

Maurice Godelier

Antropología y economía

EDITORIAL ANAGRAMA
BARCELONA

Título de la edición original:
Un domaine contesté: l'anthropologie économique
© École Pratique des Hautes Études (VI Section) y Mouton & Co.
París, 1974

Traducción:

Jordi Marfà (prólogo y texto de Bücher), Pedro Scarón (texto de Marx, Ed. Siglo XXI), Antonio Desmots (textos de Maine, Malinowski, Burling, LeClair Jr., Polanyi, Dalton, Kaplan), Ed. Ayuso s. n. (texto de Morgan), Francisco Payarols (texto de Sahlins, Ed. Labor), J. Eduardo Cirlot (texto de Wolf, Ed. Labor), Oriol Romaní (texto de Godelier)

Revisión:

Jesús Contreras

Maqueta de la colección:
Argente y Mumbrú

© EDITORIAL ANAGRAMA
Calle de la Cruz, 44
Barcelona-17

ISBN 84-339-0606-2 Depósito
Legal: B. 11133 -1976

Printed in Spain

Gráficas Diamante, Zamora, 83. Barcelona-5

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Prólogo | |
| Un terreno discutido: la antropología económica | 9 |
| PRIMERA PARTE | |
| LA HERENCIA DEL SIGLO XIX | |
| Karl Marx | |
| Formas que preceden a la producción capitalista | 21 |
| Henry S. Maine | |
| El derecho antiguo..... | 47 |
| Henry S. Maine | |
| Los efectos de la observación de la India en el pensamiento europeo moderno..... | 54 |
| Lewis H. Morgan | |
| Desenvolvimiento del concepto de propiedad | 61 |
| SEGUNDA PARTE | |
| RUPTURAS Y CONTROVERSIAS | |
| <i>Un evolucionismo empobrecido:</i> | |
| Karl Bücher | |
| Estadios de la evolución económica (1893)..... | 85 |
| <i>De la encuesta sobre el terreno a la ruptura con el evolucionismo:</i> | |
| Bronislaw Malinowski | |
| La economía primitiva de los isleños de Trobriand | 87 |

El enfoque formalista:

Robbins Burling
Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica 101

Edward E. Leclair, Jr.
Teoría económica y antropología económica.....125

El enfoque substantivista:

Karl Polanyi
El sistema económico como proceso institucionalizado . . . 155

George Dalton
Teoría económica y sociedad primitiva 179

David Kaplan
La controversia formalistas -substantivistas de la antropología económica: reflexiones sobre sus amplias implicaciones . 208

¿Neo-evolucionismo o marxismo?

Marshall Sahlins
Economía tribal..... 233

Eric Wolf
El campesinado y sus problemas 260

TERCERA PARTE

ANTROPOLOGÍA Y ECONOMÍA: UN BALANCE CRÍTICO

Maurice Godelier
Antropología y economía. ¿Es posible la antropología económica? 279

Bibliografía..... 335

PRÓLOGO

UN TERRENO DISCUTIDO: LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

En la actualidad resulta evidente que los pioneros de la historia económica medieval se han visto a menudo arrastrados de forma involuntaria, a sobrestimar la importancia del comercio y la moneda. La tarea más necesaria —y, sin duda, también la más difícil— consiste en definir lo que en dicha civilización fueron, realmente, las bases y los motores de la economía. Para poder encontrar esa definición, las reflexiones de los economistas contemporáneos resultan, de hecho, menos útiles que las de los etnólogos.

Georges DUBY
Guerriers et paysans, 1973, pág. 12.

Lo que se denomina desarrollo histórico se basa, a fin de cuentas, en el hecho de que la última forma de sociedad considera a las formas anteriores como etapas que conducen a su propio grado de desarrollo y, como esa sociedad es muy poco capaz, y ello además en unas condiciones perfectamente determinadas, de llevar a cabo su propia crítica [...] esa sociedad las concibe siempre bajo un aspecto unilateral.

Karl MARX
Introducción a la *Contribución a la crítica de la economía política*, 29 de agosto de 1857.

Estas dos reflexiones, separadas por más de un siglo, expresan claramente por qué este libro —primer volumen de una selección de textos que dará origen a un total de tres— no está dirigido únicamente a los antropólogos sino también a los historiadores, a los economistas y, por encima de las distintas especialidades de las ciencias humanas, a los hombres comprometidos en la acción, que militan

en pro de otras formas de sociedad. Quizás, a primera vista, si se hojean rápidamente algunas obras de antropología, se pueda dudar de esta afirmación y preguntarse sobre el interés teórico, el alcance general de las informaciones y análisis inconexos que conciernen, por ejemplo, tanto a la organización económica y social de los cazadores-recolectores del desierto de Kalahari como a la de las castas de la India del Sur; tanto a la organización de los pastores nómadas del África oriental o del Kazajstán como a la de las comunidades aldeanas de Guatemala, Bulgaria o del Sudeste asiático.

No obstante, esta simple lista de nombres ya deja entrever el interés de los materiales antropológicos, que se han multiplicado desde el descubrimiento y la dominación progresivas del mundo occidental por parte de Europa, o sea, desde el nacimiento del capitalismo y su expansión colonial hasta nuestros días. Poco a poco se ha ido constituyendo un inmenso campo de estudios, poblado por todas las sociedades no occidentales, que, para llegar a conocerlas, ha sido preciso, ante todo, recurrir a la observación directa y a la encuesta oral. Al mismo tiempo, y por las mismas razones, se concedía a la antropología el estudio de los aspectos de la vida aldeana o regional europea que se presentaban como supervivencias de los modos de producción y organización precapitalistas y preindustriales, o que remitían a unas particularidades étnicas o culturales muy antiguas que, a su vez, para ser conocidas más a fondo también exigían la encuesta directa en el propio terreno.

Así pues, en su práctica real, la antropología se presenta como un terreno inmenso, heteróclito y mal cerrado, formado por la lenta acumulación de materiales que, habitualmente, escapan a los historiadores y a los economistas y conciernen a lo que, utilizando un lenguaje empirista y poco riguroso, se denomina sociedades «campesinas» y sociedades «primitivas». Pero, ¿los campesinos forman una «sociedad», una «cultura» o una «clase»? Y, si con una clase explotada en el seno de una sociedad estatal, ¿no hay por lo tanto tantos campesinados como formas de sociedades y de clases? El texto de Eric Wolf aborda precisamente este debate.

Pero el hecho esencial es que todas las formas de organización económicas y sociales, todas las sociedades que estudian los antropólogos, están, desde hace siglos, pero sobre todo a partir del siglo XIX y del advenimiento del capitalismo industrial, sometidos por parte de Occidente a un continuo proceso de erosión, de disgregación, de destrucción o de mutación radicales. A esto se debe que, quienes actúan como antropólogos —tanto si son profesionales como aficionados, universitarios o misioneros, administradores o simples viajeros— se encuentren atrapados en la contradicción de dedicarse, por una parte, al estudio de sociedades que su propia sociedad ha contribuido en grandísima parte a transformar o destruir, y no poder, por otra parte, evitar justificar o denunciar esas destrucciones, facilitar o discutir esas transformaciones. Evidentemente, puesto que esas transformaciones y esas destrucciones tienen una de sus principales causas en la dominación occidental, el antropólogo valora o desvalora esas formas

de evolución a partir del juicio de valor que efectúa acerca de su propia sociedad, del modo en que juzga la historia. Pues, en definitiva, tanto si se quiere como si no, en antropología siempre se trata de la historia, de sus formas y de las razones de sus transformaciones y, tanto si lo sabe como si no, el antropólogo habla tanto de su propia sociedad como de la que está estudiando cuando pone de manifiesto sus «diferencias».

La antropología y la historia no pueden ser o nacer por separado, y la obra de Herodoto, reivindicada por ambas disciplinas como un antepasado común, testimonia su condición necesaria de gemelas. En Tucídides su unión es todavía más íntima puesto que este autor utiliza los datos etnográficos referentes a las costumbres de los pueblos bárbaros de su tiempo para reconstruir, en los primeros capítulos de su *Historia*, la evolución de los griegos desde los tiempos primitivos, «Los griegos de antaño —dice— vivieron como los actuales bárbaros»¹ y la frase va mucho más allá de las tentativas poéticas de un Hesiodo para representar la mítica sucesión de la marcha de la humanidad de la Edad de Oro a la Edad de Hierro. Pero al mismo tiempo, lo que esa reconstrucción de su pasado con ayuda del presente de los demás les confirmaba a los griegos era, precisamente, que ellos ya no eran unos bárbaros, que habían aprendido a vivir en las ciudades, que estaban «civilizados», que se hallaban en la civilización. Y, por eso mismo, veían confirmado su derecho a tratar a los pueblos bárbaros tal como se merecían, o sea, como sus esclavos, reales o potenciales.

Habría sido fácil —dado que la antropología no es el fruto de un único parto, sino que nace de nuevo cada vez que un pueblo se dedica a descubrir a otros para «civilizarlos» o, más modestamente, para imponerles su comercio— seguir de Las Casas² a Rousseau, de Montaigne a Montesquieu, de Locke a Maine o a Morgan, los múltiples y opuestos juicios que los descubrimientos de sociedades y de modos de vida distintos han suscitado sobre esas sociedades y sobre la nuestra, y, más profundamente, sobre la historia, cuya marcha aparecía a veces como progreso necesario y otras como irremediable decadencia, o sea, siempre, según la frase de Marx, «bajo un aspecto unilateral».

1. TUCÍDIDES, I, 6, 6. Al hablar de los orígenes del mundo griego Tucídides escribe: "El comercio no existía y no había relaciones seguras entre pueblos, por tierra o por mar; además sacaban de su país solo lo necesario para vivir: no tenían reservas de plata y no cultivaban la tierra [...] y decían que respecto a la alimentación se aseguraban en cualquier lugar algo con qué satisfacer sus necesidades cotidianas: de este modo podían partir sin dificultad; y esto les impedía ser fuertes tanto por la importancia de las ciudades como por ningún otro recurso" (I, 2, 2); véase a este respecto M. AUSTIN y P. VIDAL-NAQUET, *Economies et sociétés en Grèce ancienne*. París, A. Colin, 1972, pág. 21.

2. Bajo la influencia que ejercieron Las Casas y los dominicos para intentar detener la matanza y expoliación de los indios americanos, en 1537 el papa Paulo III proclamó en su célebre Bula *Sublimis Deus*: "Considerando que los indios, al ser auténticos hombres, no sólo son aptos para recibir la fe cristiana, sino que, además, de acuerdo con lo que sabemos, la desean ardientemente [...] decidimos y declaramos, no obstante toda opinión en contra, que dichos indios [...] no podrán de ningún modo ser privados de su libertad ni de la posesión de sus bienes [...] y que deberán ser llamados a la fe de Cristo por la predicación de la palabra divina y por el ejemplo de una vida virtuosa y santa". Cf. M. BATAILLON y A. SAINT LU, *Las Casas et la défense des Indiens*, París, Julliard, 1971, pág. 160.

Por lo tanto, para empezar a escoger los textos, ha sido necesario trazar en la historia una línea de partida, Y muy pronto nos dimos cuenta de que esa línea debía pasar por la mitad del siglo XIX. La Revolución francesa está ya lejos y, por encima de las peripecias heroicas o mediocres de luchas llevadas a cabo en nombre de la libertad, la igualdad y la fraternidad universales, la sociedad se había convertido, profunda y definitivamente, en «burguesa». Pero el hecho más relevante es que de todas las burguesías que se reparten la tierra, el dinero o la industria, es esta última la que proporciona a esa sociedad la dirección de su desarrollo, la que le asegura su futuro. El capitalismo industrial se ha convertido ya en el elemento decisivo que determina y trastoca sin cesar las condiciones y la escala de la producción y de los intercambios, y el que constituye la mayor fuente de engendramiento de ganancia, de acumulación del capital. Es ese capitalismo quien necesita e impone simultáneamente la formación de auténticos mercados nacionales, compite sin apelación y arruina rápidamente a todas las formas de producción y de organización sociales que habían sobrevivido en Europa antes de la revolución industrial. Y es ese mismo capitalismo el que no puede conformarse con esos mercados nacionales y fuerza a las naciones europeas a terminar lo más rápidamente posible lo que éstas habían iniciado algunos siglos antes: el reparto del mundo.

En el ámbito del pensamiento, el siglo XIX es el de la historia, y todas las ciencias sociales —antiguas o nuevas— adquieren la forma de historias del derecho, de las lenguas, de la religión, de la familia, etc. La propia naturalmente es considerada cada vez más como el producto de una evolución necesaria de la materia animada o inanimada. Finalmente, la sociedad ha dejado de parecer basada en unas jerarquías y unos privilegios hereditarios, pero es concebida como el resultado de la cooperación de todos los individuos que la componen. Pero, ¿cómo pueden asegurarse los intereses generales de la sociedad mediante la cooperación de individuos que persiguen ante todo y sobre todo su interés privado? La economía política, ciencia en pleno desarrollo, ofrecía la respuesta a dicha pregunta. A. Smith y Ricardo mostraron que la agricultura o el comercio no contribuían por sí solos —como pretendían los fisiócratas o los mercantilistas— a la riqueza de las naciones, sino que eran todas las ramas de la división del trabajo, todas las formas del mismo, las que lo hacían. «El trabajo anual de una nación es el fondo primitivo que suministra a su consumo anual todas las cosas necesarias y cómodas de la vida», y es la única fuente de valor de las mercancías. Una «mano invisible»³, a través de las leyes de la competencia, hacía que cada individuo, al perseguir exclusivamente su interés privado, multiplicara los recursos y los dirigiera «hacia los empleos más adecuados para el interés general de la sociedad». Al igual que Tucídides subrayó, dos mil años antes, la superioridad de la sociedad griega en contraste con el modo de vida de los bárbaros, A. Smith oponía las virtudes de una sociedad

3. A. SMITH, *Tratado de la riqueza de las naciones*.

y de una economía sometidas al «sistema simple y fácil de la libertad natural», a las deficiencias de la economía de los pueblos primitivos.

Al contrario que las naciones salvajes, en las naciones civilizadas y en progreso, aunque haya en ellas un gran número de personas totalmente ociosas y muchas de éstas consuman un producto de trabajo decuplicado y a menudo centuplicado con respecto a lo que consume la mayor parte de los trabajadores, no obstante, la suma del producto del trabajo de la sociedad es tan grande que todo el mundo es atendido con abundancia y que el obrero, incluso de la clase más baja y más pobre, si es sobrio y trabajador, puede gozar, en cosas propias, según las necesidades y las facilidades de la vida, de una parte mucho mayor que la que ningún salvaje podría jamás obtener⁴.

Pero ya en la mitad del siglo XIX⁵ la miseria obrera, las primeras crisis económicas, obligaban a poner en entredicho esta visión unilateral y apologética de la sociedad burguesa y la tesis de la racionalidad de la economía capitalista. No obstante, en vez de hundirse y desaparecer, la creencia en las virtudes del *Homo oeconomicus* que dormita en cada individuo y en las ventajas de la competencia conoció muy pronto un nuevo impulso con los trabajos de Jevons, Walras, Menger, von Mises y Pareto⁶. Éstos, durante la segunda mitad del siglo XIX, elaboraron los principios teóricos de la economía política que domina en la actualidad en el seno de los países capitalistas: la teoría matemática y subjetiva de la determinación del valor de cambio de las mercancías por su utilidad marginal. Y Pareto se esforzó por demostrar matemáticamente en qué condiciones un estado socioeconómico «óptimo» podía alcanzarse a través de los esfuerzos de todos, tanto si producen como si consumen, para maximizar sus satisfacciones marginales. De este modo se elaboraba la base teórica

4. *Ibid.*

5. Recordemos que en 1848 fue publicado el *Manifiesto del Partido comunista* de K. Marx y F. Engels —que acababa con las célebres palabras: "Proletarios del mundo entero, ¡uníos!"— y los *Principios de economía política, con algunas de sus aplicaciones a la economía social*, de John Stuart Mill, discípulo entusiasta y respetuoso de A. Smith que, no obstante, ante los formidables trastornos económicos y sociales que habían tenido lugar desde fines del siglo XVIII, muestra algunas reservas hacia las virtudes del "Sistema de libertad natural": "Confieso que no me entusiasma el ideal de vida que nos presentan aquellos que creen que el estado normal del hombre es luchar sin fin para salir de apuros, que esa refriega en la que todos pisan, se dan codazos y se aplastan, típica de la sociedad actual, sea el destino más deseable de la humanidad".

6. Véase a este respecto: MAURICE GODELIER, *Rationalité et irrationalité en économie*, París, Maspero, t. I, págs. 38-71: "La racionalidad económica capitalista". Recordemos algunas obras y algunas fechas que señalan esta corriente:

1538: ANTOINE A. COURNOT, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, reed, 1938, París, Ed. Rivière.

1862: WILLIAMS STANLEY JEVONS, *Notice on a general Mathematical Theory of Political Economy*, British Association for the Advancement of Science, octubre de 1862.

1873-1876: LEÓN WALRAS, *elements d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale*, Lausana, 1926.

1896: WILFREDO PARETO, *Curso de economía política*, Lausana.

Más allá de estas fechas nos encontramos con los nombres de Alfred Marshall, Lionel Robbins, Maurice Allais, Robert Hicks y nos hallamos entonces en el siglo xx.

sobre la que se han construido todas las actuales teorías del *Welfare*, del Bienestar, individual y colectivo, que se puede esperar del funcionamiento del modo de producción y de intercambio capitalista y que sólo puede alcanzarse con él.

Nos encontramos, por tanto, en plena mitad del siglo XIX y será preciso esperar a 1929 y la «gran depresión» para que Keynes añada la última pieza que falta a la economía política contemporánea, el análisis macroeconómico del sistema capitalista. Ciertamente, eso era volver a los clásicos, pero no a la tesis esencial de A. Smith y de Ricardo, que decía que el trabajo es la sustancia del valor de cambio de las mercancías. Este breve inventario del campo y de los límites de la antropología, de sus relaciones con la historia y la economía política, y el esquemático esbozo de las corrientes teóricas que se oponen en el seno de esta última disciplina desde hace un siglo eran indispensables para comprender la naturaleza y el alcance de los problemas y de la tesis que se han debatido a todo lo largo de los textos que hemos elegido.,

Sabemos, por tanto, que los materiales antropológicos tratan de formas de organización económicas y sociales diferentes a las de la sociedad burguesa y que su existencia está en adelante subordinada a las condiciones de reproducción del modo de producción capitalista. Sabemos también que esta diferencia y esta subordinación ponen en entredicho, inevitablemente, las ideas que teníamos acerca de nuestra propia sociedad. Y también sabemos que los conceptos de la economía política elaborados para dar cuenta de un sistema económico de producción mercantil industrial son considerados por numerosos economistas como portadores de una verdad universal en la medida en que éstos explicitan las leyes naturales del comportamiento nacional del *Homo oeconomicus* que dormita en todo individuo y en toda época, y sólo habría podido aplicarse y desarrollarse con la economía de mercado capitalista moderna, que de este modo se convierte en la norma y la encarnación de la racionalidad económica. Finalmente, veremos que esta pretensión a la universalidad es discutida por los propios economistas y que algunos, de los cuales Marx fue el más importante, discuten incluso que los conceptos comunes de la economía política digan la verdad sobre la estructura profunda, oculta, del modo de producción capitalista, puesto que enmascaran el hecho fundamental de la explotación de los trabajadores por los propietarios de los medios de producción y del capital. Ésta es la compleja red de problemas debatidos en la presente selección de textos, y en contra de la opinión de aquellos que desearían encontrar un corte radical entre nuestro siglo y el precedente, es evidente que esta red ya existía en el siglo XIX.

Hemos incluido a cuatro autores del siglo XIX, uno de los cuales, Karl Bücher⁷, sirve de contraste con los otros, a pesar de que tuvo una cierta celebridad a fines de ese siglo, porque, siguiendo las direc-

7. Karl BÜCHER, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 1893. Véase a este respecto la crítica de K. Bücher en Olivier LEROY, *Essai d'introduction critique à l'étude de l'économie primitive*, París, Paul Geuthner, 1923.

trices de su maestro, Karl Rodbertus⁸ había propuesto un esquema general de la evolución económica de Occidente en tres fases, que van de la economía familiar a la economía urbana y de ésta a la economía nacional, esquema pobre que es, simultáneamente, una historia falsa y una falsedad histórica. Hemos tenido que dejar a un lado, a principios de nuestro siglo, a Max Weber, puesto que, aun cuando fue uno de los más grandes, no ha sido un fundador. Marx, Maine y Morgan son tres fundadores; Maine del derecho comparado, Morgan de la antropología. Marx ocupa un lugar aparte, puesto que funda el «marxismo», lo cual es algo muy distinto a fundar una disciplina más en las ciencias humanas. Los tres piensan que los materiales etnográficos permiten completar las partes que faltan a nuestro conocimiento de la evolución de la humanidad. Los tres piensan que hubo progreso en el curso de esa evolución y que el signo de ese progreso es la moderna liberación de las capacidades creativas del individuo. Pero, mientras Maine, pensador Victoriano, se satisface con ver en las naciones europeas el término de esta evolución y la coronación de la civilización, Morgan, y sobre todo Marx, insisten en el carácter contradictorio de esta civilización basada en una forma moderna de explotación del hombre por el hombre, y muestran que la evolución continuará en el sentido de la eliminación de esta contradicción.

Una de las cuestiones más debatidas durante el siglo XIX es la de la diversidad de las formas de propiedad, de su evolución y, particularmente, del origen de la propiedad privada. Por esta razón, y porque reflexionó sobre los mismos materiales etnográficos, recogidos por los administradores ingleses en las Indias, que utilizó Marx, hemos incluido a Maine en esta selección de textos. Maine y Morgan tratan de la evolución de los sistemas económicos, separando el estudio de las formas de la propiedad del estudio de las condiciones materiales de la producción. No obstante Morgan era consciente de que había una relación entre estos dos terrenos, pero se reconocía incapaz de captar su articulación.

Es probable que la sucesión de las artes de la subsistencia, que hicieron su aparición durante largos intervalos de tiempo, facilite, a *fin de cuentas*, las bases más satisfactorias de esas divisiones [de la evolución] de la humanidad debido a la gran influencia que deben haber ejercido sobre la condición de la humanidad. Pero la investigación no se ha llevado lo bastante lejos en esta dirección como para que haya producido la información necesaria⁹.

A esta misma conclusión llegó Marx en 1844, Y Marx dedicó treinta años de su vida al análisis de las relaciones entre el progreso de las fuerzas productivas industriales, el modo de producción capi-

8. Karl RODBERTUS, "Zur Geschichte der römischen Tributsteuern". *Jhb. f. Nationalökon. u. Statist.*, IV, 1865, págs. 339 y ss.

