actividad económica humana es, en efecto, contingente. Fuera de un sistema de mercados creadores de precios el análisis económico pierde buena parte de su importancia como método de investigación de los mecanismos económicos. Un ejemplo claro lo tenemos en las economías planificadas centralmente, que se basan en precios no determinados por el mercado. La fuente de la concepción real es la economía empírica. Ésta puede definirse brevemente, sin demasiada precisión, como una actividad institucionalizada de interacción entre el hombre y su entorno que da lugar a un suministro continuo de medios materiales de satisfacción de necesidades. La satisfacción de necesidades es «material» si requiere la utilización de medios materiales para alcanzar los fines; en el caso de un tipo definido de necesidades fisiológicas, como las de comida y refugio, incluye la utilización exclusiva de los llamados «servicios».

La economía, pues, es una actividad institucionalizada. De ahí surgen dos conceptos, el de «actividad» y el de «institucionalización». Veamos lo que pueden aportar a la construcción de nuestro marco de referencia.

«Actividad» sugiere un análisis en términos de movimiento. Los movimientos pueden obedecer a cambios de situación o de apropiación o de ambos. En otras palabras, los elementos materiales pueden alterar su posición cambiando de lugar o cambiando de manos; estos cambios, muy diferentes entre sí, pueden presentarse juntos o separados. Estos dos tipos de movimientos agotan todas las posibilidades de la actividad económica como fenómeno natural y social.

Movimientos de situación son la producción y el transporte, que implican desplazamientos espaciales de objetos. Los productos son de un orden superior o inferior, según la utilidad que tengan para el consumidor. Este famoso «orden de bienes» coloca los bienes de consumo frente a los bienes de producción, según satisfagan necesidades directamente o sólo indirectamente, a través de una combinación con otros productos. Este tipo de movimiento de los elementos representa lo esencial de la economía entendida en su significado real, es decir, como producción.

El movimiento de apropiación comprende lo que se suele llamar «circulación de los productos» y su administración. En el primer caso, está determinado por transacciones, en el segundo por disposiciones. Por consiguiente, una transacción es un movimiento de apropiación entre sujetos, mientras que una disposición es un acto unilateral de un sujeto al que la fuerza de la costumbre o de la ley le atribuyen unos efectos determinados. El término *sujeto* sirve aquí para designar tanto entidades públicas como personas o empresas privadas, y las diferencias residen principalmente en la organización interna. Ha de observarse, sin embargo, que en el siglo XIX a los sujetos privados se les relacionaba normalmente con las transacciones, mientras que a los sujetos públicos se les atribuían las disposiciones.

En esta elección de términos están implícitas unas cuantas definiciones más. Las actividades sociales pueden llamarse «económicas» si forman parte de la actividad económica; lo mismo puede decirse de las instituciones en la medida en que contengan una concentración de tales actividades; puede llamarse «elementos económicos» a todos los componentes de la actividad económica. Estos elementos pueden agruparse convenientemente como ecológicos, tecnológicos o sociales según pertenezcan fundamentalmente al entorno natural, al equipo mecánico o a la sociedad humana. Así una serie de conceptos viejos y nuevos enriquecen nuestro marco de referencia en virtud del aspecto de la economía como actividad.

No obstante, reducida a una interacción mecánica, biológica y psicológica de elementos, esta actividad económica no podría ser una realidad histórica. No contiene más que el mero esqueleto de los procesos de producción y transporte y de los cambios de apropiación. Sin las condicio-

nes sociales que determinan las motivaciones de los individuos no habría nada, prácticamente, que sustentara la interdependencia de los movimientos y su recurrencia, necesarias para la unidad y la estabilidad de la actividad económica. La interacción de los elementos naturales y humanos no formaría ninguna unidad coherente, ninguna entidad estructural de la que se pudiera decir que tiene una función en la sociedad o una historia. La actividad económica carecería de las características que hacen que el pensamiento cotidiano y el especializado consideren las cuestiones relativas al sustento humano como un campo de gran interés práctico y de dignidad teórica y moral.