9. *Ancient Society*, 1877, Calcuta, Bharati, 1953, pág. 9.

talista y las diversas instituciones de la sociedad burguesa. El texto de Marx que hemos elegido ocupa un lugar aparte. Fue escrito en 1859, después de que éste descubriera que la plusvalía del capital no es más que trabajo no pagado a los productores directos, a los obreros que sólo tienen para vender su fuerza de trabajo y están privados de la propiedad de los medios de producción y del dinero. Con ello lleva a cabo una crítica radical de «la doctrina de la ganancia de A. Smith y Ricardo». El descubrimiento de que en el centro del sistema capitalista y en el origen de la acumulación de la ganancia y del capital hay una separación radical del trabajador y los medios de producción le conduce a preguntarse sobre las condiciones que crearon esta separación, y entonces esboza no una historia real de la humanidad, sino una serie de «dibujos» de diversos tipos de formas de propiedad y de modos de producción que se sucedieron ante su vista desde el punto de partida de la evolución histórica en las diversas formas comunitarias, tribales, asiáticas, etc., de producción y propiedad hasta las formas modernas basadas en la explotación del trabajo asalariado y el intercambio universal de las mercancías¹⁰. En las cartas que Marx escribió en 1883 a Vera Zasulich subrayó que, si existía una necesidad de esta evolución, se aplicaba en primer lugar a la Europa occidental, y jamás se propuso, como sus epígonos, construir e imponer un esquema rígido de evolución unilineal de todas las sociedades. Marx, por tanto, buscaba las leyes de la evolución sin ser evolucionista al modo de Spencer, y de todos son conocidas sus reservas acerca de la transposición a la sociedad de las teorías darwinianas de la evolución de las especies.

Finalmente, Marx se negó a proyectar sobre todas las formas de sociedades no sólo las relaciones capitalistas y los conceptos que las expresan, bien o mal, sino también los conceptos que parecen más generales, más neutros, como el concepto de trabajo.

El trabajo es, al parecer, una categoría muy simple y la idea de trabajo en general es tan vieja como el mundo. Concebido desde el punto de vista económico, en toda su simplicidad, el "trabajo" es, no obstante, una categoría tan moderna como las relaciones que engendra esta abstracción, pura y simple. Este ejemplo del trabajo muestra de forma evidente que las categorías más abstractas, aunque válidas para todas las épocas, debido a su abstracción, no dejan de ser, por abstractas que parezcan, el producto de condiciones históricas y sólo son *plenamente válidas* en los límites de dichas condiciones¹¹.

Y lo mismo sucede con las categorías moneda, cambio, capital, etcétera.

Si contemplamos ahora el siglo xx, los debates siguen siendo los

mismos, aun cuando con la obra de Boas, Malinowski y los antropólogos contemporáneos algo ha cambiado profundamente.

Los formalistas —con Burling, Leclair, Salisbury— se basan en el hecho de que, en toda sociedad, hay formas de rareza y competición, para afirmar que las categorías de la economía política marginalista se aplican en todas partes en donde los hombres están ocupados en «maximizar» algo. Los sustantivistas, por el contrario, subrayan la diversidad de los sistemas económicos y pretenden que es imposible utilizar universalmente las categorías de la economía política porque dichas categorías han sido elaboradas para analizar unas economías organizadas para la producción y el intercambio de mercancías, dominadas por el mercado. En otras sociedades, por el contrario, la economía no está regulada por el juego de un mercado, sino que se encuentra «empotrada» en el funcionamiento de «instituciones generales» (Evans-Pritchard), de instituciones plurifuncionales que pueden ser tanto el parentesco, como la religión o las relaciones políticas. Polanyi recoge de Boas y Malinowski una especie de tipología empirista de diversos mecanismos de integración de la economía, mecanismos de reciprocidad o de redistribución. Por lo demás, este autor se niega a distribuir estos diversos mecanismos a lo largo de un esquema de evolución de los sistemas económicos. Lo que ha desaparecido definitivamente con el descubrimiento del *potlatch* de los indios kwakiutl o del *kula* de los indígenas de las islas Trobiand de Melanesia es la imagen de los primitivos preocupados sólo en subsistir, aplastados por la naturaleza y sin tiempo para crear «cultura». Por una singular inversión son las sociedades de cazadores-recolectores del desierto de Kalahari o de la selva congoleña las que en la actualidad le parecen a Marshall Sahlins disfrutar de la auténtica «sociedad de la abundancia», esa sociedad en la que los medios cubren totalmente a las necesidades¹².

Pero si Polanyi sigue a Marx cuando éste se niega a proyectar en toda sociedad las categorías de la economía política «burguesa», no tiene en cuenta lo esencial de los conceptos de Marx, la noción de modo de producción, la de correspondencia estructural entre modos de producción y formas de sociedad, ni la tesis de que el valor es trabajo social coagulado, ni la noción de las transformaciones necesarias de los modos de producción y de las sociedades. Sigue siendo empirista, Y también lo son los neoevolucionistas, pero a diferencia de Polanyi, éstos integran los análisis de este último de los mecanismos de reciprocidad, de redistribución y de intercambio mercantil en un esquema de evolución de las formas de sociedades, de las bandas a las tribus, de las tribus a los grupos organizados en torno a un jefe, de éstos al Estado y a las sociedades de clases. Eric Wolf define a los campesinos como unos «agricultores explotados» por una clase dominante, por contraste con los agricultores «primitivos»

10. Cf. MAURICE GODELIER, Introducción a Marx en *Les sociétés précapitalistes*, París, Ed. Sociales, 1970, págs. 1-142.

11. MARX, *Grundrisse*.

12. Cf. MARSHALL SAHLINS, "La première société d'abondance". *Les Temps modernes*, 268, octubre de 1968, págs. 641-680 y *Stone-Age Economics*, Chicago, Illinois, Aldine, 1972, cap. I. En *Stone-Age Economics* M. Sahlins lleva a cabo explícitamente una aproximación estructural y marxista, mientras que en *Tribesmen* (Chicago, Illinois, Aldine, 1966) defendía aún ciertas tesis neoevolucionistas.

Primera parte

La herencia del siglo XIX

cuyo trabajo o medios de producción no están alienados, y toma de Marx la teoría de las tres formas de la renta de bienes raíces. Pero tanto en Sahlins como en Wolf falta una auténtica teoría de los modos de producción y de su articulación interna con los demás niveles de organización de la sociedad: parentesco, política, ideología.

Pues el problema fundamental está ahí, en la definición de qué se entiende por economía, en el descubrimiento y la explicación de las formas que adquieren, del lugar que ocupan, en los diversos tipos de sociedad, las relaciones de los hombres entre sí en la producción de las condiciones materiales de su existencia¹³. Por esta razón hemos concluido planteando la pregunta: «¿Es posible la antropología económica?»¹⁴. Nosotros creemos que la teoría de los modos de producción aún está por construirse, puesto que en la trama visible de las relaciones sociales jamás se puede leer directamente la naturaleza exacta de las relaciones de producción. Y si creemos que, para construir esta teoría, es preciso emprender el camino a partir de Marx, también sabemos que éste no asignó por anticipado —tal como han hecho muchos de sus discípulos— una forma, un contenido y un lugar invariables a lo que puede funcionar como relaciones de producción. Lo importante era suponer que existe una jerarquía de funciones y no de instituciones, como quieren que sea los empiristas, una jerarquía en la causalidad de las estructuras sociales en lo que concierne al funcionamiento, la reproducción y la evolución de las sociedades.

Siguiendo este camino se puede esperar no desarrollar una disciplina más —la antropología económica—, sino situar la historia en lo posible, en el futuro y superar un día las compartimentaciones fétiches y las arbitrarias divisiones de las ciencias humanas que oponen actualmente la antropología a la historia o la sociología a la economía. Pero, claro está, si existen unas leyes de la historia, no son de la «historia en general», que es un concepto sin objeto correspondiente, sino de las diversas formaciones económicas y sociales que analizan el historiador, el antropólogo, el sociólogo o el economista.

Este libro es, ante todo, un inventario de problemas teóricos y metodológicos. Los dos siguientes reunirán una treintena de textos que tratarán de hechos célebres como el potlatch, las monedas primitivas, la organización económica del Estado inca y de problemas fundamentales como las relaciones entre parentesco o religión y economía.

Antes de terminar, queremos dar las gracias a los profesores John Barnes, Georges Dalton, Mary Douglas, Marshall Sahlins, Richard Salisbury y Eric Wolf por las sugerencias que nos han formulado durante la elaboración de esta recopilación.

13. Cuestión fundamental que plantea a su modo Louis DUMONT cuando discute en *Homo hierarchicus* (París, Gallimard, 1966) sobre el lugar y el estatuto de la economía en el funcionamiento del régimen de castas en la India.

14. Maurice GODELIER, *Horizon, trajets marxistes en anthropologie*, París, Maspero, 1973, cap. I.

KARL MARX

FORMAS QUE PRECEDEN A LA PRODUCCIÓN CAPITALISTA

Si un supuesto del trabajo asalariado y una de las condiciones históricas del capital es el trabajo libre y el cambio de este trabajo libre por dinero a fin de reproducir y valorizar el dinero, a fin de ser consumido por el dinero como valor de uso, no para el disfrute sino como valor de uso para el dinero, del mismo modo, otro supuesto es la separación del trabajo libre con respecto a las condiciones objetivas de su realización, con respecto al medio de trabajo y al material de trabajo. Por lo tanto, ante todo, separación del trabajador con respecto a la tierra como su *laboratorium*¹ natural —y, por consiguiente, disolución de la pequeña propiedad de la tierra, así como también de la propiedad colectiva de la tierra basada en la comuna² oriental. Bajo estas dos formas el trabajador se comporta con las condiciones objetivas de su trabajo como con su propiedad: estamos ante la unidad natural del trabajo con sus supuestos materiales. En consecuencia, el trabajador tiene una existencia objetiva, independientemente del trabajo. El individuo se comporta consigo mismo como propietario, como señor de las condiciones de su realidad. Se comporta del mismo modo con los otros y, según que este *supuesto* esté puesto como derivado de la estructura comunitaria o de las familias individuales que constituyen la comunidad, se comporta con los otros como con copropietarios, como con tantas otras encarnaciones de la propiedad común, o como con propietarios autónomos, junto a los cuales la propiedad común misma, que antes todo lo absorbía y dominaba, es puesta como un particular *ager publicus*³ diferenciado, junto a los muchos propietarios privados de la tierra.

En ambas formas, los individuos no se comportan como trabajadores sino como propietarios —y miembros de una entidad comuni-

1. Taller, lugar de trabajo.

2. Para la designación de realidades próximas, Marx emplea cuatro términos, *Kommune*, *Gemeinde*, *Gemeinwesen* y *Gemeinschaft*, que traduciremos respectivamente por "comuna", "comunidad", "estructura comunitaria" y "colectividad" (o "entidad comunitaria"). [M. G.]

3. Tierra pública.

taria, que al mismo tiempo trabajan—. El objetivo de este trabajo no es *la creación de valor* —aun cuando es posible que se ejecute plus-trabajo para intercambiarlo por productos ajenos, i.e.⁴ por plusproductos— sino que su objetivo es el mantenimiento del propietario individual y de su familia así como de la estructura comunitaria global. El poner al individuo como trabajador, en esta desnudez, es en sí mismo un producto *histórico*.

En la primera de estas formas de propiedad de la tierra, aparece, ante todo, como primer supuesto una estructura comunitaria resultante de un proceso natural. La familia y la familia extendida dentro de la tribu⁵, por ampliación o por intermarriage⁶ entre familias, o una combinación de tribus. Dado que se puede admitir que la *vida pastoril*, o más en general el *nomadismo*, constituye la primera forma de los modos de existencia, en la cual la tribu no se instala en una sede determinada sino que aprovecha para el pastaje lo que va encontrando —pues los hombres no son por naturaleza sedentarios (para ello deberían encontrarse en un ámbito natural tan especialmente fértil como para que se establecieran en él al igual que monos en un árbol; al no ocurrir esto, [andarán] *roaming* como las bestias salvajes)—, en consecuencia, la *comunidad tribal*, la entidad comunitaria natural, no aparece como resultado sino como *supuesto de la apropiación colectiva* (temporaria) *del suelo y de su utilización*. Cuando finalmente se asiente, el que esta comunidad primitiva se modifique en mayor o menor grado dependerá tanto de diversas condiciones externas, climáticas, geográficas, físicas, etc., como de su particular disposición natural, etc.: de su carácter tribal⁸. La comunidad tribal resultante de un proceso natural, o, si se quiere, la horda —la comunidad de sangre, de idioma, de costumbres, etc.— es el primer supuesto de la *apropiación de las condiciones objetivas* de su vida y de la actividad de autorreproducción y de objetivación de ésta (actividad como pastores, cazadores, agricultores, etc.). La tierra es el gran laboratorio, el arsenal, que proporciona tanto el medio de trabajo

4. Abreviaturas de *id est*, esto es.

5. La palabra *Stamm* designa solamente un grupo de personas emparentadas y lo traduciremos por "tribu". En la época de Marx, la distinción entre "clan" y "tribu" todavía no estaba establecida. Marx emplea la palabra *Clan* para designar el "clan" escocés. En algunos pasajes, Marx emplea el término *Stamm* en un sentido que corresponde al que la etnología posterior ha reservado al término "clan" (grupo de parientes consanguíneos). En otros pasajes, emplea el mismo término en un sentido más amplio, correspondiendo al sentido que luego fue atribuido a los términos "tribu" o "grupo étnico". Debe notarse que para Marx, este tipo de organización social es espontáneo o natural (*naturwüchsig*) y se confunde con la "horda", que se supone que es el agrupamiento humano primitivo directamente derivado de la animalidad. De hecho, hoy día sabemos que las formas más rudimentarias de organización social que conocemos no son "naturales" y difieren de forma fundamental de las formas de organización animales, presentan una complejidad y una elaboración que las hace depender de la cultura y no de la naturaleza. La hipótesis según la cual la "horda" sería la forma primitiva de la organización humana no ha encontrado hasta el momento ninguna confirmación y, generalmente, es rechazada por los etnólogos, [M. G.]

6. Matrimonios mixtos.

7. Vagabundeando o marchando a la aventura.

8. Marx escribe "Stammcharakter" (literalmente su carácter de tribu, hoy diríamos su carácter étnico). Carácter "racial" sería una traducción unilateral: aunque, probablemente, este aspecto no deba excluirse. Durante la época en la que escribe Marx, la idea de que las características sociales puedan ser atribuidas a la raza es corriente y todavía no había sido desmentida por la ciencia, [M. G.]

como el material de trabajo, como también la sede, la *base* de la colectividad. [Los hombres] se comportan con ella ingenuamente, [tratándola] como *propiedad de la entidad comunitaria*, de la entidad comunitaria que se produce y reproduce a través del trabajo viviente. Cada individuo se comporta como *propietario* o *poseedor*⁹ sólo en tanto miembro, member, de esta colectividad. La *apropiación* real a través del proceso de trabajo ocurre bajo estos supuestos, los cuales no son ellos mismos *producto* del trabajo, sino que aparecen como los supuestos naturales o *divinos* de éste. Contando siempre con esta misma relación fundamental como base, esta forma puede realizarse de maneras muy diversas, P. ej., de ningún modo está en contradicción con ella el que, tal como en la mayor parte de las formas fundamentales *asiáticas*, la *unidad omnicomprendiva*, que está por encima de todas estas pequeñas entidades comunitarias, aparezca como el *propietario* superior o como el *único propietario*, de tal modo que las comunidades efectivas sólo aparezcan como poseedores *hereditarios*. Dado que la *unidad* es el propietario efectivo y el supuesto efectivo de la propiedad colectiva, ésta misma puede aparecer como algo particular por encima de las muchas entidades comunitarias particulares y efectivas y, en consecuencia, el individuo resulta en ellas desprovisto in fact de propiedad, o la propiedad —i.e. el comportamiento del individuo con las condiciones *naturales* del trabajo y de la reproducción como con [condiciones] que le pertenecen, objetivas, [que son para él el] cuerpo de su subjetividad preexistente como naturaleza inorgánica— aparece mediada para él por una franquicia que la unidad global —unidad que se realiza en el déspota como padre de las muchas entidades comunitarias— [otorga] al individuo por intermedio de la comunidad particular. El plusproducto —que además se ve determinado legalmente como consecuencia de la apropiación efectiva a través del trabajo — pertenece entonces de por sí a esta unidad suprema. Por lo tanto, en medio del despotismo oriental y de la carencia de propiedad que parece existir jurídicamente en él, existe de hecho, como fundamento, esta propiedad comunitaria o tribal, producto sobre todo de una combinación de manufactura y agricultura dentro de la pequeña comunidad, que de ese modo se vuelve enteramente self-sustaining¹⁰ y contiene en sí misma todas las condiciones de la reproducción y de la plusproducción. Una parte de su plus-trabajo pertenece a la colectividad superior, que en última instancia existe como *persona*, y este plus-trabajo se hace efectivo tanto en tributos, etc., como en el trabajo común destinado a exaltar a la unidad, en parte al déspota real, en parte a la entidad tribal imaginada, al dios. Este tipo de propiedad comunitaria, en tanto se realiza realmente en el trabajo, puede a su vez aparecer [de dos maneras]: por un lado, las pequeñas comunidades pueden vegetar independientemente una al lado de la otra y en ellas el individuo trabaja independientemente, con su familia, en el lote que le ha sido asignado

9. Marx distingue entre *Eigentümer*, "propietario" y *Besitzer*, "poseedor" en el sentido de "detentador" a menudo temporero. [M.G.]

10. Autosuficiente.

(un trabajo determinado para *reservas colectivas*, por así decirlo para *insurance*¹¹, por un lado, y para *costear los gastos de la entidad comunitaria en cuanto tal*, o sea, para la guerra, para el servicio divino, etc.; el *dominium*¹² señorial en su sentido más originario se encuentra primeramente aquí, p. ej. en las comunidades eslavas, en las rumanas, etc. Aquí se da la transición a la prestación personal, etc.), o, por el otro lado, la unidad puede extenderse hasta incluir también el carácter colectivo del trabajo mismo, lo cual puede constituir un sistema formalizado como en México, Perú en especial, entre los antiguos celtas y algunas tribus de las Indias. Además, el carácter colectivo puede estar presente en la tribu de modo que la unidad esté representada por un jefe de la familia tribal o como la relación recíproca entre los padres de familia. Según esto, la entidad comunitaria tendrá una forma más despótica o más democrática. En consecuencia, las condiciones colectivas de la apropiación real a través del trabajo, [p. ej.] *sistemas de regadío*, muy importantes entre los pueblos asiáticos, medios de comunicación, etc., aparecen como obra de la unidad superior, del gobierno despótico que flota por encima de las pequeñas comunidades. En estos casos, las ciudades propiamente dichas surgen junto a estas aldeas sólo en aquel punto que es particularmente favorable para el comercio con el exterior o allí donde el gobernante y sus sátrapas intercambian sus ingresos (plusproducto) por trabajo, gastan esos ingresos como *labour-funds*¹³.

La segunda forma —la cual, como la primera ha dado lugar a modificaciones esenciales, históricamente, etc.—, producto de una vida histórica más dinámica, de los avatares y de las modificaciones de las tribus originarias, tiene también como primer supuesto la *estructura comunitaria*, pero no como en el primer caso en cuanto sustancia, de la cual los individuos son meros accidentes o con respecto a la cual sólo constituyen componentes naturales; tampoco supone la tierra como base, sino la ciudad como sede ya desarrollada (centro¹⁴) de los campesinos (propietarios de la tierra). La tierra de cultivo aparece como territorio de la ciudad, no ya la aldea como mero accesorio de la tierra. La tierra en sí —y no importa qué dificultades ofrezca para su laboreo, para su apropiación real— no ofrece obstáculos para comportarse con ella como con la naturaleza inorgánica del individuo vivo, como con su taller, como con el medio de trabajo, objeto de trabajo y medio de vida del sujeto. Las dificultades que encuentra la comunidad sólo pueden provenir de otras comunidades, que ya han ocupado esa tierra o que molestan a la comunidad en su ocupación. La guerra es entonces la gran tarea común, el gran trabajo colectivo, necesario para ocupar las condiciones objetivas de la existencia vital o para proteger y eternizar la ocupación de las mismas. Por lo tanto, la comunidad compuesta de familias se organiza en primer término para la guerra —como organización militar y guerrera—, y ésta es

11. Seguro.

12. Dominio.

13. Fondos de Trabajo. [M. G.]

14. En el ms., "Zentrum" ("centro") sin paréntesis y escrito encima de "Sitz" ("sede").

una de las condiciones de su existencia como propietaria. La concentración de las viviendas en la ciudad es base de esta organización guerrera. La naturaleza de la organización tribal lleva por sí misma a [la constitución de] linajes superiores e inferiores, diferenciación esta que se desarrolla aún más por la mezcla con tribus sojuzgadas, etc. La propiedad comunitaria como propiedad estatal *ager publicus*— se ve en este caso separada de la propiedad privada. La propiedad del individuo no es aquí inmediatamente y de por sí propiedad comunitaria, como en el primer caso¹⁵, donde, a su vez, tampoco es propiedad del individuo separado de la comunidad, pues éste es más bien sólo su poseedor. Cuanto menor sea el grado en que la propiedad del individuo sólo pueda ser valorizada, de hecho, a través del trabajo común —como p. ej. en el Oriente por las acequias—, cuanto mayor sea el grado en que a través de migraciones, a través del movimiento histórico, se haya roto el carácter natural de la tribu, cuanto más se aleje la tribu de su sede original y ocupe tierra *ajena* y entre, por tanto, en condiciones de trabajo esencialmente nuevas, con un mayor desarrollo de la energía del individuo —su carácter común aparece y debe aparecer hada afuera sobre todo como unidad negativa—, tanto más están dadas las condiciones para que el individuo se convierta en *propietario privado* del suelo, de parcelas particulares, cuyo laboreo particular le corresponde a él y a su familia. La comunidad —como estado— es, por un lado, la relación recíproca entre estos propietarios iguales y libres, su vínculo contra el exterior, y es, al mismo tiempo, su garantía. La naturaleza de la estructura comunitaria se basa aquí en el hecho de que sus miembros son agricultores de parcelas, propietarios de la tierra que trabajan, y, en igual medida, la autonomía de éstos resulta de su relación recíproca en tanto miembros de la comunidad, [de la] salvaguardia del *ager publicus* para las necesidades colectivas y para la gloria colectiva, etc. En este caso, sigue siendo presupuesto para la apropiación del suelo el ser miembro de la comunidad, pero, en tanto miembro de la comunidad, el individuo es propietario privado. Se relaciona con su propiedad en tanto ésta es el suelo, pero, al mismo tiempo, en tanto ésta es su ser como miembro de la comunidad, y el mantenimiento de sí mismo como miembro es igualmente el mantenimiento de la comunidad y a la inversa, etc. La comunidad, si bien ya es aquí un *producto histórico* no sólo de *fact* sino también como algo reconocido como tal y que por lo tanto *tiene un origen*, es *supuesto* de la *propiedad* del suelo —es decir de la relación entre el sujeto que trabaja y los presupuestos naturales del trabajo, [dados] como algo que le pertenece—, pero esta pertenencia es mediada por su ser miembro del estado, por el ser del estado y, por lo tanto por un *supuesto* que es pensado como divino, etc. Concentración en la ciudad, con *el campo* como territorio; economía campesina en pequeña escala, que trabaja para el consumo inmediato; manufactura como actividad doméstica accesoria de las mujeres e hijas¹⁶ (hilar y tejer) o independizada sólo en algunas ramas específicas (fabri⁶,

15. Caso.

16. Artesanos, más en particular artesanos que trabajaban con metales.

etc.). El supuesto de la perduración de esta ¹⁷ estructura comunitaria, es el mantenimiento de la igualdad entre sus self-sustaining peasants¹⁸ libres y el trabajo propio como condición para la perduración de su propiedad. [Los individuos] se comportan con las condiciones del trabajo como propietarios, pero, en realidad, estas condiciones aún deben ser puestas constantemente por el trabajo personal como condiciones y elementos objetivos de la personalidad del individuo. Por otro lado, la orientación de esta pequeña comunidad guerrera la empuja más allá de estos límites, etc. (Roma, Grecia, judíos, etc.). «Una vez que los augurios», dice Niebuhr, «le aseguraron a Numa la aprobación divina de su elección, la primera preocupación del piadoso rey no fue el servicio del templo sino el de los hombres. Dividió las tierras que Rómulo había ganado en la guerra y había dejado para que fueran ocupadas: instauró el culto de Término. Todos los legisladores antiguos, y sobre todo Moisés, fundaron el éxito de sus preceptos en favor de la virtud, la rectitud y las buenas costumbres sobre la propiedad de la tierra o, por lo menos, sobre la posesión hereditaria segura de la tierra para el mayor número posible de ciudadanos». (Vol. I, 245, 2a. ed., *Hist. Rom.*) El individuo es placed in such conditions of gaining his life as to make not the acquiring of wealth his object, but self-sustenance, its own reproduction as a member of the community; the reproduction of himself as proprietor of the parcel of ground and, in that quality, as a member of the commune. La perduración de la commune es la reproducción de todos los members de la misma como self-sustaining peasants, cuyo plustrabajo, el trabajo de la guerra, etc., pertenece igualmente a la commune. La propiedad del propio trabajo es mediada a través de la propiedad de la condición del trabajo —de la parcela de tierra, a su vez garantizada a través de la existencia de la comunidad, y ésta a su vez a través del plustrabajo bajo la forma de servicio guerrero, etc., de los miembros de la comunidad. El miembro de la comunidad no se reproduce a través de la cooperación en el trabajo wealth producing²⁰, sino a través de la cooperación en el trabajo para los intereses colectivos (reales o imaginarios) ligados al mantenimiento del nexo hacia afuera y hacia adentro. La propiedad es quiritaria²¹, romana, el propietario privado de la tierra sólo lo es como romano, pero como romano es propietario privado de la tierra.

Una [tercera]²² forma de la propiedad de las condiciones naturales de su trabajo por parte de los individuos que trabajan, self-sustaining members of the community²³, es la germánica. En este caso

17. "Dieses", en edic. 1939, "des" ("de la").

18. Campesinos autosuficientes.

19. Colocado en condiciones tales para ganar su vida que su objetivo no es la adquisición de riqueza sino la subsistencia, su propia reproducción como miembro de la comunidad; su propia reproducción, como propietario de la parcela y, en tal carácter, como miembro de la comunidad.

20. Productor de riqueza.

21. En el texto aparece la palabra "Quiritorium", que no está registrada, como palabra latina, pero que probablemente sea un error por "quiritium"; propio de los ciudadanos romanos, quiritario. Más adelante Marx utiliza la palabra alemana "quiritarische".

22. "Fine [dritte]"; en edic. 1939 "Eine [andere]" ("otra").

23. Miembros autosuficientes de la comunidad.

no ocurre como en la forma específicamente oriental, en la que el miembro de la comunidad es como tal copropietario de la propiedad colectiva (donde la propiedad sólo existe como propiedad de la tierra, el miembro individual como tal es sólo poseedor de una parte específica, hereditaria o no, pues a ninguno le pertenece de por sí una fracción de propiedad, sino como miembro inmediato de la comunidad, en cuanto está en unidad directa con ella y no en cuanto se diferencia de ella. En consecuencia, este individuo ²⁴ es sólo poseedor. Sólo existe propiedad colectiva y únicamente posesión privada. Los modos de esta posesión en relación con la propiedad colectiva pueden modificarse por completo histórica o localmente, etc., según que el trabajo mismo ocurra a cargo del poseedor privado aislado o, a su vez, esté determinado por la comunidad o por la unidad situada por encima de las comunidades particulares). Tampoco ocurre como en la forma griega, romana (en suma, en la forma antigua clásica), en la cual la tierra es ocupada por la comunidad y es suelo romano: una parte corresponde a la comunidad como tal, en cuanto diferente de sus miembros, ager publicus en sus diversas formas; la otra parte es dividida y cada parcela es romana en cuanto es la propiedad privada, el dominio, de un romano, la parte que le pertenece del laboratorio, pero, a su vez, él sólo es romano en cuanto posee derecho soberano sobre una parte de la tierra romana.

[En la Antigüedad, el comercio y los oficios urbanos eran poco apreciados, mientras que la agricultura era altamente respetada; en la Edad Media, la evolución opuesta.] [El derecho al usufructo de la tierra comunitaria a través de su posesión les correspondía originariamente a los patricios; éstos luego se lo otorgaron a sus clientes; la *transferencia en propiedad* [de tierras] del ager publicus les correspondió exclusivamente a los plebeyos; todas las asignaciones en favor de los plebeyos y compensación por una parte de la tierra comunitaria. *Propiedad territorial propiamente dicha*, a excepción de la situada al pie de ²⁵ los muros de la ciudad, originariamente sólo en manos de los plebeyos (comunidades rurales luego absorbidas).] [Carácter esencial de la plebe romana, como un conjunto de campesinos, tal como se pone de manifiesto en su propiedad quiritaria. Los antiguos consideraban unánimemente el trabajo de la tierra como la *ocupación propia* del hombre libre, la escuela de los soldados. Allí está contenida la antigua cepa de la nación, que se modifica en las ciudades, donde se establecen artesanos y comerciantes extranjeros y donde también llegan los nativos atraídos por la ganancia. Donde existe esclavitud, el liberto busca su subsistencia a través de tales ocupaciones en las cuales a menudo reúne riquezas: de tal modo, también en la Antigüedad estos oficios se encontraban sobre todo en sus manos y, por consiguiente, no eran decorosos para el ciudadano; de ahí la opinión de que sería peligroso otorgar a los artesanos la ciudadanía plena (por regla general, entre los antiguos griegos estaban excluidos de ella).

24. "Dieser Einzelne": en ms., "Diese Einheit" ("esta unidad").

25. "Unter den"; en la edic. 1939, "um die" ("alrededor de").

Οὐδενὶ ἐξῆν Ῥωμαίων οὔτε κάπηλον οὔτε χειροτέκνην βίου ἔχειν²⁶

Los antiguos no tenían ni siquiera vagamente la idea de la dignidad propia a la organización corporativa, tal como ésta aparece en la historia de las ciudades medievales, e incluso en éstas, en cuanto las corporaciones vencieron a los linajes, el espíritu militar declinó por completo y, por consiguiente, también el respeto por la ciudad fuera de ella y su libertad.] [Las tribus de los estados antiguos estaban constituidas de dos maneras: sobre la base de *relaciones de parentesco* o sobre la base de *la ocupación del suelo*. Las tribus basadas en *relaciones de parentesco* superan en antigüedad a las tribus basadas en *la ocupación del suelo* y en casi todas partes fueron suplantadas por éstas. Su forma más estricta, más extrema, es la organización de castas, separadas las unas de las otras, sin derecho a matrimonio mixto y enteramente diferenciadas en cuanto a su status, correspondiéndole a cada una un oficio exclusivo e incambiable. Las tribus basadas en *la ocupación del suelo* correspondieron originariamente a una división de la tierra en distritos y aldeas, de tal modo que, en el Atica bajo Clístenes, aquel que en el momento de la división se encontraba en una aldea fue registrado como un demotes²⁷ de esa aldea, miembro de la phylé²⁸ de la región a la que pertenecía la aldea. La regla era que, de ahí en adelante, sus descendientes, sin que importara su lugar de residencia, quedaran en la misma phylé y el mismo demos, con lo cual también esta división asumió una apariencia de descendencia ancestral. El linaje romano²⁹ no [era un] parentesco de sangre: al nombre colectivo, Cicerón agrega como indicación: «descendencia de [hombres] libres». Los sacra³⁰ comunes de los gentiles³¹ romanos desaparecieron más tarde (ya en tiempos de Cicerón). Lo que se mantuvo más tiempo fue la herencia [conjunta] de los miembros del linaje muertos sin deudos y sin testamento. En los tiempos más antiguos, los miembros de la gens tenían la obligación de ayudar a soportar cargas extraordinarias a aquellos de los suyos necesitados de asistencia. (Entre los germanos [esto se da] desde sus orígenes y en todas partes; máxima persistencia entre los ditmarsos³²). Las gentes³³ eran colectividades convencionales³⁴. En el mundo antiguo no existió ninguna organización más general que los linajes. Así, entre los galeses, los aristocráticos Campbells y sus vasallos constituyen un clan]. Dado que el patricio representa en mayor grado la

26. A ningún romano le estaba permitido dedicarse al comercio, al menudeo o ser artesano.

27. Miembro de un *demás*, circunscripción territorial básica.

28. Tribu.

29. "Das römische Geschlechter"; en edic. .1939, "Diese römischen Geschlechter" ("estos

linajes romanos").

30. Santuarios.

31. Miembros de la gens o grupo teóricamente consanguíneo que constituía la unidad social básica. Marx muestra que esta consanguinidad era, en gran parte, teórica.

31. Habitantes de una lona de Holstein, en el actual estado de Schleswig Holstein.

33. Plural de gens.

34. El término que traducimos por "colectividades convencionales" es *Innungen* que designa ordinariamente, en alemán, las corporaciones o los gremios. Marx quiere aquí, con este término, oponer el carácter convencional o artificial de la "gens", tal como es definida por su carácter "natural" que Marx asigna a la tribu o a la horda primitiva, [M. G.]

entidad comunitaria, él es el *possessor*³⁵ del *ager publicus* y lo utiliza por intermedio de sus clientes, etc. (y también se lo va apropiando gradualmente). La comunidad germanica no se concentra en la ciudad; la mera concentración —la ciudad como centro de la vida rural, domicilio de los trabajadores de la tierra e igualmente centro de la conducción de la guerra— otorga entonces a la comunidad como tal una existencia externa, diferente de la del individuo. La historia antigua clásica es historia urbana, pero de ciudades basadas sobre la propiedad de la tierra y la agricultura; la historia asiática es una especie de unidad indiferente de ciudad y campo (en este caso las ciudades verdaderamente grandes deben ser consideradas meramente como campamento señorial, como una superfetación sobre la estructura propiamente económica); la Edad Media (época germanica) surge de la tierra como sede de la historia, historia cuyo desarrollo posterior se convierte luego en una contraposición entre ciudad y campo: la [historia] moderna es urbanización del campo, no, como entre los antiguos, ruralización de la ciudad.

Como resultado de la concentración en la ciudad, la comunidad como tal posee una existencia económica; la mera existencia de la ciudad como tal es diferente de la mera pluralidad de casas independientes. En este caso, el todo no consiste en sus partes. Es una especie de organismo autónomo. Entre los germanos, entre quienes los cabezas de familia se establecen en los bosques, separados por grandes distancias, la comunidad solamente existe, considerada sólo *externamente*, en virtud de cada acto de reunión de sus miembros, aun cuando su unidad *existente en sí* [misma] está puesta en la ascendencia, la lengua, el pasado y la historia comunes, etc. En consecuencia, la *comunidad* aparece como una *reunión*, no como una *unión*, como acuerdo entre sujetos autónomos que son los propietarios de la tierra, no como unidad. Por ello la comunidad no existe in fact como *estado*, como *entidad estatal*, tal como entre los antiguos, por que no existe como *ciudad*. Para que la comunidad adquiriera una existencia real, los propietarios libres de la tierra deben reunirse en *asamblea*, mientras que en Roma, p. ej., la comunidad *existe*, fuera de estas asambleas, en la presencia de la *ciudad misma* y de los funcionarios que están a su frente, etc. Sin duda, se da también entre los germanos el *ager publicus*, la tierra comunitaria o tierra del pueblo, diferenciada de la propiedad del individuo. Se trata de la tierra de caza, praderas, reservorios de leña, de aquella parte de la tierra que no puede ser dividida si es que ha de prestar servicios como medio de producción en esta forma determinada. Sin embargo, este *ager publicus* no aparece, como entre los romanos, p. ej., como la existencia económica particular del estado paralelamente a los propietarios privados, de tal modo que estos propietarios privados son tales en cuanto estaban excluidos, estaban privados, tal como los plebeyos, [del] usufructo

35. Poseedor.

36. El cuaderno siguiente, que aquí comienza, lleva el encabezamiento: "Cuaderno V (El capítulo del capital. Continuación)". En la hoja liminar del cuaderno dice: "Cuaderno V, enero 1858, Londres. (Comenzado el 22 de enero)".

del ager publicus. Entre los germanos, el ager publicus aparece, más bien, sólo como una ampliación de la propiedad privada individual y sólo figura como propiedad en cuanto posesión común de una tribu por la cual hay que luchar contra tribus enemigas. La propiedad del individuo no aparece mediada por la comunidad, sino que la existencia de la comunidad y de la propiedad comunitaria aparecen como mediadas, es decir, como relación recíproca de los sujetos autónomos, *Au fond*³⁷, el todo económico está contenido en cada casa individual³⁸, la cual constituye para sí un centro autónomo de la producción (manufactura sólo como ocupación doméstica accesoria de las mujeres, etcétera). En el mundo antiguo, la ciudad con sus tierras colindantes es el todo económico; en el mundo germánico, el domicilio individual, que sólo aparece como un punto en la tierra que le pertenece; no una concentración de muchos propietarios, sino [una] familia como unidad autónoma. En la forma asiática (por lo menos en la predominante), no hay propiedad, sino sólo posesión por parte del individuo; la comunidad [es] propiamente el propietario efectivo, en consecuencia, propiedad sólo como *propiedad colectiva* del suelo. Entre los antiguos (los romanos como el ejemplo más clásico, la cosa en la forma más pura, más delineada), [se da] la forma contrapuesta de la propiedad estatal y la propiedad privada, de tal modo que ésta existe mediada por aquello o la estatal misma existe en esta forma doble. Por consiguiente, el propietario privado es al mismo tiempo ciudadano urbano. Desde el punto de vista económico, la ciudadanía estatal se reduce a la forma simple del campesino habitante de una ciudad. En la forma germánica, el campesino no es ciudadano del estado, es decir, no es habitante de la ciudad, sino que el fundamento es la vivienda familiar autónoma, aislada, garantizada a través de su asociación con otras viviendas familiares similares de la misma tribu, y a través de su reunión ocasional para la guerra, la religión, la resolución de problemas legales, [de tareas] tales que afiancen la seguridad mutua. La propiedad individual de la tierra no aparece aquí como forma contrapuesta a la propiedad comunitaria, ni tampoco como medida a través de ésta, sino a la inversa. La comunidad sólo existe en la relación recíproca entre estos propietarios individuales de la tierra, en cuanto tales. La propiedad comunitaria en cuanto tal sólo aparece como un completo comunitario de las residencias individuales de la tribu y de las apropiaciones individuales del suelo. La comunidad no es la sustancia con respecto a la cual el individuo aparece sólo como accidente, ni tampoco lo general que, en cuanto tal, sea una *unidad existente* como representación y a la vez como presencia de la ciudad y de sus necesidades urbanas diferenciadas de las del individuo, o como suelo urbano, en cuanto existencia particular de la ciudad, la diferencia de la existencia económica particular del miembro de la comunidad. Por el contrario,

37. En el fondo.

38. En el sentido de "grupo doméstico", o de familia patriarcal, en el sentido de las "familias" romana. [M. G.]

la comunidad en sí, como comunidad en la lengua, en la sangre, etc., es algo que, por un lado, constituye un supuesto del propietario individual, pero, por otro lado, como existencia sólo se da en su *reunión efectiva* para objetivos comunes y, en la medida en que tiene una existencia económica particular a través del uso en común de zonas de caza, praderas, etc., éstas son utilizadas por cada propietario individual en cuanto tal, no (como en Roma) en cuanto representante del estado; propiedad efectivamente común de los propietarios individuales, no de la asociación de estos propietarios, que poseería en la ciudad misma una existencia separada de la de cada uno como [propietario] individual.

La cuestión es propiamente la siguiente: en todas estas formas en las que la propiedad de la tierra y la agricultura constituyen la base del orden económico y, por consiguiente, el objetivo económico es la producción de valores de uso, la *reproducción del individuo* en aquellas relaciones determinadas con su comunidad en las que él constituye la base de ésta, [en todas estas formas] hay: 1) apropiación de la condición natural del trabajo —de la tierra como instrumento originario de trabajo y a la vez como laboratorium, como reservorio de materias primas— no a través del trabajo, sino como supuesto del trabajo. El individuo se comporta con las condiciones objetivas del trabajo simplemente como con algo suyo, se comporta con ellas tratándolas como naturaleza inorgánica de su subjetividad, en la cual ésta se realiza a sí misma; la principal condición objetiva del trabajo no se presenta como *producto* del trabajo, sino que se hace presente como *naturaleza*; por un lado, [se da] el individuo viviente, por el otro, la tierra como condición objetiva de la reproducción de éste; 2) pero este *comportamiento* con el suelo, con la tierra, [tratándola] como propiedad del individuo que trabaja —el cual, en consecuencia, ya desde un principio no aparece, en esta abstracción, como mero individuo que trabaja, sino que tiene en la propiedad de la tierra un *modo objetivo de existencia*, que constituye un *supuesto* de su actividad, tal como su piel, sus órganos de los sentidos, a los que sin duda también reproduce en el proceso vital, y los desarrolla, etc., pero que, por su lado, constituyen un supuesto de ese proceso de reproducción—, [este comportamiento] está igualmente mediado a través de la existencia natural, en mayor o menor grado desarrollada históricamente y modificada, del individuo como *miembro de una comunidad*, o sea [a través de] su existencia natural como miembro de una tribu, etc. Así como un individuo aislado no podría tener lenguaje, tampoco podría tener propiedad del suelo. Cuanto más, podría nutrirse de él como sustancia, al igual que los animales. El comportamiento respecto a la tierra como propiedad es siempre mediado por la ocupación, pacífica o violenta, de la tierra por la tribu, por la comunidad en cualquiera de sus formas en mayor o menor grado naturales o ya resultado del desarrollo histórico. En este caso, el individuo nunca puede hacerse presente en la forma puntual con que aparece en cuanto mero trabajador libre. Si las condiciones objetivas de su trabajo están presupuestas como pertenecientes a él, también él está

presupuesto como miembro de una comunidad, a través de³⁹ la cual es mediada su relación con el suelo. Su relación con las condiciones objetivas del trabajo es mediada por su existencia como miembro de la comunidad; por otro lado, la existencia efectiva de la comunidad está determinada por la forma determinada de su propiedad de las condiciones objetivas del trabajo. Que esta propiedad mediada por la existencia en la comunidad aparezca como *propiedad colectiva*, en la cual el individuo sólo sea poseedor y no se dé propiedad privada alguna del suelo, o que la propiedad aparezca en la doble forma de propiedad estatal y privada, la una junto a la otra, de tal modo que esta última se presente como puesta por la primera, y, en consecuencia sólo el ciudadano del estado pueda y deba ser propietario privado, pero, por otro lado, su propiedad como ciudadano del estado tenga, al mismo tiempo, una existencia particular, o que, finalmente, la propiedad comunal aparezca sólo como ampliación de la propiedad individual, pero ésta se presente como la base y la comunidad en general no tenga existencia para sí fuera de la asamblea de los miembros y de su asociación para objetivos comunes, estas diversas formas de comportamiento de los miembros de la comunidad o tribu con respecto al suelo de la tribu —la tierra en la cual se ha establecido— dependen en parte de las condiciones económicas bajo las cuales éste se comporta con el suelo como propietario, es decir, bajo las cuales se apropia por el trabajo de los frutos de éste, lo cual a su vez, dependerá del clima, de las características físicas del suelo, del modo físicamente condicionado de su explotación, de su trato con las tribus enemigas o vecinas y de los cambios producidos por las migraciones, experiencias históricas, etc. Para que la comunidad siga existiendo según el modo antiguo, como tal, es necesaria la reproducción de sus miembros bajo las condiciones objetivas presupuestas. La producción misma, el progreso de la población (la cual⁴⁰ también pertenece [al ámbito de] la producción) suprimen gradual y necesariamente estas condiciones; las destruyen en vez de reproducirlas, etc. y de ese modo se desintegra la estructura comunitaria junto con las relaciones de propiedad en que estaba basada. La forma asiática es necesariamente la que se mantiene con mayor persistencia y duración. Esto está implícito en sus supuestos: que el individuo no llega a ser independiente de la comunidad, que [hay un] círculo self-sustaining de la producción, una unidad de la agricultura y la manufactura, etc. Si el individuo cambia su relación con la comunidad, cambia de ese modo a la comunidad y actúa en forma destructiva sobre ella, así como sobre su supuesto económico; por otro lado, el cambio de este supuesto económico, provocado por su propia dialéctica, empobrecimiento, etc. En especial la influencia de la organización guerrera y la conquista, que en Roma, p. ej., es esencialmente parte de las condiciones económicas de la comunidad misma, destruye el vínculo real sobre el cual ésta se basa. En todas estas formas, la *reproducción* de las relaciones *presupuestas* entre el individuo y su comunidad —relaciones en mayor o

39. "Durch" en el ms., "als" ("como").