De ahí la importancia trascendental del aspecto institucional de la economía. Lo que ocurre en el cultivo de una parcela de tierra o en una cadena de montaje de una fábrica de automóviles es, *prima facie*, una combinación de movimientos humanos y no humanos. Desde el punto de vista institucional es una mera combinación de términos como trabajo y capital, gremio y sindicato, aceleración y retraso, riesgo compartido y otras unidades semánticas del contexto social. La elección entre capitalismo y socialismo, por ejemplo, se refiere a dos formas distintas de institucionalizar la tecnología moderna en el proceso de producción. En el nivel de la actuación práctica, la industrialización de los países subdesarrollados supone, por una parte, técnicas alternativas, y por la otra, métodos alternativos de institucionalizarlas. Nuestra distinción conceptual es vital para comprender la interdependencia de la tecnología y las instituciones, así como su independencia relativa.

La institucionalización de la actividad económica confiere a esta unidad y estabilidad; da lugar a una estructura con una función determinada en la sociedad y modifica el lugar de la actividad económica en la sociedad, añadiendo así significación a su historia; centra el interés sobre los valores, las motivaciones y la actuación práctica. Unidad y estabilidad, estructura y función, historia y actuación práctica revelan el contenido de nuestra afirmación de que la economía humana es una actividad institucionalizada.

La economía humana, pues, está integrada y sumergida en instituciones de tipo económico y extraeconómico. La inclusión de estas últimas es vital. En efecto, la religión o el Gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía como las institu-

ciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que simplifiquen el trabajo.

El estudio del lugar cambiante que ocupa la economía en la sociedad no es, pues, más que el análisis de cómo está institucionalizada la actividad económica en diferentes épocas y lugares. Este análisis requiere otra serie de instrumentos conceptuales.

RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCIÓN E INTERCAMBIO

Un estudio sobre cómo están institucionalizadas las economías debería empezar por la forma en que la economía adquiere unidad y estabilidad, es decir, por la interdependencia y la regularidad de sus partes. Unidad y estabilidad son fruto de la combinación de muy pocas pautas que se pueden llamar formas de integración. Como se manifiestan juntas a diferentes niveles y en distintos sectores, es con frecuencia imposible seleccionar una de ellas como dominante para poder utilizarlas para clasificar los diferentes tipos de economías. Sin embargo, cuando diferenciamos entre sectores y niveles de la economía, estas formas constituyen un instrumento para describir la actividad económica en términos comparativamente sencillos, permitiendo ordenar las interminables variaciones de ésta.

La observación empírica demuestra que las pautas principales son la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La reciprocidad supone movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas; la redistribución consiste en movimientos de apropiación en dirección a un centro primero y, posteriormente, desde este centro hacia fuera otra vez; por intercambio entendemos movimientos recíprocos como los que realizan los «sujetos» en un sistema de mercado. La reciprocidad, pues, presupone un trasfondo social de agrupaciones distribuidas simétricamente; la redistribución depende de la presencia de cierto grado de centralización en el grupo; el intercambio, para producir integración, necesita un sistema de mercados creadores de precios. Es evidente que las distintas pautas de integración se encarnan en estructuras institucionales distintas.

Aquí puede ser interesante hacer algunas clarificaciones. Los términos *reciprocidad*, *redistribución* e *intercambio*, con los que designamos

formas de integración, se utilizan con frecuencia para definir interrelaciones personales. Superficialmente, pues, podría parecer que las formas de integración no hacen sino reflejar agregados de las formas respectivas de conducta individual: así, si es frecuente la conducta de reciprocidad entre los individuos, surgirá una integración de reciprocidad; donde se practica la partición del producto entre los individuos nos encontraremos ante una integración redistributiva; análogamente, los actos frecuentes de trueque entre individuos darán lugar a una forma de integración basada en el intercambio. Si las cosas fueran así, nuestras pautas de integración no serían más que simples agregados de formas correspondientes de conducta en el nivel personal. Es cierto que insistimos en que el efecto de integración estaba condicionado por la presencia de determinadas situaciones institucionales, como organizaciones simétricas, puntos centrales y sistemas de mercado, respectivamente, pero estas situaciones acaban pareciendo la representación agregada de las pautas de conducta personales cuyos efectos condicionan. El hecho significativo es que los meros agregados de las conductas personales en cuestión no bastan para producir las estructuras.