40. "Dieser"; en edic. 1939, "dieser" ("el cual"),

menor grado naturales o producto de un proceso histórico, pero tradicionales— y de una existencia *objetiva determinada*, para él *predeterminada*, tanto con respecto a las condiciones del trabajo como con respecto a sus compañeros de trabajo y de tribu, es el fundamento del desarrollo, que, en consecuencia, es en adelante un desarrollo *limitado*, pero que, al traer la superación de los límites, representa decadencia y ruina⁴¹. El desarrollo de la esclavitud, la concentración de la propiedad de la tierra, el intercambio, el sistema monetario, la conquista, etc. [actuaron] así entre los romanos aun cuando todos estos elementos parecieron compatibles con el fundamento y parecieron en parte ampliaciones inofensivas de éste, en parte excesos derivados de él mismo. Pueden darse aquí grandes desarrollos dentro de un ámbito determinado. Los individuos pueden aparecer como grandes. Pero no hay que pensar aquí en un desarrollo libre y pleno ni del individuo, ni de la sociedad, pues tal desarrollo está en contradicción con la relación primitiva.

Nunca encontraremos entre los antiguos una investigación acerca de cuál forma de la propiedad de la tierra, etc., es la más productiva, crea la mayor riqueza. La riqueza no aparece como objetivo de la producción, aunque bien puede Catón investigar qué cultivo del campo es el más lucrativo, o Bruto prestar su dinero al mejor interés. La investigación versa siempre acerca de cuál modo de propiedad crea los mejores ciudadanos. La riqueza sólo aparece como fin en sí mismo entre los pocos pueblos comerciantes —monopolistas del carrying trade⁴²— que viven en los puertos del mundo antiguo, tal como los judíos en la sociedad medieval. La riqueza es aquí, por un lado, cosa, algo realizado en cosas, en productos materiales, a los cuales se contraponen el hombre como sujeto; por otra parte, como valor, es mero control sobre trabajo ajeno, pero no con el objetivo del dominio sino del goce privado, etc. En todas [estas] formas se hace presente con la configuración de cosa, trátase de una cosa o de relación por medio de las cosas, que reside fuera del individuo y accidentalmente junto a él. Por eso, la concepción antigua según la cual el hombre, cualquiera que sea la limitada determinación nacional, religiosa o política en que se presente, aparece siempre, igualmente, como objetivo de la producción, parece muy excelsa frente al mundo moderno donde la producción aparece como objetivo del hombre y la riqueza como objetivo de la producción. Pero, in fact, si se despoja a la riqueza de su limitada forma burguesa, ¿qué es la riqueza sino la universalidad de las necesidades, capacidades, goces, fuerzas productivas, etc., de los individuos, creada en el intercambio universal? ¿[Qué, sino] el desarrollo pleno del dominio humano sobre las fuerzas naturales, tanto sobre las de la así llamada naturaleza como sobre su propia naturaleza? ¿[Qué, sino] la elaboración absoluta de sus disposiciones creadoras sin otro presupuesto que el desarrollo histórico previo, que convierte en objetivo a esta plenitud total del desarrollo, es decir al desarrollo de todas las fuerzas humanas en cuanto tales,

41. Sobreentender: "de las antiguas relaciones".

42. Comercio itinerante, que implica transporte de bienes.

no medidas con un patrón *preestablecido*? ¿[Qué, sino una elaboración como resultado de] la cual el hombre no se reproduce en su carácter determinado sino que produce su plenitud total? ¿[Como resultado de] la cual no busca permanecer como algo devenido sino que está en el movimiento absoluto del devenir? En la economía burguesa —y en la época de la producción que a ella corresponde— esta elaboración plena de lo interno aparece como vaciamiento pleno, esta objetivación universal, como enajenación total, y la destrucción de todos los objetivos unilaterales determinados, como sacrificio del objetivo propio frente a un objetivo completamente externo. Por eso el infantil mundo antiguo aparece, por un lado, como superior. Por otro lado, lo es en todo aquello en que se busque configuración cerrada, forma y limitación dada. Es satisfacción desde un punto de vista limitado, mientras que el [mundo] moderno deja insatisfecho o allí donde aparece satisfecho consigo mismo es *vulgar*.

Lo que el señor Proudhon llama la génesis *extraeconómica* de la propiedad —y por propiedad entiende precisamente propiedad de la tierra— es la relación *preburguesa* del individuo con las condiciones objetivas del trabajo y, sobre todo, con las —condiciones objetivas del trabajo— *naturales*, pues en tanto el sujeto que trabaja [es] individuo natural, existencia natural, esta primera condición objetiva de su trabajo aparece como naturaleza, como tierra, como su cuerpo inorgánico⁴³; él mismo no es sólo cuerpo orgánico sino también esta naturaleza inorgánica en tanto sujeto. Esta condición no es su producto, sino algo dado previamente: le está presupuesta como existencia natural fuera de él. Antes de que analicemos esto más en detalle, agreguemos que el bueno de Proudhon no sólo podía, sino que debía, acusar tanto al *capital* como al *trabajo asalariado* —en tanto formas de propiedad— de provenir de una génesis *extraeconómica*. Pues la preexistencia de las condiciones objetivas del trabajo como algo separado del trabajador, como *capital*, y la preexistencia para el capitalista del trabajador como desprovisto de propiedad, como trabajador abstracto, el intercambio tal como se da entre valor y trabajo vivo, representan un *proceso histórico* —por más que el capital y el trabajo asalariado mismo reproduzcan esta relación y la elaboren tanto en su alcance objetivo como en profundidad—, un proceso histórico que, como hemos visto, constituye la historia de la génesis del capital y del trabajo asalariado. En otras palabras: la *génesis extraeconómica* de la propiedad no significa sino la *génesis histórica* de la economía burguesa, de las formas de producción que alcanzan su expresión teórica o ideal a través de las categorías de la economía política. El hecho de que la historia preburguesa, y cada una de sus fases, tenga también su *economía* y un *fundamento económico* de su movimiento, es al fondo la mera tautología de que la vida del hombre, d'une manière

43. "Pues en tanto... inorgánico"; la redacción originaria de este párrafo era: "pues, en tanto el individuo que trabaja era un individuo natural, existencia natural, la primera condición objetiva de su trabajo aparecen (sic el plural) como aquellas [vinculadas] con la naturaleza, la tierra, su cuerpo inorgánico..." Marx eliminó luego algunas palabras, sin corregir las restantes.

ou d'une autre⁴⁴, descansó desde siempre sobre la producción *social*, cuyas relaciones llamamos precisamente relaciones económicas.

Las *condiciones originarias de la producción* (o, lo que es lo mismo, de la reproducción de un número creciente de personas a través del proceso natural de ambos sexos, pues esta reproducción, si bien aparece, por un lado, como apropiación de los objetos por el sujeto, por el otro aparece igualmente como conformación de los objetos por un fin subjetivo, como sujeción de los objetos a ese fin; transformación de estos objetos en resultados y receptáculos de la actividad subjetiva) originariamente no pueden ser ellas mismas *producidas*, no pueden ser resultados de la producción. Lo que necesita explicación, o es resultado de un proceso histórico, no es la *unidad* del hombre viviente y actuante, [por un lado,] con las condiciones inorgánicas, naturales, de su metabolismo con la naturaleza, [por el otro,] y, por lo tanto, su apropiación de la naturaleza, sino la *separación* entre estas condiciones inorgánicas de la existencia humana y esta existencia activa, una separación que por primera vez es puesta plenamente en la relación entre trabajo asalariado y capital. En la relación de esclavitud y servidumbre esta separación no tiene lugar, sino que una parte de la sociedad es tratada por la otra precisamente como mera condición *inorgánica* y *natural* de la reproducción de esta otra parte. El esclavo no está en ninguna relación con las condiciones objetivas de su trabajo, sino que el *trabajo* mismo, tanto en la forma del esclavo como en la del siervo, es colocado como *condición inorgánica* de la producción dentro de la serie de los otros seres naturales, junto al ganado o como accesorio de la tierra. En otras palabras: las condiciones originarias de la producción aparecen como presupuestos naturales, como *condiciones naturales de existencia del productor*, exactamente igual que su cuerpo viviente, el cual, por más que él lo reproduzca y desarrolle, originariamente no es puesto por él mismo sino que aparece como el *presupuesto* de sí mismo; su propia existencia (corporal) es un supuesto natural, que él no ha puesto. Estas *condiciones naturales de existencia*, con respecto a las cuales él se comporta como con un cuerpo inorgánico que le pertenece, son ellas mismas dobles: 1) de naturaleza subjetiva, 2) de naturaleza objetiva. El productor preexiste como miembro de una familia, de un clan, de una tribu, etc., que luego a través de la mezcla y de la oposición con otras toma una configuración históricamente diversa, y como tal miembro se relaciona con una naturaleza determinada (digamos aquí todavía tierra, suelo) como con la existencia inorgánica de sí mismo, como con una condición de su producción y reproducción. Como miembro natural de la entidad comunitaria participa de la propiedad colectiva y tiene una parte particular en posesión, así como, en tanto ciudadano romano de nacimiento, tiene (at least)⁴⁵ un derecho ideal al *ager publicus* y un derecho real a tal o cual número de

44. De una manera u otra.

45. "Der" ("de la"); en edic. 1939, "die" ("la").

46. Por lo menos.

juggera⁴⁷ de tierra, etc. Su *propiedad*, es decir la relación con los presupuestos naturales de su producción como pertenecientes a él, como *suyos*, es mediada a través del hecho de ser él miembro natural de una entidad comunitaria. (La abstracción de una entidad comunitaria en la cual los miembros no tienen nada en común, a no ser el lenguaje, etc., y apenas esto, es manifiestamente el producto de un estado histórico muy posterior.) En relación con el individuo es p. ej. claro que él mismo se comporta con respecto a la lengua como con *su propia* lengua sólo en cuanto miembro natural de una entidad comunitaria humana. La lengua como producto de un individuo es un absurdo. Pero en la misma medida lo es [la] propiedad. La lengua misma es tanto el producto de una estructura comunitaria, como, desde otro punto de vista, es ella misma la existencia de la estructura comunitaria y su existencia es en cuanto ella misma hablante. [La producción colectiva y la propiedad comunal, tal como se presenta p. ej. en el Perú, es manifiestamente una forma *secundaria*, introducida y transmitida por tribus conquistadoras, que conocieron ellas mismas la propiedad común y la producción colectiva en la forma antigua y más simple, tal como aparecen en India y entre los eslavos. Igualmente, la forma que encontramos entre los celtas en Gales, p. ej., parece ser una forma transmitida *secundaria*, introducida por conquistadores en las tribus conquistadas, que se encontraban en un nivel más bajo. El perfeccionamiento y la elaboración sistemática de este sistema a partir de un centro supremo muestra un origen tardío. De igual modo que en Inglaterra el feudalismo importado alcanzó una forma más acabada que en Francia, donde había surgido naturalmente.] [En tribus pastoras nómadas —y todos los pueblos pastores son originariamente nómadas— la tierra, al igual que las otras condiciones naturales aparece con un carácter ilimitado elemental, p. ej. en las estepas y altiplanicies asiáticas. Se la utiliza para pastaje, etc., es consumida por los rebaños, que a su vez son base de la existencia de los pueblos pastores. Se comportan con la tierra como con su propiedad, aun cuando nunca fijan esa propiedad. Lo mismo, en la tierra de caza de las tribus indias salvajes de América: la tribu considera a cierta región como su zona de caza y reafirma esto por la violencia frente a otras tribus o trata de expulsar a otras tribus de la región que ella misma reclama. En las tribus pastoras nómadas, la comunidad está de hecho siempre reunida, como grupo en movimiento, caravana, horda, y las formas de super y subordinación se desarrollan a partir de las condiciones de este modo de vida. En este caso, de lo que hay *apropiación y reproducción* es de hecho del rebaño y no de la tierra, la que, no obstante, es siempre utilizada temporariamente, en forma *colectiva*, en los puntos en que se hace alto.] El único límite que puede encontrar la colectividad en su comportamiento con las condiciones naturales de la producción —la tierra— (pasando ya directamente a la consideración de los pueblos sedentarios) como con condiciones *suyas*, es otra *estructura comuni-*

47. Yugada, medida romana de superficie equivalente a 1/4 de hectárea.

tarta que ya las reclame como su cuerpo inorgánico. Por eso es la *guerra* uno de los trabajos más primitivos de todas estas *comunidades espontáneas*, tanto para la afirmación de la propiedad como para la nueva adquisición de ésta. (En verdad podemos aquí contentarnos con hablar de propiedad primitiva del suelo, pues entre los pueblos pastores la propiedad de productos de la tierra naturalmente existentes —las ovejas f.i.⁴⁸— es al mismo tiempo propiedad de las praderas que transitan. En general, en la propiedad del suelo está comprendida la de los productos orgánicos de éste.) [Si al hombre mismo se lo conquista junto con el suelo, como accesorio orgánico de éste, se lo conquista entonces como una de las condiciones de la producción y así surge la esclavitud y servidumbre, que pronto adultera y modifica la forma primitiva de toda entidad comunitaria y llega a convertirse en base de ésta. De tal modo, la estructura simple resulta negativamente determinada.]

Propiedad no significa entonces originariamente sino el comportamiento del hombre con sus condiciones naturales de producción como con condiciones pertenecientes a él, *suyas*, *presupuestas* junto con su *propia existencia*; comportamiento con ellas como con *presupuestos naturales* de sí mismo, que, por así decirlo, sólo constituyen la prolongación de su cuerpo. No se trata propiamente de un comportamiento respecto a sus condiciones de producción, sino que él existe doblemente: tanto subjetivamente en cuanto él mismo, como objetivamente en estas condiciones inorgánicas naturales de su existencia. Las formas de estas *condiciones naturales de la producción* son dobles: 1) su existencia como miembro de una estructura comunitaria; en consecuencia, la existencia de esta estructura comunitaria, que en su forma originaria es *estructura tribal*, modificada en mayor o menor grado; 2) el comportamiento con el *suelo* como con algo que es *suyo* por intermedio de la estructura comunitaria, como frente a una propiedad territorial colectiva que, al mismo tiempo, es *posesión individual* para el individuo o de tal modo que sólo se reparten los frutos, pero el suelo mismo y su labranza permanecen en común. Si bien las viviendas, etc., aunque se trate de los carros de los escitas, siempre aparecen, no obstante, en posesión del individuo. Una condición natural de producción para el individuo viviente es su pertenencia a una *sociedad en su pureza espontánea*, tribu, etc. Esta es ya condición, p. ej., para su lenguaje, etc. Su propia existencia productiva se da sólo bajo esa condición. Su existencia subjetiva en cuanto tal está condicionada por esa condición, al igual que lo está por su comportamiento con la tierra como con su *laboratorium*. (Por cierto, la propiedad es originariamente *mueble*, pues el hombre se apropia d'abord de los frutos disponibles de la tierra, lo que incluye, entre otras cosas, a los animales y para él, en especial, los domesticables. Aunque incluso este estado —caza, pesca, pastoreo, recolección de los frutos de los árboles, etc.— supone siempre apropiación de la tierra, sea para una

48. Abreviatura de "for instance" ("por ejemplo").

residencia fija, sea para el roaming⁴⁹, sea para apacentar los animales, etc.)

La *propiedad* significa entonces *pertenecer a una tribu* (estructura comunitaria) (tener en ella existencia subjetiva-objetiva) y por intermedio del comportamiento de esta estructura comunitaria frente a la tierra, comportamiento del individuo con la tierra, con la condición primitiva de la producción —pues la tierra es a la vez material en bruto, instrumento, fruto— como con presupuestos correspondientes a su individualidad, modos de existencia de ésta. *Reducimos esta propiedad al comportamiento frente a las condiciones de la producción.* ¿Por qué no del consumo, ya que originariamente el producir del individuo se limita a reproducir su propio cuerpo a través de la apropiación de objetos ya listos, preparados para el consumo por la naturaleza misma. Incluso allí donde sólo hay que *encontrar y descubrir*, esto ya muy pronto requiere esfuerzo, trabajo —tal como en la caza, la pesca, el pastoreo— y producción (i.e. desarrollo) de ciertas capacidades por parte del sujeto. Pero además, los estados en que puede tomarse lo existente sin instrumento alguno (por consiguiente incluso sin productos del trabajo ya destinados a la producción), sin cambio de forma (que ya tiene lugar incluso en el pastoreo), etc., deben considerarse como estados que muy pronto desaparecen y que en ninguna parte son normales; tampoco como estados primitivos normales. Por lo demás, las condiciones originarias de la producción incluyen por sí mismas materias consumibles directamente, sin trabajo, tales como frutos, animales, etc.; en consecuencia, el fondo de consumo mismo aparece como un componente del *fondo primitivo de producción.*

La condición fundamental de la propiedad basada en la estructura tribal (a la que originariamente se reduce la estructura comunitaria) —ser miembro de la tribu— hace a la tribu extranjera conquistada por otra tribu, a la tribu sometida, una tribu *sin propiedad* y la reduce a [ser] una *condición inorgánica* de la reproducción, con la que la estructura comunitaria se comporta como con una condición propia. Por ello, esclavitud y servidumbre son tan sólo desarrollados posteriores de la propiedad basada en la estructura tribal. Modifican necesariamente todas las formas de ésta. La forma a la que menos pueden afectar es la forma asiática. En la unidad self-sustaining de manufactura y agricultura, en la que se basa esta forma, la conquista no es condición tan necesaria como allí donde la *propiedad de la tierra, la agricultura*, predomina exclusivamente. Por otro lado, dado que en esta forma el individuo nunca se convierte en propietario sino sólo en poseedor, él mismo es au fond la propiedad, el esclavo de aquello [en] que se hace presente la unidad de la comunidad, y aquí la esclavitud no elimina las condiciones del trabajo ni modifica la relación esencial.

Está claro hasta aquí que:

La propiedad, en tanto es sólo el comportamiento consciente

49. Migración. [B. M.]

—y puesto para el individuo por la estructura comunitaria y proclamado y garantizado como ley— con las condiciones de producción como con condiciones *suyas* y en tanto la existencia del productor aparece como una existencia dentro de las condiciones objetivas *a él pertenecientes*, sólo se efectiviza a través de la producción misma. La apropiación efectiva no ocurre primeramente en la relación pensada con estas condiciones, sino en la relación activa, real, el poner efectivo de éstas como las condiciones de su actividad subjetiva.

Pero, en consecuencia, queda al mismo tiempo claro que *estas condiciones se modifican.* A través de la caza que las tribus llevan a cabo, una región llega a convertirse en distrito de caza; a través de la agricultura, la tierra, el suelo, es puesta por primera vez como prolongación del cuerpo del individuo. Después que se construyó la *ciudad de Roma* y sus ciudadanos cultivaron las tierras circundantes, las condiciones de la estructura comunitaria pasaron a ser otras que las anteriores. El objetivo de todas estas estructuras comunitarias es [su] conservación, *es decir la reproducción como propietarios de los individuos que la componen, es decir su reproducción en el mismo modo de existencia, el cual constituye al mismo tiempo el comportamiento de los miembros entre sí y por consiguiente constituye la comunidad misma.* Pero, *al mismo tiempo, esta reproducción es necesariamente nueva producción y destrucción de la forma antigua.* Por ejemplo, allí donde cada uno de los individuos puede poseer cierto número de acres de tierra, ya el mero aumento de la población constituye un impedimento. Para superarlo se hace necesaria la colonización y ésta hace necesaria la guerra de conquista. Como resultado, esclavos, etc. También ampliación del *ager publicus* p. ej. y patricios, que representan a la entidad comunitaria, etc. De tal modo la conservación de la estructura comunitaria antigua implica la destrucción de las condiciones en las que se basa, se convierte en su opuesto. Si se pensara que la productividad pudiera aumentarse dentro del mismo territorio, etc., a través del desarrollo de las fuerzas productivas (este [desarrollo] muestra en la agricultura tradicional una lentitud máxima), esto requeriría nuevos modos, combinaciones del trabajo, gran parte de la jornada dedicada a la agricultura, etc., y de tal modo se eliminarían a su vez las viejas condiciones económicas de la estructura comunitaria. En el acto mismo de la reproducción no sólo se modifican las condiciones objetivas, p. ej., la aldea se vuelve ciudad, la tierra inculta, campo despejado, etc., sino que también se modifican los productores, en tanto despliegan nuevas cualidades, se desarrollan a sí mismos a través de la producción, se transforman, construyen nuevas fuerzas y nuevas representaciones, nuevos modos de interrelación, nuevas necesidades y nuevo lenguaje. Cuanto más tradicional es el modo de producción mismo —y éste perdura largamente en la agricultura, más largamente aún en la combinación oriental de la agricultura y la manufactura—, es decir, cuanto más permanece igual a sí mismo el *proceso efectivo* de la apropiación, tanto más constantes son las antiguas formas de propiedad y con ello la estructura comunitaria en general. Donde [se da] ya separación de los miembros

de la comunidad como propietarios privados con respecto a sí mismos como comunidad urbana y como propietarios de territorio urbano, se hacen presentes también condiciones a través de las cuales el individuo puede *perder* su propiedad, es decir la doble relación que lo hace ciudadano de igual rango [que los demás], miembro de la entidad comunitaria, y lo hace *propietario*. En la forma oriental esta *pérdida* de la propiedad casi no es posible, excepto a través de influjos completamente exteriores, pues el miembro individual de la comunidad nunca entra en una relación libre con ella, tal que pudiera perder su nexo objetivo, económico, con la comunidad. Está definitivamente arraigado. Esto se basa también en la unión de manufactura y agricultura, de ciudad (la aldea) y campo. Entre los antiguos, la manufactura aparece como una decadencia (ocupación de los libertini⁵⁰, clientes, extranjeros), etc. Este desarrollo del trabajo productivo (separado de la subordinación pura a la agricultura como trabajo doméstico de gente libre, manufactura destinada sólo a la agricultura y la guerra o para el servicio divino y manufactura utilizada por la comunidad, como construcción de casas, de calles, de templos), que se desarrolló necesariamente a través del trato con extranjeros, esclavos, del ansia de intercambiar el plusproducto, etc., disuelve el modo de producción, sobre el cual está basada la entidad comunitaria y [también] por lo tanto el *individuo objetivo*, esto es, el individuo determinado como romano, griego, etc. De igual modo actúa el intercambio, el endeudamiento, etcétera.

La unidad originaria entre una forma determinada de estructura comunitaria (tribal) y la correspondiente propiedad sobre la naturaleza o comportamiento para con las condiciones objetivas de la producción como con una existencia natural, como con la existencia objetiva del individuo mediada por la comunidad —esta unidad, que, por un lado, aparece como la particular forma de propiedad—, tiene su realidad viviente en un modo determinado *de la producción* misma, un modo que aparece tanto como comportamiento de los individuos entre sí cuanto como comportamiento activo determinado de ellos con la naturaleza inorgánica, modo de trabajo determinado (el cual es siempre trabajo familiar, a menudo trabajo comunitario). Como primera gran fuerza productiva se presenta la comunidad misma; según el tipo particular de condiciones de producción (p. ej. ganadería, agricultura) se desarrollan modos de producción particulares y fuerzas productivas particulares, tanto subjetivas, que aparecen en cuanto propiedades de los individuos, como objetivas.

Un estadio determinado del desarrollo de las fuerzas productivas de los sujetos que trabajan, al cual corresponden relaciones determinadas de los mismos entre sí y con la naturaleza: a eso se reduce en última instancia su entidad comunitaria, así como la propiedad basada sobre ella. Hasta cierto punto, reproducción. Luego se trueca en disolución.

Propiedad significa entonces primitivamente —y lo mismo en su

50. Libertos.

forma asiática, eslava, antigua, germánica— comportamiento del sujeto que trabaja (productor) (o que se reproduce) con las condiciones de su producción o reproducción como con algo *suyo*. Tendrá, en consecuencia, distintas formas según las condiciones de esta producción. La producción misma tiene como objetivo la reproducción del productor en y con éstas sus condiciones objetivas de existencia. Este comportamiento como propietarios —no en cuanto resultado sino en cuanto presupuesto del trabajo, i.e. de la producción— presupone una existencia determinada del individuo como miembro de una estructura comunitaria o tribal (de la cual él mismo es hasta cierto punto propiedad). La esclavitud, la servidumbre, etc., donde el trabajador mismo aparece entre las condiciones naturales de la producción para un tercer individuo o estructura comunitaria (éste *no* es p. ej. el caso en la esclavitud general del Oriente; sólo [lo es] desde el point of view⁵¹ europeo) y, en consecuencia, la propiedad no es el comportamiento con las condiciones objetivas del trabajo por parte del individuo que trabaja él mismo, es siempre un resultado secundario, nunca originario, aunque necesario y consecuente, de la propiedad fundada sobre la estructura comunitaria y sobre el trabajo en el seno de la estructura comunitaria. Es por cierto muy fácil imaginarse un [individuo] poderoso, físicamente superior, que primero captura animales y luego captura hombres, para capturar por medio de ellos más animales, que, en suma se sirve del hombre como de una condición natural preexistente de su reproducción al igual que se sirve de cualquier otro ser natural (con lo cual su propio trabajo se reduce al mando, etc.) Pero tal imagen es estúpida —por más correcta que sea desde el punto de vista de entidades comunitarias o tribales dadas— porque parte del desarrollo de hombres *aislados*. El hombre sólo se aísla⁵² a través del proceso histórico. Aparece originariamente como un *ser genérico*, un *ser tribal*, un *animal gregario*, aun cuando de ninguna forma como un ζῷον πολιτικόν⁵³ en el sentido político. El intercambio mismo es un medio fundamental para este aislamiento. Vuelve superfluo el carácter gregario y lo disuelve. No bien la cosa ha llegado a tal punto que el como individuo aislado ya se relaciona sólo consigo mismo, resulta sin embargo que los medios para ponerse a sí mismo como individuo aislado han llegado a consistir en su volverse ser general y comunal. En esta estructura comunitaria, la existencia objetiva del individuo como propietario, digamos, p. ej., como propietario de la tierra, está presupuesta y por cierto bajo ciertas condiciones que lo encadenan a la estructura comunitaria o que, más aún, **b** convierte en un eslabón de esa cadena. En la sociedad burguesa, el obrero, p. ej., está presente de una manera puramente subjetiva, desprovista de carácter objetivo, pero la cosa, que se le *contrapone*, ha devenido la *verdadera entidad comunitaria*, a la que él trata de devorar y por la cual es devorado.

51. Punto de vista.

52. Aquí se pierde en español la relación entre "der Einzelne" ("el individuo") y "sich vereinzeln" ("aislarse").

53. Animal político.

Todas las formas (en mayor o menor grado espontáneas, pero todas al mismo tiempo resultado también del proceso histórico), en las cuales la estructura comunitaria presupone a los sujetos en una unidad objetiva determinada con sus condiciones de producción, en las cuales se da una existencia subjetiva determinada que presupone a las comunidades mismas como condiciones de producción, necesariamente corresponden sólo a un desarrollo limitado, limitado por principio, de las fuerzas productivas. El desarrollo de las fuerzas productivas disuelve a esas comunidades y tal disolución es ella misma un desarrollo de las fuerzas productivas humanas. Se trabaja primero a partir de un cierto fundamento: primero espontáneo, luego supuesto histórico. Pero luego este fundamento o supuesto mismo es eliminado o puesto como un presupuesto que ha de desaparecer y que se ha vuelto demasiado estrecho para el despliegue de la masa humana en progreso.

En tanto la antigua propiedad territorial reaparece en la propiedad parcelaria, se le debe incluir en la economía política y nos ocupamos de ella en el fragmento sobre la propiedad de la tierra.

(Volver a todo esto más en detalle y con mayor profundidad.)

Aquello que nos ocupa aquí en primer lugar: el comportamiento del trabajo con el capital, o con las condiciones objetivas del trabajo [presentes] como capital, presupone un proceso histórico, que disuelve las diversas formas en las cuales el trabajo es propietario o el propietario trabaja. Así, ante todo: 1) disolución del comportamiento para con la tierra —suelo— como con una condición natural de la producción, con la cual el trabajador se comporta como con su propia existencia inorgánica, como con el laboratorio de sus fuerzas y el dominio de su voluntad. Todas las formas en las cuales está presente esta propiedad suponen una *entidad comunitaria*, cuyos miembros, cualesquiera que sean las diferencias formales que puedan existir entre ellos, como miembros de la misma son *propietarios*. La forma primitiva de esta propiedad es, en consecuencia, ella misma *propiedad común inmediata (forma oriental, modificada)*, en la esclava, desarrollada hasta su antítesis, pero, no obstante, aún fundamento oculto, bien que antitético, en la propiedad antigua y germana). 2) *Disolución de las relaciones* en las cuales él aparece como *propietario del instrumento*. Así como la forma arriba citada de la propiedad de la tierra supone una *entidad comunitaria real*, de igual modo, esta propiedad del instrumento por parte del trabajador supone una forma particular del desarrollo del trabajo manufacturero como *trabajo artesanal*; con esto se conecta el sistema de las corporaciones de oficio, etc. (El sistema manufacturero oriental antiguo puede ser considerado ya bajo 1.) Aquí el trabajo mismo es aún mitad artesanía, mitad fin en sí mismo, etc. Maestría⁵⁴. El capitalista mismo, aún maestro. La habilidad particular para un trabajo también asegura la posesión del instrumento, etc. Luego, carácter hereditario, en cierta medida, del

54. No está claro si en el sentido de habilidad o de sistema de maestros o de ambos a la vez.

modo de trabajo, junto con *la* organización del trabajo y el instrumento de trabajo. Organización urbana medieval. El trabajo todavía como algo propio; desarrollo determinado autosuficiente de capacidades unilaterales, etc. 3) Implícito en ambos casos, que el trabajo antes de la producción en consecuencia durante la producción, *antes* de la finalización de la misma—tiene en su posesión los medios de consumo necesarios para vivir como productor—. Como propietario de la tierra, él aparece provisto directamente del fondo de consumo necesario. Como maestro artesano, lo ha heredado, ganado, ahorrado, y, como joven artesano, es primero *aprendiz*, caso en el cual aún no aparece como trabajador propiamente dicho, autónomo, sino que comparte patriarcalmente el costo con el maestro. Como oficial (efectivo) hay una cierta comunidad del fondo de consumo que posee el maestro. Si bien ese fondo no es *propiedad* de los oficiales, no obstante, de acuerdo con las leyes de la corporación, con sus tradiciones, etc., es por lo menos su posesión común, etc. (Proseguir con este tema.) 4) Por otro lado, disolución, igualmente, de las relaciones en las cuales los *trabajadores mismas*, las *capacidades vivas de trabajo* están aún *inmediatamente* incluidas entre las *condiciones objetivas de trabajo* y como tales son apropiadas y son por lo tanto esclavos o siervos. Para el capital, el trabajador no es condición alguna de la producción, sino que sólo lo es el trabajo. Si él puede cumplirlo por medio de máquinas, o simplemente por medio del agua o del aire, *tant mieux*⁵⁵. Y el capital no se apropia del trabajador sino de su trabajo, no inmediatamente, sino mediado por el intercambio.

Estos son, entonces, por un lado, presupuestos históricos para que encontremos al trabajador como trabajador libre, como capacidad de trabajo puramente subjetiva, desprovista de objetividad, enfrentado a las condiciones objetivas de la producción como a su *no propiedad*, como a *propiedad ajena*, como *valor* que es para sí mismo. Pero, por otro lado, preguntamos: ¿qué condiciones son necesarias para que el trabajador encuentre frente a sí un *capital*?

Por un lado se presuponen procesos históricos que han colocado a una masa de individuos de una nación, etc., en una situación que, si bien en un primer momento no es la de verdaderos trabajadores libres, es, no obstante, la de quienes lo son *potencialmente*⁵⁶ cuya única propiedad es su capacidad de trabajo y la posibilidad de intercambiarlo por valores preexistentes, individuos a los que todas las condiciones objetivas de la producción se les contraponen como *propiedad ajena*, como su *no-propiedad*, pero al mismo tiempo como *intercambiables* en cuanto *valores* y por lo tanto hasta un *certain degre*⁵⁷ apropiables a través de trabajo vivo. Tales procesos históricos de disolución implican a la vez la disolución de las relaciones de servidumbre que fijan al trabajador al suelo y al señor de la tierra, pero presuponen tácticamente propiedad de medios de subsistencia por parte del siervo: éste es, en verdad, su proceso de separación de la tierra, diso-

55. Tanto mejor.

56. Potencialmente.

57. Cierta grado.

lución de las relaciones de propiedad territorial que lo constituían como yeoman⁵⁶, pequeño propietario de la tierra, libre y que trabaja, o como arrendatario (colonus), como campesino libre *, disolución de las relaciones de corporación, que presuponen su propiedad del instrumento de trabajo y el trabajo mismo como habilidad artesanal determinada, como propiedad (no como fuente de ésta); igualmente, disolución de las relaciones de clientela en las diversas formas en que *no-propietarios* aparecen en el séquito de su señor como consumidores conjuntos del *surplusproduce*⁵⁹, y que como equivalente llevan la librea de su señor, toman parte en sus querellas, realizan prestaciones de servicios personales, imaginarios o reales, etc. Un examen más detallado mostrará que en todos estos procesos de disolución se disuelven las relaciones de producción en que predomina el valor de uso, la producción para el uso⁶⁰ inmediato; el valor de cambio y la producción del mismo tiene como presupuesto el predominio por parte de la otra forma: por consiguiente, en todas estas relaciones predominan⁶¹ las contribuciones en especie y los servicios en especie sobre los pagos en dinero y las prestaciones en dinero. Pero esto sólo lo mencionamos al pasar. Con una consideración más circunstanciada se encontrará igualmente que todas las relaciones disueltas sólo eran posibles dado un grado determinado de desarrollo de las fuerzas productivas materiales (y en consecuencia, también de las espirituales).

Lo que nos interesa aquí en primer lugar es esto: el proceso de disolución que transforma a una masa de individuos de una nación, etcétera, en trabajadores asalariados *δουλάει* (en individuos obligados al trabajo y a la venta de trabajo sólo a través de su carencia de propiedad), supone, por el otro lado, no que las fuentes de ingreso y, en parte, las condiciones de propiedad de estos individuos existentes hasta ese momento han *desaparecido*, sino, a la inversa, que *sólo* su utilización ha cambiado, que la índole de su existencia se ha transformado, que han pasado a otras manos como *fondo libre*, o también que han quedado en parte en *las mismas* manos. Pero esto es claro: el mismo proceso que ha separado a una multitud de individuos de sus relaciones preexistentes afirmativas —d'une maniere ou d'une autre— con las *condiciones objetivas del trabajo*, proceso que ha negado estas relaciones y de ese modo ha transformado a estos individuos en *trabajadores libres*, este mismo proceso ha liberado *δουλάει* a estas *condiciones objetivas del trabajo* —suelo, material en bruto, medios de subsistencia, instrumento de trabajo, dinero o todo esto [en conjunto]— de su *ligazón vigente hasta entonces* con los individuos ahora separados de ellas. Estas aún *existen* bajo otra forma: como *fondo libre*, en el cual se han extinguido todas las viejas relaciones políticas, etc., y que aún están contrapuestas a ese individuo

58. Campesino inglés, pequeño propietario.

* La disolución de las formas aún más antiguas de propiedad colectiva y de comunidad real es algo obvio.

59. Plus producto,

60. "Gebrauch"; en el ms. "Gebrauchswert" ("valor de uso").

61. "Vorherrschen"; en edic. 1939 "vorherrscht" ("predomina").

desprovisto de propiedad sólo bajo la forma de *valores*, de valores con base firme en sí mismos, El mismo proceso que contrapone la masa, como trabajadores libres, a las *condiciones objetivas de producción*, ha contrapuesto estas condiciones, como *capital*, a los trabajadores libres.

Es obvio —y esto se ve examinando más circunstanciadamente las épocas históricas de que aquí se habla— que, en efecto, la *época de la disolución* de los modos previos de producción y de los modos previos de comportamiento del trabajador con las condiciones objetivas del trabajo es *al mismo tiempo una época* en la que, por un lado, el *patrimonio-dinero* se ha desarrollado hasta alcanzar cierta amplitud, y que por otro lado, éste crece y se extiende en virtud de las mismas circunstancias que aceleran esa disolución. El mismo es también uno de los agentes de esa disolución, así como esa disolución es una condición de la transformación de ese patrimonio en capital. Pero la mera existencia del patrimonio-dinero, e incluso el que éste gane por su parte una especie de supremacía⁶², no basta de ningún modo para que esa *disolución* resulte en *capital*. Si no, la antigua Roma, Bizancio, etc., hubieran concluido su historia con trabajo libre y capital o, más bien, hubieran comenzado una nueva historia. También allí la disolución de las viejas relaciones de propiedad estaba ligada con el desarrollo del patrimonio-dinero; del comercio, etc. Pero en vez de conducir a la industria, esta disolución condujo de facto al predominio del campo sobre la ciudad. La *forma primitiva del capital* no ocurre, como se piensa, porque el capital *acumule* medios de subsistencia e instrumentos de trabajo y materias primas o, en suma, porque acumule las condiciones *objetivas* de la producción separadas del suelo y ya fundidas con el trabajo humano *. El *capital* no crea las condiciones objetivas del trabajo. Sino que su *formación primitiva* ocurre simplemente en tanto, a través del proceso histórico de disolución del antiguo modo de producción, el valor existente como *patrimonio-dinero* adquiere, por un lado, la capacidad de *comprar* las condiciones objetivas del trabajo, por el otro, la de cambiarles a los trabajadores liberados el trabajo vivo por dinero. Todos estos momentos se dan; su diferenciación misma es un proceso histórico, un proceso de disolución y es *éste* el que hace al dinero capaz de transformarse en *capital*. El dinero mismo, en tanto participa activamente en este proceso histórico, sólo es activo en cuanto él mismo interviene como un medio de separación extremadamente enérgico y en cuanto colabora en la producción de los *trabajadores libres* desprovistos

62. Supremacía.

* Resulta claro a primera vista qué círculo absurdo se daría si, por un lado, los *trabajadores* que el capital debe poner en acción para ponerse a sí mismo como capital debieran primero ser *creados*, debieran ser llamados a la vida, a través de la acumulación del capital, debieran esperar de éste su *que el trabajo sea!*, mientras, por otra parte, el capital mismo no fuera capaz de *acumularse* sin trabajo ajeno; lo máximo que podría *hacer* sería acumular *su propio trabajo*, es decir, existir entonces él mismo como *no-capital* y *no-dinero*, pues el trabajo antes de la existencia del capital sólo puede valorizarse a sí mismo en formas tales como la del trabajo artesanal, la agricultura en pequeña escala, etc., en suma, sólo en formas que no permiten *acumular* o sólo lo permiten en escasa medida, en formas que solo dejan un pequeño *surplusproduce*, al cual *consumen* en su mayor parte. Finalmente tendremos que investigar más detenidamente esta imagen de la *acumulación*.

tos de lo objetivo, *despojados*; pero, seguramente, no porque cree para ellos las condiciones objetivas de su existencia, sino porque ayuda a acelerar su separación de éstas: su carencia de propiedad.

El patrimonio-dinero no descubrió ni fabricó el torno de hilar ni el telar. Pero, separados de su⁶³ tierra, los hilanderos y tejedores con sus telares y tornos cayeron bajo el imperio del patrimonio-dinero, etc. *Lo propio del capital no es otra cosa que el acoplamiento de las masas de brazos e instrumentos que él encuentra preexistentes. Los aglomera bajo su imperio. Esa es su verdadera acumulación; la acumulación de trabajadores en [ciertos] puntos junto con sus instrumentos. De esto hemos de tratar más detenidamente al ocuparnos de la llamada acumulación del capital.*

El desarrollo del valor de cambio —merced al *dinero* existente bajo la forma de una capa social de mercaderes— disuelve la producción más orientada hacia el valor de uso inmediato y las formas de propiedad a ella correspondientes —relaciones del trabajo con respecto a sus condiciones objetivas— y empuja así a la creación del *mercado de trabajo* (que no debe confundirse con el mercado de esclavos).

Sin embargo, incluso esta acción del dinero sólo era posible bajo el supuesto de la *actividad artesanal urbana*, la cual *no* estaba basada sobre el capital y el trabajo asalariado, sino sobre la organización del trabajo en corporaciones, etc. El trabajo urbano mismo había creado medios de producción, para los cuales las corporaciones eran tan *gênants*⁶⁴ como las antiguas relaciones de propiedad de la tierra para una agricultura mejorada, que en parte era, a su vez, consecuencia de la gran venta de los productos agrícolas en las ciudades, etc.

Pero yendo ahora a lo que hace a la *formación del patrimonio-dinero* mismo, antes de su transformación en capital, ella pertenece a la prehistoria de la economía burguesa. La usura, el comercio, el régimen urbano y el fisco que surge con él desempeñan papeles centrales en este proceso.

Si, como hemos visto, la transformación del dinero en capital supone un proceso histórico, que ha separado las condiciones objetivas del trabajo, que las ha autonomizado contra los trabajadores, por otra parte, el efecto del capital, una vez que él ya ha surgido, y su proceso consisten en someter toda la producción y en desarrollar y extender por todas partes la separación entre trabajo y propiedad, entre el trabajo y las condiciones objetivas del trabajo. Se verá en el desarrollo posterior cómo el capital aniquila al trabajo artesanal, a la pequeña propiedad de la tierra [en la] que [el propietario] trabaja, etc., y a sí mismo en aquellas formas en que *no* aparece en oposición al trabajo, en el *pequeño capital* y en las especies intermedias híbridas, situadas entre los modos de producción antiguos (o las formas que éstos asuman como resultado de su renovación sobre la base del capital) y el modo de producción clásico, adecuado, del capital mismo.

63. En el ms. figura otro pronombre posesivo.

64. Molestas.

HENRY S. MAINE

EL DERECHO ANTIGUO

El movimiento de las sociedades progresivas ha sido uniforme en un sentido. A lo largo de todo su desarrollo se ha ido caracterizando por la gradual disolución de la dependencia familiar y el desarrollo, en su lugar, de la obligación individual. La Familia es sustituida por el Individuo, como la unidad de que se ocupan las leyes civiles. El avance se ha producido con distintos índices de velocidad, y existen sociedades no completamente estacionarias donde el colapso de la antigua organización sólo puede percibirse mediante un estudio detallado de los fenómenos que presentan. Pero, cualquiera que sea su ritmo, el cambio no se ha sometido a la reacción o al retroceso, y se encontrará que los retrasos aparentes se han producido mediante la absorción de ideas y costumbres arcaicas provenientes de alguna fuente completamente extraña. Tampoco es difícil darse cuenta de que la vinculación entre individuos va sustituyendo gradualmente a las formas de reciprocidad de derechos y obligaciones que tienen su origen en la Familia. Es el Contrato. Partiendo, como si fuera un extremo de la historia, de la situación de la sociedad en la que todas las relaciones entre las personas se resumen en las relaciones de la Familia, parece que nos hemos desplazado uniformemente hacia una fase del orden social en el que todas las relaciones de éste nacen del libre acuerdo de los Individuos. En Europa Occidental, el progreso hecho en este sentido ha sido considerable. Así, ha desaparecido el *status* de esclavo: se ha sustituido por la relación contractual del siervo con el amo. El *status* de la hembra sometida a Tutelaje, es decir al tutelaje de personas distintas del marido, también ha dejado de existir; desde que ella llega a la edad de casarse, todas las relaciones que pueda contraer son contractuales. Lo mismo ocurre también con el *status* del Hijo sometido a Potestad que no tiene ningún lugar en las leyes de las modernas sociedades europeas. Toda obligación civil que vincula al Padre y al hijo mayor de edad es una obligación a la que sólo el contrato concede su validez legal. Las excepciones aparentes son excepciones que ejemplifican la regla. El hijo menor de la

edad del uso de razón, el huérfano sometido a tutor, el lunático diagnosticado, todos tienen sus capacidades e incapacidades reguladas por la Ley de las Personas. Pero ¿por qué? La razón se expresa de formas distintas en el convencionalismo lingüístico de los distintos sistemas, pero en esencia en todos declara lo mismo. La gran mayoría de los Juristas mantiene el principio de que las distintas clases de personas que acabamos de mencionar están sometidas a control extrínseco por la sencilla razón de que no poseen la facultad de juicio sobre sus propios intereses; en otras palabras, carecen del primer requisito esencial para comprometerse mediante Contrato.

La palabra *status* puede ser útil para construir una fórmula que exprese la ley del progreso que hemos señalado, la cual, cualquiera que sea su valor, me parece lo suficiente demostrada. Todas las formas de *status* que se tienen en cuenta en la Ley de las Personas proceden de —y en alguna medida aún están coloreados por— los poderes y privilegios que antiguamente recaían en la Familia. Entonces, si utilizamos la palabra *status* de acuerdo con el uso de los mejores autores, sólo para indicar tales condiciones personales, y evitamos aplicar el término a situaciones que son consecuencia inmediata o remota de un acuerdo, podemos decir que el desplazamiento de las sociedades progresivas ha sido hasta el momento un desplazamiento del *status al Contrato*.