La conducta de reciprocidad entre individuos sólo integra la economía si están ya dadas estructuras organizadas simétricamente, como los sistemas simétricos de grupos unidos por el parentesco. Un sistema basado en el parentesco nunca surge como resultado de la mera conducta de reciprocidad en el plano individual. Análogamente, la redistribución presupone un centro hacia el que se dirigen los recursos de la comunidad, pero la organización y la consolidación de ese centro no es una simple consecuencia de acciones frecuentes de partición del producto por parte de los individuos. Finalmente, lo mismo se puede decir del sistema de mercado. Los actos de intercambio en el nivel individual producen precios sólo si están enmarcados en un sistema de mercados creadores de precios, una estructura institucional que no puede surgir en ninguna parte como fruto de actos de intercambio efectuados al azar.

No queremos decir, por supuesto, que el marco institucional sea el resultado de fuerzas misteriosas que actúan fuera del alcance de la conducta personal o individual. Queremos simplemente dejar sentado que, si en cualquier caso los efectos sociales de las conductas individuales dependen de la presencia de determinadas condiciones institucionales, no por ello éstas son consecuencia de las conductas personales en cues-

ción. Superficialmente, la pauta institucional puede *parecer* el resultado de una acumulación de la conducta individual correspondiente, pero los elementos vitales de organización y consolidación son creados por un tipo de conducta totalmente diferente.

El primer autor que habló de la relación que existe entre la conducta de reciprocidad en el nivel interpersonal, por un lado, y unas agrupaciones simétricas dadas, por otro, fue, según nos consta, Richard Thurnwald, en 1915, en un estudio empírico sobre el sistema matrimonial de los bânaro de Nueva Guinea. Bronislaw Malinowski, unos diez años después, refiriéndose a Thurnwald, predijo que se descubriría que la reciprocidad socialmente relevante se basa siempre en formas básicas de organización simétricas. Sus propias descripciones del sistema de parentesco de las islas Trobriand y del comercio de Kula apoyaban esta afirmación. El mismo antropólogo siguió el camino trazado por sus propias investigaciones, considerando la simetría simplemente como *uno* de los diversos marcos institucionales posibles. Posteriormente añadió a la reciprocidad la redistribución y el intercambio, otras formas de integración; análogamente, al lado de la simetría colocó la centralización y el intercambio, los correspondientes marcos institucionales. De ahí nuestras formas de integración y nuestras estructuras institucionales.

Esto debería contribuir a explicar por qué en la esfera económica la conducta interpersonal con tanta frecuencia no tiene los efectos sociales esperados si no existen condiciones institucionales adecuadas. Sólo en un entorno organizado simétricamente, la conducta de reciprocidad dará lugar a instituciones de alguna importancia; sólo donde se han creado centros de asignación de recursos los actos de reparto de los individuos podrán hacer surgir una economía redistributiva; y sólo en presencia de un sistema de mercados creadores de precios los actos de intercambio realizados por los individuos originarán precios fluctuantes que integren la economía. En caso contrario, los actos de intercambio serán ineficaces y, por consiguiente, tenderán a no realizarse. No obstante, en caso de realizarse a pesar de todo, de una manera más o menos aleatoria, suscitarán una violenta reacción emocional, como la que se produce contra actos de indecencia o de traición, pues la conducta comercial no es nunca emocionalmente indiferente y, por consiguiente, la opinión no la tolera fuera de los canales sancionados por la costumbre. Volvamos ahora a nuestras formas de integración.