La distinción romana entre la Ley de las Personas y la Ley de las Cosas, que si bien enormemente útil es completamente artificial, sin duda ha contribuido mucho a apartar la investigación del problema que tenemos planteado del verdadero camino. Las lecciones aprendidas al tratar del *Jus Personarum* se han olvidado al llegar al *Jus Rerum*, y la Propiedad, el Contrato y el Delito se han tratado como si no pudiera conseguirse ninguna idea relativa a su naturaleza original a partir de los hechos demostrados sobre la situación original de las Personas. La futilidad de este método se pondría de manifiesto si se pudiera poner ante nosotros un sistema de ley arcaica pura, y si se pudiera hacer el experimento de aplicarle las clasificaciones romanas. Pronto se vería que la separación de la Ley de las Personas de la Ley de las Cosas no tiene ningún significado en la infancia de la ley, que las reglas pertenecientes a ambos apartados están inextricablemente entrelazadas y que la distinción de los posteriores juristas sólo es aplicable a la posterior jurisprudencia. Teniendo en cuenta lo que se ha dicho en las primeras páginas de este tratado, puede inferirse que existe una fuerte improbabilidad *a priori* de que consigamos ninguna clave sobre la temprana historia de la propiedad, caso de que reduzcamos nuestra atención a los derechos individuales de propiedad. Es más que probable que la propiedad conjunta, y no la propiedad por separado, sea la verdadera institución arcaica, y que las formas de propiedad que nos aporten enseñanzas sean las asociadas con los derechos de las familias o de los grupos de parientes. La jurisprudencia romana no servirá en este caso para iluminarnos, pues es exactamente la jurisprudencia romana, transformada mediante la teoría de la Ley Natural, la que ha legado a los modernos la impresión de

que la propiedad individual es la situación normal del derecho de propiedad, y que la propiedad comunal de grupos de hombres sólo constituye una excepción a la regla. Sin embargo, existe una comunidad que siempre será examinada cuidadosamente por el investigador en busca de cualquier institución perdida de la sociedad original. Por mucho que pueda haber cambiado tal institución entre la rama de la familia indoeuropea que se ha asentado durante varias eras en la India, rara vez se encontrará que ha perdido por completo la concha en que originalmente fue construida. Ocurre que, entre los hindúes, encontramos una forma de propiedad que inmediatamente debe redoblar nuestra atención porque encaja exactamente con las ideas que nuestros estudios de la Ley de las Personas nos llevarían a concebir sobre la situación original de la propiedad. La Comunidad de Aldea de la India es, a la vez, una sociedad patriarcal organizada y una asamblea de copropietarios. Las mutuas relaciones personales entre los hombres que la componen están indiferenciadamente confundidas con sus derechos de propietarios, y a los intentos de los funcionarios ingleses de separarlos debe achacarse la mayor parte de los enormes fracasos de la administración angloindia. Se sabe que la Comunidad de Aldea tiene una enorme antigüedad. En todas las direcciones en que se han llevado las investigaciones sobre la historia de la India, general o local, siempre se ha encontrado la existencia de la Comunidad en el punto más distante a que se ha llegado. Gran cantidad de autores inteligentes y observadores, la mayor parte de los cuales no defienden ninguna teoría sobre su naturaleza y origen, están de acuerdo en considerarla la institución menos destructible de una sociedad que nunca introduce voluntariamente innovaciones en ninguna de sus costumbres. Las conquistas y las revoluciones parecen haber pasado sobre ella sin disturbarla ni desplazarla, y los sistemas de gobierno más beneficiosos de la India han sido siempre los que la han reconocido como la base de la administración.

La ley romana madura, y la moderna jurisprudencia que sigue su estela, considera la copropiedad una situación excepcional y momentánea de los derechos de propiedad. Esta consideración se indica claramente en la máxima que ha conseguido universalidad en Europa Occidental: *Nemo in communione potest invitus detineri* («Nadie puede ser mantenido en copropiedad contra su voluntad»). Pero en la India este orden de ideas se invierte, y puede decirse que los propietarios por separado siempre están en vía de convertirse en propiedad comunal. El proceso ha sido previamente señalado. En cuanto nace, el hijo adquiere intereses en el caudal de su padre, y cuando alcanza la edad del «uso de razón» incluso tiene permitido por la letra de la ley, en determinadas circunstancias, reclamar una partición de la hacienda familiar. Sin embargo, en realidad rara vez tiene lugar alguna división, ni siquiera a la muerte del padre, y la propiedad se mantiene en todo momento indivisa durante generaciones, aunque todos los miembros de cada generación tengan derecho legal a una parte indivisa de ella. El dominio que de esta forma se ejerce en común es a veces administrado por un gerente elegido, pero lo más normal,

y en algunas provincias ocurre siempre, es que sea dirigida por el pariente de más edad, por el representante de más edad de la línea más antigua del linaje. Tal agrupamiento de propietarios unidos, una masa de parientes que tienen un dominio en común, es la forma más simple de la Comunidad de Aldea india, pero la Comunidad es más que una Hermandad de parientes y más que una asociación de socios. Es una sociedad organizada, y además de ocuparse de la dirección del capital común, rara vez deja de proporcionar, mediante un completo organismo de funcionarios, un gobierno interior, policía, administración de justicia y asignación de impuestos y obligaciones públicas.

El proceso que he descrito de la constitución de una Comunidad de Aldea puede considerarse típico. Sin embargo no debe suponerse que todas las Comunidades de Aldea de la India se han constituido por un sistema tan simple. Aunque en el norte de la India los archivos, por la información que tengo, casi invariablemente demuestran que la Comunidad se fundó mediante una simple reunión de parientes consanguíneos, también informan que, de vez en cuando, se han integrado individuos de origen extraño, y el mero comprador de una parte puede, en determinadas circunstancias, ser admitido en la hermandad. En el sur de la península abundan las Comunidades que parecen haber nacido no de una familia, sino de dos o más familias; y hay algunas cuya composición se sabe que es completamente artificial; incluso, la agregación ocasional de hombres de distintas castas en la misma sociedad es fatal para la hipótesis de la descendencia común. Sin embargo, en todas estas hermandades o bien se mantiene la tradición, o bien se hace el supuesto, de un pariente original común. Mountstuart Elphinstone, que escribe especialmente sobre las Comunidades de Aldea meridionales (*History of India*, I. pág. 126), observa: «La noción popular es que los propietarios de la Aldea descienden todos de uno o más individuos que fundaron la aldea; y que las únicas excepciones las constituyen las personas cuyos derechos han sido comprados, o adquiridos por otro procedimiento, a los miembros del linaje original. El supuesto se confirma por el hecho de que, hasta hoy, sólo existen familias únicas de propietarios en las aldeas pequeñas y no muchas en las grandes; pero cada una de ellas se ha desmembrado en tantos miembros que no es raro que todo el trabajo agrícola sea llevado a cabo por los propietarios, sin ayuda de arrendatarios ni trabajadores. Los derechos de los propietarios son suyos colectivamente y, aunque casi siempre hay un reparto más o menos perfecto de ellos, nunca existe una completa separación. Un terrateniente, por ejemplo, puede vender o hipotecar sus derechos; pero primero debe tener el consentimiento de la Aldea, y el comprador ocupará exactamente su puesto y se hará cargo de todas sus obligaciones. Si una familia se extingue, su parte vuelve al linaje común».

No es probable que ninguna institución del mundo primitivo se haya preservado hasta nuestros días, a menos que haya adquirido una elasticidad extraña a su naturaleza original mediante alguna ficción legal revitalizadora. La Comunidad de Aldea, pues, no necesariamente

consiste en una reunión de parientes consanguíneos, pero o bien es tal reunión o bien es un organismo de copropietarios organizado según el modelo de la asociación de parientes. El tipo con que debe compararse evidentemente no es la Familia Romana, sino la Casa o *Gens* Romana. La *Gens* también era un grupo basado en el modelo de la familia; era la Familia ampliada mediante toda una gama de ficciones cuya exacta naturaleza se perdió en la antigüedad. En los tiempos históricos, sus principales características eran las dos mismas que Elphinstone destaca en la Comunidad de Aldea. Siempre existía el supuesto del origen común, un supuesto a veces notoriamente en desacuerdo con la realidad; y, para repetir las palabras del historiador, «si una familia se extingue, su parte vuelve al linaje común». En la antigua ley romana, la herencia no reclamada revertía a los Gentiles. Todos los que han examinado su historia tienen la sospecha adicional de que las Comunidades, al igual que las Gentes, han sido habitualmente adulteradas con la admisión de extraños, pero no puede asegurarse cuál ha sido la forma exacta de absorción. En la actualidad, según nos cuenta Elphinstone, se reclutan mediante la admisión de compradores con el consentimiento de la hermandad. No obstante, la adquisición del miembro adoptado tiene la naturaleza de una sucesión universal; junto con la participación que ha comprado, sucede en las responsabilidades en que haya incurrido el vendedor con respecto al grupo colectivo. Es un *Emptor Familiae* y hereda el revestimiento legal de la persona cuyo lugar comienza a ocupar. El consentimiento de toda la hermandad exigido para la admisión puede recordarnos el consentimiento que la *Comitia Curiata*, el Parlamento de la última hermandad de autollamados parientes, la antigua *commonwealth* romana, exigía de forma tan enérgica como requisito esencial para la legislación de una Adopción o la confirmación de una ley. En casi todos los rasgos particulares de la Comunidad de Aldea india pueden descubrirse símbolos de extrema antigüedad. Tenemos tantas razones distintas para sospechar que la infancia de la ley se distingue por el predominio de la copropiedad mediante la mezcla de los derechos personales con los de propiedad, y mediante la confusión de las obligaciones públicas con las privadas, que estaríamos justificados en deducir muchas e importantes conclusiones de nuestra observación de estas hermandades de propietarios, incluso si no pudieran constatarse sociedades de composición similar en otras partes del mundo. Ocorre, no obstante, que se ha prestado últimamente una fervorosa atención a un conjunto de fenómenos similares de aquellas partes de Europa más ligeramente afectadas por la transformación feudal de la propiedad, y que en muchos casos concretos importantes tienen tanta afinidad con el mundo oriental como con el occidental. Las investigaciones de M. de Haxthausen, M. Tengoborski y otros han demostrado que las aldeas rusas no son agrupamientos fortuitos de personas ni uniones basadas en el contrato; son comunidades organizadas de forma natural al igual que las de la India. Ciertamente que estas aldeas, en teoría, siempre son el patrimonio de algún propietario noble y que los campesinos, dentro de los tiempos histó-

ricos, han sido transformados en siervos prediales, y en gran medida personales del señor. Pero la presión de esta propiedad superior nunca ha aplastado la antigua organización de la aldea y es probable que la promulgación del Zar de Rusia, de quien se supone que introdujo la servidumbre, en realidad tuviera por objeto evitar que los campesinos abandonaran esa cooperación sin la cual el viejo orden social no podía mantenerse. Por el supuesto de la relación agnaticia entre los aldeanos, por la mezcla de derechos personales con privilegios de propiedad y por una diversidad de provisiones espontáneas para la administración interna, la Aldea Rusa resulta ser una repetición casi exacta de la Comunidad India; pero existe una importante diferencia que debemos señalar con la mayor atención. Los copropietarios de la aldea india, aunque su propiedad esté amalgamada, tienen derechos diferenciados, y esta separación de derechos es completa y se mantiene indefinidamente. La separación de los derechos también es completa, en teoría, en la aldea rusa, pero sólo es provisional. Al cabo de un período de tiempo dado, pero no siempre el mismo, las distintas propiedades se extinguen, la tierra de la aldea se reúne en una masa y luego se vuelve a repartir entre las familias que componen la comunidad, según su número. Hecha esta repartición, los derechos de las familias y de los individuos vuelven a estar libres para desmembrarse por las distintas líneas, proceso que continúa hasta que se produzca otro nuevo reparto. Y una variación todavía más curiosa de este tipo de propiedad ocurre en algunos países que desde hace mucho tiempo tienen tierras en litigio entre el imperio turco y las posesiones de la Casa de Austria. En Servia, en Croacia en la Eslavonia austríaca, las aldeas también son hermandades de personas que a la vez son copropietarias y parientes; pero en este caso las disposiciones internas de la comunidad difieren de las citadas en los dos ejemplos anteriores. En este caso, la propiedad común no se divide en la práctica ni se considera en teoría divisible, sino que toda la tierra se cultiva mediante el trabajo combinado de todos los habitantes de la aldea y el producto se reparte anualmente entre las familias, a veces según las supuestas necesidades, a veces según las reglas que conceden a determinadas personas una parte fija del usufructo. Todas estas prácticas han sido rastreadas por los juristas del Este de Europa hasta un principio que, afirma, se encuentra en las primitivas leyes de Eslavonia, el principio de que la propiedad de las familias no se puede dividir a perpetuidad.

El gran interés de estos fenómenos, para una investigación como la presente, procede de la luz que éstos proyectan sobre el desarrollo de los derechos diferenciados de propiedad *dentro de* los grupos en que parece haberse originado la propiedad. Tenemos todos los motivos para pensar que en un tiempo la propiedad no pertenecía a los individuos, ni siquiera a las familias aisladas, sino a sociedades más amplias organizadas según el modelo patriarcal; pero el modo de transición de las propiedades antiguas a las modernas, oscuro en el mejor de los casos, sería infinitamente más oscuro si no se hubiera descubierto y analizado varias formas distintas de Comunidad de Aldea. Merece la pena prestar atención a la diversidad de organizaciones in-

ternas dentro de los grupos patriarcales que pueden observarse, o se podía hasta hace poco, entre las razas de sangre indoeuropea. Se dice que los jefes de los clanes más rudos de las Tierras Altas solían repartir alimentos entre los cabezas de familia sometidos a su jurisdicción a intervalos lo más cortos posible, y a veces todos los días. Distribución periódica también se efectúa entre los aldeanos de las provincias turcas y austríacas, por parte de los ancianos de sus organismos, pero es una distribución de una vez por todas de la cosecha del año. No obstante, en las aldeas rusas, la materia de la propiedad no se considera ya indivisible y se deja que los distintos derechos de los propietarios se desenvuelvan libremente, aunque luego el progreso de la separación es detenido bruscamente después de haber avanzado durante algún tiempo. En la India, no sólo no existe indivisibilidad del capital común, sino que las distintas partes de la propiedad se mantienen separadas indefinidamente y pueden desmembrarse en cierto número de propiedades derivadas, sin embargo, la partición de los bienes está de *facto* controlada por la costumbre inveterada y la regla que prohíbe la admisión de extraños sin el consentimiento de la hermandad. Por supuesto, no se pretende insistir en que estas distintas formas de la Comunidad de Aldea representen distintas etapas de un proceso de transmutación que haya ocurrido en todas partes de la misma manera. Pero, aunque los datos no nos autorizan allegar tan lejos, resulta menos presuntuosa la conjetura de que la propiedad, en la forma en que la conocemos, se formó fundamentalmente mediante el gradual desmantelamiento de los distintos derechos de los individuos sobre los derechos conjuntos de la comunidad. Nuestros estudios de la Ley de las Personas parecen demostrarnos que la Familia se expandió por el grupo de parientes agnaticios; luego el grupo agnaticio se disolvió en grupos domésticos (Hogares) distintos; finalmente el grupo doméstico (Hogares) fue suplantado por el individuo; y ahora se sugiere que cada paso del cambio corresponde a una alteración análoga de la naturaleza de la Propiedad. Si esta sugerencia contiene alguna verdad, hay que observar que afecta materialmente al problema que generalmente se han planteado los teóricos del origen de la Propiedad. La cuestión —quizás insoluble— que han agitado es: ¿cuáles fueron los motivos que indujeron a los hombres por primera vez a respetar las posesiones de los demás? Puede plantearse todavía, sin grandes esperanzas de encontrarle respuesta, en forma de investigación sobre las razones que condujeron al grupo compuesto a mantenerse fuera de los dominios de los otros grupos. Pero, si es cierto que el paso más importante de la historia de la Propiedad Privada es la gradual eliminación de la copropiedad de los parientes, entonces el gran punto de la investigación es idéntico al que se plantea en el umbral de toda ley histórica: ¿cuáles fueron los motivos que llevaron a los hombres a reunirse en la unión familiar? La Jurisprudencia no tiene competencia para responder a tal pregunta sin la ayuda de las demás ciencias. Hay que limitarse a constatar el hecho.

HENRY S. MAINE

LOS EFECTOS DE LA OBSERVACIÓN DE LA INDIA
EN EL PENSAMIENTO EUROPEO MODERNO

La India ha aportado al mundo la Filología Comparativa y la Mitología Comparativa; todavía puede proporcionarnos una nueva ciencia no menos valiosa que las ciencias del lenguaje y del folklore. Dudo en llamarla Jurisprudencia comparativa porque, si alguna vez existiera, su extensión puede ser mucho más amplia que el campo del derecho. Pues la India no sólo posee (o bien, por hablar con mayor exactitud, contenía) una lengua aria más antigua que cualquier otra descendiente de la lengua madre común y una diversidad de nombres de objetos naturales menos perfectamente cristalizados que en ninguna otra parte en personajes fabulosos, sino que también incluye todo un mundo de instituciones, costumbres, leyes, ideas y creencias arias, en una etapa mucho más temprana de crecimiento y desarrollo que cualquier otro que sobrevive más allá de sus fronteras. Indudablemente ahí existen materiales para una nueva ciencia, posiblemente para una ciencia con muchas ramas. Crearla de hecho, hacer algo más que comenzarla, requeriría escribir muchos volúmenes y que presen su ayuda muchos trabajadores. Puesto que tengo la esperanza de que aquí se encontrarán algunos de estos trabajadores, procedo ahora a mostrar, no que el intento de construir tal ciencia tendrá éxito, sino que la empresa es concebible y factible.

Suponiendo, pues, que los grupos arios primitivos, las instituciones arias primitivas, las ideas arias primitivas, realmente se han mantenido en la India en un estadio más temprano de evolución, permítaseme preguntar si puede esperarse alguna clase de adición a nuestros conocimientos, y si es así de qué dase, al someter estos fenómenos a un examen más sencillo, es decir, a un examen guiado por los métodos que ya han conducido a resultados considerables en otros campos de la investigación comparativa. Trataré de ejemplificar la respuesta que deberá darse con una gran institución, la Propiedad. Es innecesario, supongo, extenderse sobre su importancia. El lugar

que ocupa como fuente de la motivación humana ha sido proclamado por toda clase de autores, en toda clase de lenguas y en todos los humores y tendencias: con gravedad, con tristeza, con complacencia, sarcásticamente. Una gran masa de preceptos religiosos y de doctrina moral se conglomeran a su alrededor, y en nuestros días el hecho de su existencia se ha utilizado como fundamento de una gran ciencia deductiva, la Economía Política. Sin embargo, la persona inteligente que se tome la molestia de preguntarse seriamente por lo que sabe de su origen o de las leyes o forma de su desarrollo histórico, encontrará que sus conocimientos son extraordinariamente reducidos. Los mejores autores sobre economía renuncian expresamente a tratar de la historia de la institución, haciendo como máximo la observación de que su existencia constituye un bien para la especie humana. Hasta hace muy poco, las teorías aceptadas sobre la temprana historia de la Propiedad escasamente soportaban un examen instantáneo. La versión popular, de que tuvo su origen en el estado de naturaleza, es tan sólo una manera de expresar nuestra propia ignorancia, y la mayor parte de las teorías que hasta hace poco han circulado sobre el problema en realidad no son más que nuevas exposiciones más o menos ingeniosas de esta concepción.

Ahora bien, en cualquier caso, aquí existe una posibilidad con antecedentes de que algo nuevo pueda aprenderse a partir de la observación y la experiencia de la India. Pues de la vasta literatura oficial producida durante casi un siglo por los funcionarios al servicio del gobierno de la India, la mayor parte está repleta de discusiones sobre las formas orientales de propiedad y su relación con las formas occidentales. Si estos observadores hubieran escrito realmente sobre instituciones totalmente distintas de las nuestras, sus textos tendrían poco interés para nosotros. Si los ingleses asentados en la India hubieran descubierto allí clases de propiedad tales que podrían atribuirse a Utopía o la Atlántida, si hubieran encontrado la verdadera comunidad de bienes, o la exacta igualdad de todas las fortunas, o la propiedad exclusiva de todas las cosas por parte del Estado, sus discusiones en el mejor de los casos sólo merecerían una lánguida curiosidad. Pero lo que encontraron era muy parecido, y sin embargo, apreciablemente distinto, de lo que habían dejado en la patria. El aspecto general de esta parte del mecanismo social era el mismo. Existía la propiedad, grande y pequeña, de la tierra y de los bienes muebles; existía la renta, los beneficios, el intercambio, la competencia; todos los conceptos económicos familiares. Sin embargo, casi ninguno de ellos correspondía exactamente a su contrapartida occidental más próxima. Existía la propiedad, pero la propiedad indivisa de comunidades de individuos era la regla, las propiedades individuales de las personas, la excepción. Existía la renta de la tierra, pero tenía que ser reconciliada con el predominio casi universal de la permanencia de la tenencia y la consecuent ausencia de cualquier modelo de mercado. Existía una tasa de ganancia, pero, lo que era muy curioso, estaba sometida a la influencia de la costumbre. Existía la competencia, pero el mercado estaba manejado por grandes

comunidades de parientes que no competían entre sí; quienes competían eran las grandes asociaciones de muchas personas. Las observaciones de estos hechos por parte de los funcionarios angloindios son más valiosas que sus especulaciones sobre los hechos. Su deseo principal ha sido descubrir cómo podían describirse mejor en el lenguaje económico occidental los fenómenos económicos orientales, y supongo que se han escrito volúmenes enteros sobre dos clases concretas de tales fenómenos: sobre la cuestión de si la gran parte de las ganancias de la agricultura con que se queda el gobierno británico de la India (al igual que todos los gobiernos orientales) debe denominarse propiamente impuesto sobre la tierra o renta, y sobre la cuestión de si la tenencia protegida o hereditaria oriental constituye o no una violación del derecho de propiedad; o bien, en otras palabras, si se puede reconciliar con la concepción occidental de la propiedad. Los mejor documentados en literatura occidental de estos sagaces individuos han conseguido, en conjunto, adoptar el hábito de los economistas políticos ingleses y dejar de lado, con la denominación de *fricción*, todas las influencias extrañas que entorpecen la acción de aquellos engranajes del mecanismo social a los que la ciencia económica, con mayor justificación en el oeste que en el este, reduce casi por completo su atención. De hecho, el valor y la importancia de las causas entorpecedoras rechazadas de esta forma no se ha comprendido hasta bastante tarde. La aplicación del método histórico a la propiedad y a todas las ideas que la acompañan constituye uno de los empeños científicos más modernos. Durante los últimos veinticinco años, los investigadores alemanes se han ocupado de la historia primitiva y del gradual desarrollo de la propiedad europea, es decir, de la propiedad de la tierra. Pero el método histórico de que disponen no ha sido todavía aguzado y corregido por el método comparativo, ni todavía son completamente conscientes de que una gran parte de la antigua Europa sobrevive en la India. Por eso, de momento están condenados a luchar con dificultades que desconcertaron al estudioso que especulaba sobre la filiación y la relación mutua de las lenguas en una época en que la realidad de la literatura sánscrita estaba obstinadamente desacreditada, o en que se creía que el sánscrito era un dialecto críptico inventado por los brahmanes.

El primer paso hacia el descubrimiento de la nueva verdad de estos asuntos (y quizás el más difícil de todos, tan obstinados son los prejuicios que cierran el camino) es reconocer que los fenómenos indios de la propiedad, el intercambio, la renta y el precio son tan naturales, tan respetables, tan interesantes, tan merecedores de observación científica como los de la Europa occidental. El siguiente se realizará cuando un conjunto de investigaciones, que ahora se desarrollan activamente en las regiones orientales del continente europeo, hayan llegado más lejos y cuando el conjunto de datos económicos enormemente parecidos a los familiares para los ingleses de la India haya sido recogido en los países arios que nunca fueron profundamente afectados por el Imperio Romano, por una parte, ni por el mundo musulmán, por otra (pues el islam, cuya influencia sobre las

instituciones y costumbres indias ha sido tan leve que escasamente merece ser tenida en cuenta, en otros lugares, gracias a su autoridad mixta de religión y ley, transformó el carácter de poblaciones enteras). El último paso de todos será sacar las adecuadas conclusiones de las estrechas y llamativas analogías de estos fenómenos arcaicos ampliamente extendidos con las formas antiguas de las mismas instituciones, fuerzas sociales y procedimientos económicos que ha sancionado la historia escrita de Europa occidental. Cuando todo esto se haya llevado a cabo, no es cosa de locos afirmar que existirán los materiales para una nueva ciencia, una ciencia que puede resultar un triunfo tan grande del método comparativo como todo lo que éste ha conseguido realizar hasta la fecha. No tengo la pretensión de adelantar ninguna clase de posibles predicciones sobre las conclusiones a que llegará, pero no es ninguna gran inmodestia plantear ante el lector, brevemente y en lenguaje comprensible, algunos de los resultados a que actualmente parecen apuntar las investigaciones modernas de la historia de la todo-importante institución de que hemos estado hablando, la Propiedad.

Siempre que se levanta algún borde del velo que nos oculta la situación primitiva de la humanidad, incluso de las partes que nosotros sabemos que han sido destinadas a la civilización, hay dos asertos, actualmente muy familiares, que parecen señaladamente desmentidos por cuanto se nos permite ver: todos los hombres son hermanos y todos los hombres son iguales. La escena que se nos presenta se parece más a la que el mundo animal presenta al ojo inteligente de quienes han tenido el coraje de comprender los hechos a que responde la memorable teoría de la Selección Natural. Cada pequeña comunidad feroz está perpetuamente en guerra con su vecina, tribu con tribu, aldea con aldea. Los incesantes ataques del fuerte contra el débil acaban de la forma que expresa la monótona fórmula que tantas veces se repite en las páginas de Tucídides: «pasaron a los hombres a cuchillo, vendieron a las mujeres y los niños como esclavos». Sin embargo, incluso en medio de toda esta crueldad y carnicería, encontramos el germen de ideas que han de extenderse por todo el mundo. Existe ya un lugar y un sentido en que los hombres son iguales y hermanos. La beligerancia universal es la beligerancia de un grupo completo, tribu o aldea, contra otro; pero en el interior de los grupos el régimen no es de conflicto y confusión, sino más bien de ultralegalidad. Los hombres que componen las comunidades primitivas se creen parientes, en el sentido más literal de la palabra; y, aunque pueda parecer sorprendente, existe una multitud de indicios de que en determinado estadio del pensamiento debieron considerarse iguales entre ellos. Cuando estas comunidades primitivas se convirtieron en propietarias de tierras, reclamando el disfrute exclusivo de una determinada extensión de suelo, no sólo parecen haber sido originalmente iguales las porciones de tierra, sino que sobreviven cierto número de mecanismos para preservar la igualdad, de los que el más frecuente es la periódica redistribución del dominio tribal. Los datos recogidos sugieren una conclusión que ahora casi puede considerarse demostra-

da. La propiedad de la tierra, tal como nosotros la entendemos, es decir, la propiedad individual, la propiedad de individuos o de grupos no mayores que las familias, es una institución más moderna que la propiedad indivisa o copropiedad, es decir, la propiedad en común de grandes grupos de hombres originalmente parientes que, por doquier donde se encuentran (y todavía se encuentran en gran parte del mundo), creen o suponen ser en algún sentido parientes unos de otros. Gradualmente, y es probable que bajo la influencia de una gran diversidad de causas, la institución de la propiedad individual de la tierra, tan familiar para nosotros, ha ido surgiendo de la disolución de la antigua copropiedad.

Hay otras conclusiones de la investigación moderna que se deben exponer con menos confianza y otras varias que sólo en forma negativa. Así, dondequiera que observamos grupos primitivos que todavía sobreviven en nuestros días, encontramos que la competencia juega un papel muy débil en sus transacciones domésticas, la competencia (se entiende) en el intercambio y la adquisición de la propiedad. Este fenómeno, con otros varios, sugiere que la Competencia, esa prodigiosa fuerza social cuya acción mide la economía política, es de origen relativamente moderno. Exactamente igual que las concepciones de la hermandad humana y (en menor grado) de igualdad humana parecen haber sobrepasado los límites de las comunidades primitivas y haberse extendido de forma muy diluida sobre la gran masa de la humanidad, la competencia en el intercambio parece ser la beligerancia universal del mundo antiguo que ha penetrado en el interior de los antiguos grupos de parientes consanguíneos. Se trata de la guerra privada de la sociedad antigua que gradualmente se ha dispersado en átomos indistinguibles. Por lo que respecta a la propiedad de la tierra, la competencia sin restricciones para la compra y el intercambio tiene en este momento un campo de acción mucho más limitado de lo que supondría un inglés o un americano. La concepción de la tierra como propiedad mercantilizable, intercambiable de la misma forma que un caballo o un buey, no sólo parece ser moderna sino incluso distintiva del Occidente. Se acepta con las menores reservas en los Estados Unidos, con todavía pocas menos reservas en Inglaterra y Francia, pero, conforme avanzamos hacia la Europa oriental, va gradualmente desvaneciéndose, hasta desaparecer por completo en Asia.

No puedo ir más allá de apuntar otras conclusiones que sugieren las investigaciones recientes. Podemos asentar, al menos provisionalmente, creo, que en los comienzos de la historia de la propiedad no existía una distinción clara como la que ahora normalmente trazamos entre el poder político (jurisdiccional) y el poder propietario (señorial), entre el poder que confiere el derecho a imponer impuestos y el poder que confiere el derecho de obtener renta. Parece como si las formas mayores de propiedad de la tierra que existen en la actualidad representaran la soberanía política en una situación de decadencia, mientras que la pequeña propiedad de la mayor parte del mundo ha surgido, no exclusivamente, como vulgarmente se ha supuesto hasta ahora, de las precarias posesiones de las clases serviles, sino de la

indisoluble asociación del estado de hombre libre con la participación en la tierra de la comunidad a la que perteneciera. También creo posible que tengamos que revisar nuestras ideas sobre la antigüedad relativa de los objetos de placer que denominamos bienes muebles e inmuebles, bienes raíces y bienes personales. Sin duda, la gran mayoría de los bienes muebles aparecieron después de que la tierra hubiera comenzado a ser apropiada por grupos de hombres; pero ahora hay muchas razones para sospechar que algunas de estas mercancías ya eran poseídas individualmente antes de esta apropiación y que ejercieran gran influencia en la disolución de la primitiva propiedad colectiva.

Es inevitable que asertos como éstos, expuestos como únicamente es posible exponerlos aquí, resulten paradójicos unos y otros de poca importancia. Quizás hay algunos que puedan despertar la sospecha de que, si la propiedad tal como ahora la entendemos, es decir, la propiedad individual, se demostrara más moderna, no sólo que la especie humana (lo cual hace mucho tiempo que se da por supuesto, sino que la propiedad comunitaria (lo cual sólo se comienza a sospechar), de ahí se derivaría alguna ventaja para quienes atacan a la institución en sí misma y cuyas doctrinas, de vez en cuando, ocasionan el pánico en la moderna sociedad europea. Por mi parte, no lo creo así. No forma parte de la tarea del investigador histórico científico afirmar la bondad o maldad de ninguna institución concreta. Se ocupa de su existencia y desarrollo, no de su conveniencia. Pero hay una conclusión que sí puede extraer con razón de los datos relativos al tema que tenemos ante nosotros. Nadie tiene derecho a atacar la propiedad individual y afirmar al mismo tiempo que valora la civilización. La historia de ambas cosas no puede separarse. La civilización no es más que el nombre del antiguo orden del mundo ario, que se disuelve, pero perpetuamente se reconstituye sometido a una gran variedad de influencias disolventes, de las cuales las infinitamente más poderosas han sido aquellas que, lentamente y en algunas partes del mundo con mucha menos perfección que en otras, sustituyeron la propiedad colectiva por la propiedad individual.

Desde cualquier punto de vista que se examine la India, siempre que se haga de forma cuidadosa y consciente, creo que sin duda debe sacarse una consecuencia. La dificultad del experimento de gobernarla se comprenderá mejor, y posiblemente se considerará la tarea con más consideración. El carácter general de esta dificultad puede exponerse en pocas palabras. Existe una doble corriente de influencias que operan sobre este sobresaliente dominio. Una de estas corrientes tiene su origen en este país, naciendo de las fuertes convicciones morales y políticas de un pueblo libre. La otra nace de la misma India, engendrada entre una densa y oscura vegetación de opinión primitiva, de prejuicio si se quiere, obstinadamente enraizada en las ruinas del pasado. Como se ha dicho con bastante razón, las autoridades británicas de la India parecen hombres obligados a tratar de que sus relojes lleven la hora exacta en dos longitudes distintas. Sin embargo,

hay que aceptar la situación paradójica. Si son demasiado lentos no se producirá mejora. Si son demasiado rápidos no habrá ninguna seguridad. La verdadera solución del problema se encontrará, creo yo, en ese examen y clasificación de los fenómenos propios de la India del tipo cuya viabilidad me he atrevido a afirmar. Aquellos que, únicamente guiados por la experiencia social accidental, están demasiado ansiosos de innovaciones que les parecen inseparables de las mejoras, quizás les sorprenda una favorable sospecha cuando vean en las instituciones y costumbres, que en otro caso les parecerían maduras para ser destruidas, los materiales de conocimiento mediante los cuales puede interpretarse el pasado, y en cierta medida el presente, del Occidente. Por otra parte, aunque es virtualmente imposible reconciliar a la gran mayoría de los indígenas de la India con el triunfo de las ideas, máximas y prácticas occidentales, lo cual, sin embargo, es inevitable, en cualquier caso podemos decir a los mejores y más inteligentes de ellos que nosotros no innovamos ni destruimos por simple arrogancia. Más bien cambiamos porque no podemos hacer otra cosa. Cualquiera que sea la naturaleza y el valor de ese manojito de influjos que llamamos el Progreso, nada puede ser más cierto que el hecho de que, cuando una sociedad es tocada por él, se extiende como un contagio. Sin embargo, hasta donde llegan nuestros conocimientos, sólo hubo una sociedad en que éste fuera endémico; y dejando a ésta aparte, ninguna raza ni nacionalidad, por sí misma, parece haber producido ningún gran logro intelectual, con la excepción quizás de la poesía. Ni ninguna de estas excelencias intelectuales que consideramos características de las grandes razas progresivas del mundo —ni el derecho romano, ni la filosofía y la sagacidad de los alemanes, ni el luminoso orden de los franceses, ni la capacidad política de los ingleses, ni ese conocimiento de la naturaleza física a que han colaborado todas las razas— hubieran surgido al parecer de haber quedado aisladas estas razas. A un pequeño pueblo, que en su asentamiento original no abarcaba más de un palmo de territorio, le fue dado crear el principio del Progreso, del movimiento hacia adelante y no hacia atrás ni hacia abajo, de la destrucción orientada a la construcción. Ese pueblo fue el pueblo griego. A excepción de las fuerzas ciegas de la Naturaleza, nada se mueve en este mundo que no tenga sus orígenes en Grecia. El fermento que se extendió desde aquel origen ha vitalizado a todas las grandes razas evolucionadas de la especie humana, diseminándose por unas y otras, y dando lugar a resultados en concordancia con su genio oculto y latente, y por supuesto resultados mucho mayores que cualesquiera de los que exhibe la propia Grecia. Lo que los ingleses están transmitiendo a la India es el principio del Progreso. No merecemos ninguna clase de buen nombre por ello. Nos ha llegado filtrado a través de muchos medios de comunicación distintos. Pero lo hemos recibido; y de la misma manera que lo hemos recibido, lo traspasamos. No hay ninguna razón para que, si tiene tiempo de fermentar, no desarrolle en la India tan maravillosos resultados como en cualquier otra de las sociedades humanas.

LEWIS H. MORGAN

DESENVOLVIMIENTO DEL CONCEPTO DE PROPIEDAD

Queda por considerar el desenvolvimiento de la propiedad en los diversos períodos étnicos, las reglas que surgieron con respecto a su posesión y herencia, y la influencia que ejerció sobre la sociedad antigua.

Los primeros conceptos de propiedad estuvieron ligados íntimamente a la obtención de la subsistencia, que era la necesidad primordial. Los objetos de propiedad aumentarían en cada período étnico sucesivo con la multiplicación de aquellas artes de las cuales dependía la subsistencia. De esta suerte el desenvolvimiento de la propiedad debió acompañar al progreso de los inventos y descubrimientos. Cada período étnico señala un notable adelanto sobre su antecesor, no sólo por el número de inventos, sino también en la variedad y monto de la propiedad resultante de los mismos. La multiplicación de las formas de sociedad estaría acompañada por el desarrollo de ciertas reglas referentes a la posesión y a la herencia. Las costumbres, de las cuales dependen estas reglas de posesión y herencia de los bienes, están determinadas y modificadas por la condición y el progreso de la organización social. De esta manera el desenvolvimiento de la propiedad está estrechamente vinculado al aumento de los inventos y descubrimientos, y al adelanto de las instituciones sociales, que señalan los diversos períodos étnicos del progreso humano.

1. LA PROPIEDAD EN EL ESTADIO DEL SALVAJISMO

Desde cualquier punto de vista, es difícil concebir la condición del hombre en este período primitivo de su existencia cuando se lo despoja de todo cuanto había adquirido merced a los inventos y descubrimientos, y al desarrollo de conceptos encarnados en instituciones, usos y costumbres. El progreso humano desde un estado de ignorancia e inexperiencia absoluta se desarrolló lentamente pero en pro-

gresión geométrica. El camino seguido por la humanidad en su desarrollo puede ser recorrido, siguiéndose un encadenamiento de deducciones necesarias, hasta un punto en el cual, sin conocimiento del fuego, sin lenguaje articulado y sin armas artificiales estaba sujeta como los animales salvajes, a los productos espontáneos de la tierra. Lenta, casi imperceptiblemente, avanzó a través del salvajismo, desde el lenguaje gesticulado y de sonidos imperfectos hasta el lenguaje articulado; desde la maza, como arma primera, hasta el dardo con punta de pedernal, y, más adelante, hasta el arco y la flecha; desde el cuchillo y formón de pedernal, al hacha y martillo de piedra; desde el cesto de mimbre o cañas, hasta el cesto embadurnado de arcilla que le proporcionó una vasija para cocer los alimentos al fuego, y, finalmente, hasta el arte de la alfarería, que suministraba una vasija capaz de resistir el fuego. En cuanto a los elementos de subsistencia, adelantó desde los frutos espontáneos de una región limitada hasta los peces y mariscos de las costas del mar, y, por último, hasta las raíces panificables y la caza. La fabricación de cuerdas e hilos con filamentos de cortezas de árbol, una especie de paño hecho con pulpa vegetal, la curtiembre de pieles para vestirse o para construir tiendas, y, finalmente, la vivienda hecha de troncos y recubierta de corteza, o bien de tablas hechas de troncos hendidos por medio de cuñas de piedra; todo esto, más lo citado anteriormente, corresponde al estadio del salvajismo. Entre los inventos menores se puede mencionar el taladrar a fuego, el mocasín y el calzado para resguardarse de la nieve.

Antes de terminar este período, el hombre había aprendido a mantenerse unido en grupos en forma relativa a los tiempos primitivos, se había propagado por la faz de la tierra y habían llegado a aprovechar todos los medios propicios al progreso humano de todos los continentes. En la organización social había progresado desde la horda consanguínea hasta la tribu organizada en *gentes*, adquiriendo así los gérmenes de las principales instituciones de gobierno. El género humano era ahora lanzado con éxito a las grandes vías que habrían de conducirlo hasta la civilización, la que ya entonces, con el lenguaje articulado, entre las adquisiciones, la alfarería entre las artes, y la *gens* entre las instituciones, se podía considerar sustancialmente asegurada.

El período del salvajismo operó inmensos cambios en la condición de la humanidad. Aquella porción que marchaba a la cabeza del género humano había concluido por organizar la sociedad gentilicia y, en diversas regiones, había desarrollado pequeñas tribus con poblados, los que tendieron a estimular sus facultades inventivas. Dedicaron principalmente sus energías rudimentarias y sus artes más rudimentarias aún al problema de la subsistencia. No habían alcanzado todavía el poblado amurallado como defensa, ni la alimentación farinácea, y el flagelo del canibalismo aún los perseguía. Las artes, invenciones e instituciones citadas comprenden casi la integridad de las conquistas del hombre en el salvajismo, con excepción del maravilloso progreso del lenguaje. En suma, parecen escasas, pero eran de inmensas potencialidades, porque abarcaban los rudimentos del lenguaje,

de gobierno, de la familia, de la religión, de la arquitectura de vivienda y de la propiedad, juntamente con los gérmenes principales de las artes de la vida. Todo esto fue perfeccionado por sus descendientes en el período de la barbarie, y sus actuales descendientes todavía se hallan perfeccionándolos.

Pero los bienes de propiedad del salvaje fueron de escasa importancia. Sus nociones acerca de su valor, de lo deseable de su posesión y de su herencia eran débiles. En la vida salvaje, el grueso de los bienes lo constituían unas toscas armas, tejidos, utensilios, vestidos, implementos de piedra, de pedernal y de hueso, y objetos de adorno personal. La pasión por su posesión apenas si se había formado en su mente, porque los bienes mismos apenas existían. Quedaba confiado al entonces lejano período de la civilización el desarrollar la plena vitalidad de la «codicia del lucro» (*studium lucri*), que es hoy una fuerza tan dominante en la mente humana. Las tierras, apenas objeto de propiedad, eran poseídas por la tribu en común, y las viviendas eran de propiedad conjunta de sus habitantes. Los bienes de carácter puramente personal, que aumentaban con el lento progreso de los inventos, eran los que nutrían los gérmenes de esta gran pasión. Los que se estimaban más valiosos se depositaban en la sepultura del propietario fallecido, para sus menesteres en el mundo de los espíritus. Lo que restaba era suficiente para hacer surgir la cuestión de la herencia. En cuanto al modo cómo se efectuaba su distribución antes de la constitución de la *gens*, nuestra información es limitada, por no decir nula. Con la institución de la *gens* vino la primera gran regla de la herencia, que distribuía los efectos del fallecido entre sus miembros. En la práctica se apropiaban de ellos los parientes más próximos; pero regía el principio general de que los bienes debían quedar en la *gens* del finado, y ser distribuidos entre sus miembros. Este principio subsistió entre las *gentes* griegas y latinas hasta después de iniciada la civilización. Los hijos heredaban a la madre, pero nada recibían de su supuesto padre,

2. LA PROPIEDAD EN EL ESTADIO INFERIOR DE LA BARBARIE

La duración del período desde la invención de la alfarería hasta la domesticación de los animales, o su equivalente, el cultivo del maíz y plantas mediante el riego, debe haber sido más breve que la del salvajismo. Este período étnico no está señalado por ningún gran invento o descubrimiento si exceptuamos el arte de la alfarería, el tejido a mano y el arte del cultivo en América, que dio la alimentación farinácea. Se distinguió más por el desarrollo de las instituciones. El tejido a mano, con trama y urdimbre, parece corresponder a este período y debe ser colocado entre las más grandes invenciones, pero no puede asegurarse que fuera desconocido en el salvajismo. Los iroqueses y otras tribus americanas del mismo estadio fabricaban cintos y correas, con trama y urdimbre de excelente calidad y acabado, empleando hilos finos hechos de filamentos de olmo y de corteza de

tilo americano¹. Se daban cuenta cabal de los principios de este gran invento que, desde entonces, vistió a la familia humana, pero no supieron extenderlo a la confección de ropas. La escritura a base de imágenes también parece haber hecho su aparición en este período. Si efectivamente tuvo origen en un periodo anterior, recibía ahora un considerable impulso. Es interesante como una de las etapas de un arte que debía culminar en la invención de un alfabeto fonético. La serie de invenciones conexas parece haber sido la siguiente: I. Lenguaje gestulado, o bien lenguaje de símbolos personales. II. Escritura con imágenes o símbolos ideográficos. III. Jeroglíficos o símbolos convencionales. IV. Jeroglíficos de poder fonético o símbolos fonéticos empleados en sílabas. V. Un alfabeto fonético o sonidos escritos. Desde que el lenguaje de sonidos fue un proceso de desarrollo a través de etapas sucesivas de desenvolvimiento, es interesante e importante el conocimiento de la evolución de sus procesos anteriores. Los caracteres en los monumentos de Copan son, aparentemente, jeroglíficos del grado de símbolos convencionales. Enseñan que los aborígenes americanos que practicaron las tres primeras formas llevaban su rumbo hacia un alfabeto fonético.