Un grupo que deliberadamente emprendiera la tarea de organizar sus relaciones económicas de acuerdo con un modelo de reciprocidad tendría que dividirse en subgrupos cuyos miembros pudieran identificarse entre sí como tales. Los miembros del grupo A podrían entonces establecer relaciones de reciprocidad con los del grupo B, y viceversa. Pero la simetría no se limita a la dualidad. Tres, cuatro o más grupos pueden ser simétricos con respecto a dos o más ejes; asimismo, los miembros de los grupos pueden no observar relaciones de reciprocidad entre ellos y hacerlo hacia los correspondientes miembros de terceros grupos con los que mantienen relaciones similares. Así, un hombre de Trobriand tiene determinadas responsabilidades con respecto a la familia de su hermana, pero él no recibe, a su vez, ayuda del marido de su hermana, sino, si está casado, del hermano de su propia mujer, miembros de una tercera familia.

Aristóteles enseñaba que a cada tipo de comunidad (*koinónia*) correspondía un tipo de buena voluntad (*filia*) entre sus miembros que se expresaba en reciprocidad (*antipeponthos*). Esto era válido tanto para las comunidades más permanentes, como las familias, las tribus o las ciudades-estado, como para las menos duraderas que pueden estar comprendidas en las primeras y subordinadas a ellas. Traducido a los términos que utilizamos nosotros, esto implica una tendencia de las comunidades mayores a desarrollar una simetría múltiple que puede ser el marco de una conducta de reciprocidad en las comunidades subordinadas. Cuanto más próximos se sienten entre sí los miembros de la comunidad mayor, más general será la tendencia a desarrollar actitudes de reciprocidad en relaciones específicas limitadas por el espacio, el tiempo u otros factores. El parentesco, la vecindad o el tótem son las agrupaciones más permanentes y amplias; dentro de ellas, asociaciones voluntarias o semivoluntarias de carácter militar, profesional, religioso o social crean situaciones en las que, por lo menos transitoriamente o de forma limitada a una determinada localidad o situación típica, se pueden formar agrupaciones simétricas cuyos miembros practican alguna forma de reciprocidad.

La reciprocidad, como forma de integración, se refuerza notablemente cuando consigue utilizar tanto la redistribución como el intercambio como métodos subordinados. Puede llegarse a ella a través de la división del peso del trabajo según reglas definidas en redistribución como en el caso de realización de tareas «por turno», y también, a veces, a través del

intercambio a equivalencias fijas para beneficiar a la parte que carece de algún tipo de bienes de primera necesidad (ésta es una institución fundamental en las sociedades orientales antiguas). En las economías sin mercado la reciprocidad y la redistribución se dan con frecuencia juntas.

La redistribución surge dentro de un grupo en la medida en que la asignación de los productos está centralizada y se realiza siguiendo costumbres, leyes o decisiones centrales *ad hoc*. En ocasiones consiste en la recaudación física del producto, acompañada de almacenamiento y redistribución; otras veces, la «recaudación» no es física, sino simplemente jurídica, como en el caso de los derechos sobre la localización física de los bienes. La redistribución surge por muchas razones y a todos los niveles de civilización, desde la tribu cazadora primitiva hasta los extensos sistemas de almacenamiento de los antiguos Egipto, Sumeria, Babilonia o Perú. En los países extensos puede ser una necesidad a causa de diferencias climáticas y de calidad del terreno; en otros casos se impone por el desfase temporal que existe, por ejemplo, entre la cosecha y el consumo. Cuando la actividad principal del grupo es la caza, cualquier otro método de distribución conduciría a la desintegración de la horda o banda, pues sólo la «división del trabajo» puede asegurar resultados eficaces; en el moderno estado de bienestar la redistribución del poder adquisitivo puede ser una exigencia de determinados ideales sociales; en este caso, la redistribución se valora como un fin en sí misma.

En todos los casos, el principio es el mismo: concentración de productos hacia un centro y distribución a partir de éste. También se puede realizar una actividad redistributiva en un grupo más reducido que la sociedad, como la familia o la hacienda, independientemente de la forma de integración de la economía en su totalidad. Los ejemplos más conocidos de esta redistribución a escala menor son el *kraal* de África central, la familia patriarcal hebrea, la hacienda griega de la época de Aristóteles, la familia romana, el feudo medieval o la típica gran propiedad campesina antes del surgimiento de un mercado general de cereales. Sin embargo, esta redistribución a escala menor sólo es practicable y se generaliza en una forma comparativamente avanzada de sociedad agrícola. Antes del surgimiento de ésta, la familia no está institucionalizada económicamente, excepto en lo que se refiere a la cocina; la utilización de los pastos, la tierra de cultivo o el ganado, está dominada todavía por métodos de reciprocidad o redistribución a escala más amplia que la de la familia.

También la redistribución puede integrar grupos a todos los niveles y en todos los grados de permanencia, desde el mismo Estado hasta unidades de carácter transitorio. Aquí también, como en el caso de la reciprocidad, cuanto más compacta es la textura de la unidad mayor y más variadas son las subdivisiones en las que puede funcionar efectivamente la redistribución. Platón afirmó que el número de ciudadanos del Estado debía ser de 5.040: esta cifra es divisible de 59 formas diferentes, incluyendo la división por los diez primeros números; como explicaba el filósofo, esto favorecía la consecución de la máxima eficacia en la recaudación de impuestos, la formación de grupos para las transacciones comerciales, la realización «por turno» de las tareas militares y de otros tipos, etc.

Para servir como forma de integración, el intercambio requiere un sistema de mercados creadores de precios. Por consiguiente, hay que distinguir tres tipos de intercambio: el movimiento puramente físico de un «cambio de lugares» entre los sujetos (intercambio operacional); los movimientos apropiativos de intercambio, a una equivalencia fija (intercambio acordado), o a una equivalencia negociada (intercambio integrador). Cuando el intercambio se produce a una equivalencia fija la economía está integrada por los factores que fijan dicha equivalencia, no por el mecanismo de mercado. Incluso los mercados creadores de precios no son integradores más que cuando están enmarcados en un sistema que tiende a extender el efecto de los precios a otros mercados que no sean los directamente afectados.

Se ha señalado justamente en el regateo la esencia de la conducta negociadora. Para que el intercambio sea integrador la conducta de las partes ha de estar orientada a producir un precio que favorezca al máximo a cada uno de los contratantes. Este comportamiento contrasta fuertemente con el del intercambio a un precio fijo. La ambigüedad del término *ganancia* tiende a ocultar la diferencia. El intercambio a precios fijos no supone más que una ganancia para las dos partes implicadas en la decisión de intercambiar; el intercambio a precios fluctuantes tiene como objetivo una ganancia que sólo se puede conseguir por una actitud de claro antagonismo entre los contratantes. Este elemento de antagonismo puede presentarse muy diluido, pero no se puede eliminar. Ninguna comunidad que desee preservar la solidaridad entre sus miembros puede permitir que se desarrolle una hostilidad latente en torno a una

cuestión como la comida, tan vital para la existencia animal y, por consiguiente, capaz de producir tensión y ansiedad. De ahí la prohibición de las transacciones motivadas por la ganancia, por lo menos en lo que se refiere a artículos de primera necesidad, prohibición prácticamente universal en las sociedades arcaicas. La exclusión generalizada del regateo sobre las vituallas elimina automáticamente los mercados creadores de precios del ámbito de las instituciones primitivas.

Las agrupaciones tradicionales de economía que constituyen un intento de clasificación según las formas dominantes de integración resultan sumamente esclarecedoras. Lo que los historiadores suelen llamar «sistemas económicos» son un ejemplo de esta tendencia. En ellos, el predominio de una forma de integración se identifica con el grado en que ésta contiene tierra y trabajo en la sociedad. La llamada «sociedad bárbara» está caracterizada por la integración de la tierra y el trabajo en la economía por medio de vínculos de parentesco. En la sociedad feudal los vínculos de lealtad determinan el destino de la tierra y de la fuerza de trabajo ligada a ella. En los imperios fluviales eran el templo y el palacio los que distribuían en gran medida las tierras, y lo mismo ocurría con el trabajo, por lo menos en su forma dependiente. El surgimiento del mercado y su conversión en fuerza dominante en la economía permiten seguir observando en qué medida la tierra y los alimentos se movilizaban a través de intercambios y el trabajo se convertía en una mercancía que se podía adquirir libremente en el mercado. Esto puede contribuir a explicar la pertinencia de la históricamente insostenible teoría de las etapas (esclavitud, servidumbre y trabajo asalariado) que es tradicional en el marxismo, una clasificación que parte de la convicción de que la naturaleza de la economía estaba definida por la condición en que se encontraba la fuerza de trabajo. Sin embargo, la integración de la tierra en la economía es una cuestión de importancia no menos vital.

En cualquier caso, las formas de integración no representan «etapas» de desarrollo, pues no implican ningún orden de sucesión en el tiempo. Junto con la forma dominante pueden presentarse varias formas subordinadas, e incluso aquélla puede sufrir eclipses y reapariciones. Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, y las sociedades arcaicas son predominantemente redistributivas, aunque pueden permitir cierto grado de actividad comercial. La reciprocidad, que desempeña un papel dominante en algunas comunidades melanesias,

aparece como un rasgo de cierta importancia, aunque subordinado, en los imperios antiguos redistributivos, en los que modela en gran medida la organización del comercio exterior (llevado a cabo en forma de regalos y contra-regalos). En una situación de emergencia bélica, se volvió a introducir en gran escala en nuestro siglo, bajo el nombre de *lend-lease*, en sociedades en las que los mercados y el intercambio eran las formas dominantes de la vida económica. La redistribución, método dominante en las sociedades tribales y arcaicas, al lado del cual los intercambios tienen una importancia insignificante, adquirió gran importancia en la última época del Imperio romano y está ganando terreno hoy en algunos Estados industriales modernos. La Unión Soviética es un ejemplo límite. Recíprocamente, los mercados han desempeñado en más de una ocasión un papel importante en la economía, aunque nunca a escala territorial ni con una plasmación institucional comparable a la del siglo pasado.

No obstante, también aquí podemos apreciar un cambio. En nuestro siglo, con el colapso del patrón oro, se ha producido una recesión del papel mundial de los mercados, si lo comparamos con su apogeo en el siglo XIX, recesión que, por cierto, nos devuelve a nuestro punto de partida, es decir, a la creciente ineficacia de nuestras limitadas definiciones de mercado para ayudar al científico social en sus estudios sobre la economía.

FORMAS DE COMERCIO, USOS MONETARIOS E INSTITUCIONES DE MERCADO

Es considerable la influencia restrictiva del enfoque basado en el mercado sobre la interpretación de las instituciones comerciales y monetarias: inevitablemente, el mercado aparece como el lugar del intercambio, el comercio como su forma y el dinero como su medio. Como el comercio está orientado por precios y éstos son una función del mercado, todo el comercio es comercio de mercado, de la misma manera que todo dinero es dinero para el intercambio. El mercado es la institución generadora de la que el comercio y el dinero son funciones. Todo esto no concuerda con los datos de la antropología y la historia. El comercio y algunas costumbres monetarias son tan viejos como la humanidad, mientras que los mercados, aunque ya en el neolítico pudiera haber reuniones con carácter económico, no adquirieron importancia

hasta periodos históricos bastante más recientes. Los mercados creadores de precios, que son los únicos capaces de constituir un sistema de mercado, no existían evidentemente antes del primer milenio de la Antigüedad, e incluso luego permanecieron eclipsados por otras formas de integración. Pero ni siquiera estos hechos tan sencillos y obvios pudieron descubrirse mientras perduró la creencia de que el comercio y el dinero estaban circunscritos a una forma de integración basada en el intercambio. Una terminología restrictiva desterró los largos periodos históricos en los que la economía estaba integrada por la reciprocidad y la redistribución y las esferas en que seguía ocurriendo lo mismo incluso en tiempos modernos.

Considerados como un sistema de intercambio, catalácticamente, el comercio, el dinero y el mercado forman un conjunto indivisible. Su armazón conceptual común es el mercado. Éste se presenta como un movimiento de bienes en dos direcciones a través del mercado, y el dinero como bienes cuantificables utilizados para el intercambio indirecto con la finalidad de facilitar dicho movimiento. Este enfoque conduce a una aceptación más o menos tácita del principio heurístico según el cual cuando existe comercio se ha de suponer que hay mercados, y cuando aparece dinero se ha de deducir la existencia de comercio, y, por consiguiente, de mercados. Naturalmente, esto conduce a ver mercados donde no hay y a ignorar la existencia de comercio y de dinero cuando no se puede probar que actúan en un marco de mercado. El efecto acumulativo termina siendo el de crear un estereotipo de las economías de lugares y épocas alejadas, como un paisaje artificial con poco o ningún parecido con el original. Se impone, pues, un análisis separado del comercio, el dinero y los mercados.

Formas de comercio

El comercio es, en esencia, un método relativamente pacífico de conseguir productos que no se hallan o faltan en un determinado lugar. Es una actividad externa al grupo, como la cacería, la expedición de captura de esclavos y la incursión pirata. En todos estos casos lo fundamental, el objetivo de la acción es la adquisición y el transporte de productos desde cierta distancia. Lo que distingue al comercio de la búsqueda de presas, botín, maderas raras o animales exóticos es el carácter

bilateral del movimiento, que asegura su desarrollo pacífico y bastante regular.

Desde el punto de vista cataláctico, el comercio es un movimiento de productos a través del mercado. Todas las mercancías —objetos producidos para la venta— son objetos potenciales de comercio; una mercancía se mueve en una dirección y otra en la dirección contraria; el movimiento está controlado por precios: comercio y mercado están indisolublemente ligados entre sí. Todo comercio es comercio de mercado.

Como la caza, la incursión o la expedición en condiciones primitivas, el comercio supone una actividad de grupo más que individual; ello lo acerca a la organización del galanteo y el aparejamiento, que con frecuencia implica adquisición de esposas en lugares lejanos por medios más o menos pacíficos. Así, el comercio se centra en la reunión de diferentes comunidades con la finalidad, entre otras, de intercambiar productos. Estas reuniones no producen tasas de intercambio, como los mercados creadores de precios, sino que, por el contrario, las presuponen. No existen mercaderes individuales ni motivaciones de ganancia personal. Tanto en el caso de que el jefe o el rey actúe en nombre de la comunidad tras recoger entre los miembros de ésta los bienes de «exportación» como en el de que los grupos se encuentren físicamente en la playa para intercambiar, la acción era esencialmente colectiva. Era frecuente el intercambio entre «socios comerciales», pero también, por supuesto, la asociación en el galanteo y el aparejamiento. Las actividades individuales y colectivas estaban entrelazadas.

La importancia de la «adquisición de productos lejanos» como elemento constitutivo del comercio debería poner de relieve el papel dominante desempeñado por las importaciones en el comercio antiguo. En el siglo XIX se impusieron los intereses exportadores: un típico fenómeno cataláctico.

Como implica el transporte de productos entre lugares distantes y en dos direcciones opuestas, el comercio tiene, necesariamente, varios componentes, como el personal, las mercancías, el transporte y la bilateralidad, que pueden analizarse con criterios sociológicos o tecnológicos adecuados. Estudiando estos cuatro factores podemos esperar aprender algo acerca del lugar cambiante que ocupa el comercio en la sociedad.