También parecen pertenecer a este período la invención de la empalizada como defensa del poblado, la del escudo de cuero sin curtir como defensa contra la flecha convertida ahora en proyectil mortífero, la de las varias formas del mazo de guerra armado de una piedra embutida o con punta de asta de ciervo. Por lo menos, los usaban en general los indios americanos del estadio inferior de la barbarie en la época en que fueron descubiertos. La lanza con punta de hueso o de piedra no era arma usual entre las tribus de las selvas, si bien algunas veces la empleaban². Este arma corresponde al período del salvajismo, antes de la invención del arco y flecha, y reaparece como arma principal en el estadio superior de la barbarie, cuando entró en uso la lanza con punta de cobre y el combate llegó a efectuarse cuerpo a cuerpo. El arco y la flecha y el mazo de guerra eran las armas principales de los aborígenes americanos en el estadio inferior de la barbarie. Se progresó un tanto en la alfarería en el sentido del tamaño de las vasijas y en su decoración³, pero hasta el fin de este período continuó siendo muy tosca. Hubo un adelanto sensible en la arquitectura de la vivienda, en las dimensiones y métodos de construcción. Entre las invenciones menores se cuenta la cerbatana para la caza de aves, el mortero y el triturador de madera, para reducir el maíz a harina, y el mortero de piedra para preparar pinturas; pipas de piedra y de barro y el uso de tabaco; implementos de piedra y de hueso, de grado más adelantado, y el martillo de piedra con revestimiento de cuero sin curtir, en el mango y en la parte superior, y el

1. *League of the Iroquois*, pag. 364.

2. Por ejemplo, los ojibwas usaban la lanza o jabalina, *Shema-gun*, con punta de pedernal o de hueso.

3. Los creek fabricaban vasijas de barro de 2 a 10 galones (*History of American Indians*, de Adair, pag. 424); y los iroqueses adornaban sus cántaros y pipas con miniaturas de rostros humanos colocados como botones. Este descubrimiento fue hecho recientemente por F. A. Cushing, de la Smithsonian Institution.

mocasín y cinto adornados con púas de erizo. Es probable que algunos de estos inventos fuesen copiados de tribus que se hallaban en el estadio medio, porque fue por este proceso constantemente repetido que las tribus más adelantadas elevaban a las más atrasadas, a medida que éstas eran capaces de apreciar los medios de progreso y apropiarse de los mismos.

El cultivo del maíz y de plantas dio al pueblo pan sin levadura, el *succotash* y el *hominy indios*. También tendió a introducir otras especies de bienes, a saber: tierras y huertas cultivadas. No obstante que las tierras eran poseídas en común por las tribus, se reconocía al individuo o al grupo un derecho posesorio sobre la tierra cultivada que ahora llegó a ser objeto de herencia. El grupo reunido en una vivienda común era, en su mayoría, de la misma *gens*, y la regla de sucesión no permitía que fuese desprendida de la parentela.

Los bienes del marido y de la mujer eran mantenidos aparte, y después de su muerte quedaban en las *gentes* a las cuales pertenecieran respectivamente. La esposa y los hijos no recibían nada del marido y padre; el marido no recibía nada de la esposa. Entre los iroqueses, a la muerte de un individuo que dejara esposa e hijos, sus bienes se distribuían entre sus parientes gentilicios, de tal suerte que la mayor parte iría a sus hermanas e hijos de éstas, y a sus tíos maternos. Una pequeña parte podía corresponder a sus hermanos. A la muerte de una mujer que dejaba marido e hijos, estos hijos, las hermanas de la extinta, su madre y las hermanas de ésta, heredaban los bienes, pero el monto principal correspondía a los hijos. En ambos casos los bienes quedaban dentro de la *gens*. Entre los ojibwas, los bienes de la madre correspondían a los hijos, si éstos tenían edad para hacer uso de ellos; de lo contrario, o cuando no había hijos, correspondían a las hermanas de la extinta y a su madre y hermanas de ésta, con exclusión de los hermanos varones de aquélla. Aunque hubiesen cambiado la descendencia a la línea masculina, la herencia todavía continuaba la regla que prevalecía cuando la descendencia seguía la línea femenina.

La variedad y cantidad de bienes eran mayores que en el salvajismo; pero aún no era suficiente como para crear un sentimiento vigoroso en relación a la herencia. Se podrá distinguir en la mencionada forma de distribución, como ya se ha dicho en otra parte, el germen de la segunda gran regla de sucesión que otorgaba la propiedad a la parentela agnaticia, con exclusión de los restantes gentilicios. La agnación y los parientes agnaticios, como ahora se definen, suponen que la descendencia de parientes se cuenta por la línea masculina; pero las personas comprendidas serían muy distintas de aquellas que seguían la descendencia por la línea femenina. El principio es idéntico en ambos casos y los términos parecen ser de tanta aplicación en uno como en otro. Con descendencia en la línea femenina, los agnados son aquellos que pueden señalar su descendencia de un mismo antepasado común con el intestado a través de mujeres exclusivamente; en el otro caso, serían aquellos que pueden señalar su descendencia a través de varones exclusivamente. El fondo del paren-

tesco agnaticio es la vinculación de sangre entre individuos de una misma *gens* por descendencia directa de un mismo antepasado común; en una línea determinada.

En la actualidad, las tribus indias más adelantadas comienzan a manifestar su descontento por la herencia gentilicia. En algunas ha sido suprimida y sustituida por el derecho hereditario exclusivo de los hijos. En otra parte se han citado testimonios de este descontento entre los iroqueses, los creek, los cherokee, los chocta, los menominee, los crow y los ojibwas, con referencia a las estratagemas ideadas a fin de que los padres pudieran dejar sus bienes ahora mucho más cuantiosos a sus hijos.

La disminución de la antropofagia, ese flagelo embrutecedor del salvajismo, fue muy notable en el período inferior de la barbarie, se fue dejando como práctica general; pero se mantuvo como práctica de guerra a través de este período y hasta los comienzos del período medio, como ya se ha dicho en otra parte. En esa forma se comprobó su existencia en las principales tribus de los Estados Unidos, México y Centro América. La adquisición de alimento farináceo fue el medio principal mediante el cual se rescató al hombre de aquella costumbre salvaje.

Hemos recorrido ya de una sola ojeada dos períodos étnicos que abarcan, por lo menos, las cuatro quintas partes de la existencia íntegra del hombre sobre la tierra. Estando en el estadio inferior comenzaron a manifestarse los atributos más elevados de la humanidad; la dignidad general, la elocuencia en la palabra, el sentimiento religioso, la rectitud, la virilidad y el arrojo ya eran rasgos comunes del carácter; pero también lo eran la crueldad, la traición y el fanatismo. Corresponden a este período el culto de los elementos, en la religión, con un concepto impreciso de dioses personales y de un gran espíritu, versificación rudimentaria, viviendas colectivas y el pan de maíz. También creó la familia sindiásmica y la confederación de tribus constituidas en *gentes* y *fratrías*. La imaginación, aquella gran facultad que tanto ha contribuido a la elevación del género humano, originaba ahora una literatura oral de mitos, leyendas y tradiciones que ya había llegado a ser un poderoso estimulante para la raza.

3. LA PROPIEDAD EN EL ESTADIO MEDIO DE LA BARBARIE

Las condiciones de vida del hombre se han perdido más completamente en este período que en cualquier otro. La exhibían en todo su esplendor como bárbaros, los indios pueblos del Norte y Sudamérica en la época en que fueron descubiertos. Se pudo haber conseguido el conocimiento total de sus instituciones de gobierno, sus dogmas religiosos, su régimen de vida doméstica, sus artes y sus regímenes de sucesión y herencia de la propiedad; pero se dejó escapar la oportunidad. Todo cuanto resta son supervivencias dispersas de la verdad, plagadas de erróneas interpretaciones y de leyendas románticas.

Este período se inicia en el hemisferio oriental con la domesti-

cación de animales, y en el occidental con la aparición de indios pueblos que habitaban grandes viviendas colectivas construidas de adobe y, en algunas regiones, de piedra de sillería. Le acompañaban el cultivo del maíz y plantas durante el riego, lo que exigía canales artificiales y huertas distribuidas en cuadros, con bordes levantados para conservar el agua hasta que fuese absorbida. En la época de su descubrimiento se hallaban muy próximos al fin del período medio, habiendo, algunos de ellos, fabricado ya en bronce, lo que los acercaba al proceso más elevado de la fusión del mineral de hierro. La vivienda colectiva tenía carácter de fortaleza y ocupaba una posición intermedia entre el poblado con empalizada del estadio inferior y la villa amurallada del estadio superior. En la época del descubrimiento no existían en América ciudades en el sentido verdadero del vocablo. En las artes de la guerra habían progresado poco, salvo en la defensa, con la construcción de grandes casas invulnerables al asalto indio. Pero habían inventado el manto o capa forrada⁴ (*escaupiles*) de algodón, como una nueva defensa contra la flecha, y la espada de dos filos (*macuahuitl*)⁵, dotado cada filo de una hilera de puntas angulares de pedernal embutidas en la hoja de madera. Todavía empleaban el arco y la flecha, la lanza y el mazo de guerra, puñales y hachas de pedernal e implementos de piedra⁶, aun cuando poseían el formón y hacha de cobre, que, por alguna razón, nunca fueron de uso general.

Se añadía ahora el maíz, judías, calabazas y tabaco, el algodón, pimienta, tomates, cacao y el cultivo de ciertas frutas. Se hacía una cerveza con la fermentación del jugo del maguey. Entretanto, los iroqueses ya habían fabricado una bebida similar con la fermentación de la savia del arce. Se fabricaban vasijas de barro con capacidad para varios galones, de fina textura y decorado superior mediante procedimientos perfeccionados del arte de la cerámica. Se sabe que fabricaban en abundancia vasos, ollas y cántaros para agua. Corresponde a este período el descubrimiento y empleo de metales nativos, primero para adornos y, más tarde, para implementos y utensilios, como son el hacha y el formón de cobre. También corresponden al mismo período en América la fusión de estos metales en crisol, con el empleo probable del soplete y del carbón de leña, su fundición en moldes, la producción del bronce, toscas esculturas en piedra, vestimentas de algodón tejido⁷, la casa de piedra de sillería, ideógrafos o jeroglíficos tallados en los maderos sepulcrales de los jefes, el calendario para llevar cuenta del tiempo y la piedra solsticia para señalar las estaciones, los muros ciclópeos, la domesticación de la llama, de una especie de perro, del pavo y de otras aves. También en este período étnico aparecen, por primera vez, un clero organizado en jerarquías, distinguiéndose por una indumentaria especial, los dioses personales con ídolos que los representaban y los sacrificios humanos.

4. Herrera, I, c., IV, 16.

5. Ib., III, 13; IV, 16, 137. Clavijero, II, 165.

6. Clavijero, II, 238; Herrera, II, 145; IV, 133.

7. *Hakluyt*, Coll. of Voyages, I, c., III, 377.

Surgen ahora dos grandes villas indias, México y Cuzco, conteniendo más de veinte mil habitantes, cifra desconocida en el período anterior. Comienza a aparecer, en forma débil, elemento aristocrático entre los jefes militares y civiles, por el aumento de la población que estaba bajo un mismo gobierno, y la creciente complejidad de los asuntos. Dirigiéndose ahora al hemisferio oriental, hallamos en el período correspondiente a sus tribus nativas en posesión de animales domésticos, que les suministraban una alimentación de carne y leche, pero probablemente carente de alimentos hortícolas y farináceos. Cuando se hizo el gran descubrimiento de que el caballo, vaca, oveja, cerdo y cabra salvajes eran susceptibles de domesticación, y que creados en rebaños y manadas se convertían en fuente permanente de subsistencia, debió darse un impulso poderoso al progreso humano; pero el efecto no sería general hasta tanto se hubiese arraigado la vida pastoril para la cría y conservación de los rebaños y manadas. Europa, en su mayor parte región selvática, no era apta para la vida pastoril; pero las praderas altas de Asia y las orillas del Eufrates, del Tigris y de otros ríos asiáticos, eran el asiento natural de las tribus pastoriles. Tenderían por fuerza hacia esos territorios y es en aquellas regiones que hallamos a nuestros propios antepasados remotos, donde fueron encontrados enfrentándose a tribus semíticas pastorales similares. El cultivo de cereales y plantas debió preceder a su migración desde las praderas hacia las regiones forestales de Asia occidental y de Europa. Se verían forzados a ello por las necesidades de los animales domésticos, incorporados ahora a su régimen de vida. Existen razones, por consiguiente, para creer que el cultivo de cereales por las tribus arias precedió a su migración occidental, con excepción tal vez de los celtas. En este período aparecen en el hemisferio oriental las telas tejidas de lino y lana y los implementos y armas de bronce. Tales fueron las invenciones y descubrimientos que señalaron el período medio de la barbarie. La sociedad alcanzaba ahora una organización más alta, y sus asuntos se hacían más complejos. Existían diferencias en las culturas de los dos hemisferios como consecuencia de la desigualdad de sus dones naturales. Pero la corriente principal del progreso ascendía constantemente hacia el conocimiento del hierro y sus empleos. Era indispensable para cruzar la barrera del estadio superior poseer los implementos metálicos aptos para conservar punta y filo. El hierro era el único metal capaz de corresponder a esta exigencia. Las tribus más adelantadas quedaban detenidas ante esta barrera, a la espera de la invención del proceso de fundir el mineral de hierro.

De las consideraciones expuestas es evidente que ya se había producido un gran acrecentamiento de la propiedad personal y se habían realizado algunos cambios en las relaciones de las personas con la tierra. El dominio territorial todavía pertenecía a la tribu en común; pero una porción se distraía ahora para el sostenimiento del gobierno, otra para fines relacionados con el culto y otra más importante, aquella de la que el pueblo obtenía su sostenimiento, se distribuía entre las diversas gentes o comunidades de personas que habita-

ban en el mismo pueblo. No está comprobado ni es tampoco probable que el individuo poseyera viviendas o tierras por derecho propio, con facultades para enajenarlas a perpetuidad a favor de quien deseara. Su modo de poseer las tierras en condominio de *gentes* o de comunidades, sus viviendas colectivas y la manera de ubicarse por familias emparentadas impedían la propiedad individual de casas o tierras. El derecho de vender una participación en tales tierras o casas, y transferirla a un extraño, acabaría con su régimen de vida. Los derechos posesorios que debemos suponer existían a favor de individuos o de familias, eran inalienables, salvo dentro de la *gens*, y al fallecer un individuo pasaban por herencia a los herederos gentilicios del mismo. Las viviendas colectivas señalan un plan de vida incompatible con la propiedad individual.

Los indios pueblos Moqui poseen además de sus siete grandes poblados y sus huertas rebaños de ovejas, caballos y mulas y otros considerables bienes personales. Fabrican vasijas de barro de diferentes dimensiones y de excelente calidad y mantas de lana en telares con hilos de su propia producción. El mayor J. W. Powell tomó nota del siguiente caso en el poblado de Oraybe; caso que comprueba que el marido no adquiere derecho alguno sobre los bienes de su esposa o de los hijos del matrimonio. Un zuñi se casó con una mujer oraybe y tuvo tres hijos de ella. Residió con ellos en Oraybe hasta la muerte de su mujer, la que se produjo cuando el mayor Powell estaba en el pueblo. Los parientes de la extinta se hicieron cargo de sus hijos y de sus bienes muebles, dejándole al marido su caballo, vestido y armas. Se le permitió tomar ciertas mantas que le pertenecían, pero no le entregaron las que habían pertenecido a su esposa. Él partió del pueblo con el mayor Powell, diciéndole que lo acompañaría hasta Santa Fe y que luego volvería a su propio pueblo Zuñi. Otro caso semejante ocurrió en otro de los poblados de Moqui (*She-pow-e-luvih*), que también llegó a oídos de mi informante. Falleció una mujer, dejando marido, hijos y algunos bienes. Los parientes de la extinta tomaron los hijos y los bienes, y al viudo sólo se le permitió llevarse sus ropas. El mayor Powell, que vio al individuo en cuestión, no pudo saber si se trataba de un indio moqui o si pertenecía a otra tribu. De estos ejemplos se desprende que los hijos pertenecían a la madre y no al padre y que éste no podía llevarlos consigo ni aun después del fallecimiento de la madre. Tales eran las costumbres de los iroqueses y de otras tribus del norte. Además, los bienes de la esposa se conservaban separados y pertenecían a sus parientes después de su muerte. Esto tiende a demostrar que la esposa no tomaba nada del marido, como consecuencia del hecho de que el marido nada

8. En una conferencia dada ante la sociedad histórica de Nuevo México, por el Rev. Samuel Gorman, misionero entre los indios pueblos Laguna, dijo (página 12) "que el derecho de la propiedad corresponde a la parte femenina de la familia y se hereda por esta línea, de madre a hija. La tierra se posee en común, como bien de la comunidad; pero cuando un individuo ha cultivado un lote, adquiere sobre él un derecho personal que podrá enajenar a favor de otro de la comunidad... Generalmente las mujeres son quienes administran el granero y son más previsoras que sus vecinas españolas. Comúnmente tratan de disponer de provisiones para un año. Solamente cuando se suceden dos años de carestía, los pueblos, como una comunidad, padecen hambre".

tomaba de su esposa. En otra parte se ha expuesto que ésta era también la costumbre de los indios pueblos de México.

Es probable que la mujer, tanto como el varón, tuviera derechos posesorios a las habitaciones o partes de la vivienda colectiva que habitaba; y no cabe duda de que transmitían estos derechos a sus parientes más cercanos, bajo una reglamentación fija. Necesitamos saber cómo estas partes de cada pueblo poseían y heredaban, si el poseedor tenía facultad para enajenar y transferir a un extraño sus bienes, y, en caso de tenerla, la naturaleza y límites de sus derechos posesorios. También es preciso saber quién hereda los bienes del varón y quién los de la mujer. Una labor no muy ardua, pero bien encaminada nos suministraría estos conocimientos tan deseados.

Los autores españoles han hecho una maraña inexplicable de la tenencia de la tierra en las tribus del Sur. Cuando dieron con una comunidad de personas dueñas de la tierra en común, que no tenían facultades para enajenar y entre los cuales uno era considerado como jefe, tomaron esas tierras por un estado feudal, al jefe como un señor feudal y al pueblo que poseía la tierra en común como a sus vasallos. En el mejor de los casos, esto era la desnaturalización de los hechos. Algo salta a la vista, y es lo que se refiere a la posesión de las tierras por una comunidad de personas; pero se olvidaba otro hecho no menos esencial, a saber: cuál era el vínculo de unión entre estas personas. Si se hubiese tratado de una *gens* o de una parte de ella, el problema íntegro hubiera sido inmediatamente resuelto.

La descendencia en la línea femenina todavía se mantenía en algunas de las tribus de México y Centroamérica, mientras que en otras, probablemente en las más, habíase cambiado a la línea masculina. La influencia de la propiedad debió provocar este cambio, a fin de que los hijos, como agnados, pudieran participar en la herencia de su padre. Entre los mayas, la descendencia seguía la línea masculina, mientras que entre los aztecas, tezcucan, tlascopan y tlascalan es difícil precisar si se seguía a la línea masculina o la femenina. Es probable que entre los indios pueblos en general se operara el cambio de la descendencia a la línea masculina, con resabios de un régimen arcaico que se manifestaban en ciertas formas, como, por ejemplo, en el cargo de Teuctli. El cambio no derrumbaría la herencia gentilicia. Sostienen muchos escritores españoles que los hijos, en algunos casos el mayor, heredaban los bienes del padre extinto; pero tales declaraciones, sin la exposición del sistema, carecen de valor.

Entre los indios pueblos esperaríamos encontrar la segunda gran regla de herencia que distribuye los bienes entre los parientes agnáticos. Con la descendencia por la línea masculina, los hijos del extinto estarían a la cabeza de los agnados, y, naturalmente, recibirían la mayor parte de la herencia. No es probable que se hubiese establecido entre ellos la tercera gran regla, que atribuye a los hijos del propietario finado la exclusividad de la herencia. El estudio de la herencia por los primeros autores y por otros posteriores no es satisfactorio y carece de una exacta información. La cuestión aún depende de las instituciones, usos y costumbres, los que únicamente pueden explicar

el sistema. Sin más antecedentes de los que poseemos actualmente, no es posible afirmar la existencia de la herencia exclusiva de los hijos.

Los aborígenes de América nunca alcanzaron el último gran período de la barbarie. Éste se inició en el Oriente con la producción y empleo del hierro, de acuerdo con el plan que hemos adoptado en esta obra.

El proceso de la fusión del mineral de hierro fue el invento de los inventos, como en otra parte se ha expresado, junto al cual todos los demás ocupan una posición subalterna. No obstante el conocimiento del bronce, el progreso del hombre se hallaba todavía detenido por la falta de implementos metálicos eficaces y por la de un metal de bastante fuerza y dureza como para emplearlo en aplicaciones mecánicas. Todas estas propiedades se hallaron reunidas por vez primera en el hierro. De esta invención data el paso acelerado del progreso humano. Este período étnico, que se ha hecho para siempre memorable, fue, por muchos aspectos, el más brillante y notable de toda la experiencia del género humano. Se exhibe tan pletórico de hazañas, que ante él nace la sospecha de que muchas de las obras que se le atribuyen corresponden a un período anterior.

4. LA PROPIEDAD EN EL ESTADIO SUPERIOR DE LA BARBARIE

En las postrimerías de este período, la propiedad en masa, compuesta de una gran variedad de bienes de posesión individual, comenzó a generalizarse, por el surgimiento de la agricultura, de las manufacturas, del comercio doméstico y del intercambio con el exterior; pero la antigua posesión de la tierra, bajo el régimen de la propiedad en común, sólo había cedido en parte a la propiedad individual. La esclavitud sistemática tuvo su origen en este estadio. Ella está directamente relacionada con la adquisición de bienes. Originó la familia patriarcal del tipo hebreo, y las familias semejantes de las tribus latinas sometidas a la autoridad paterna, así como también una forma modificada de la misma, entre las tribus griegas. Por estas causas, y más particularmente por la creciente abundancia de alimento merced al cultivo de los campos, comenzaron a desarrollarse las naciones, reuniéndose muchos miles de personas bajo un solo gobierno, mientras que anteriormente habían sido unos pocos. La ubicación de las tribus en zonas fijas y en villas fortificadas, con el aumento de la población, intensificó la lucha por la posesión de las tierras más codiciadas. Esto condujo al perfeccionamiento del arte de la guerra y al aumento de la recompensa de la proeza individual. Estos cambios en el régimen y plan de vida indican la aproximación de la civilización, que habría de derrocar la sociedad gentilicia y sustituirla por la política.

Aunque los habitantes del hemisferio occidental no participaran de la experiencia que corresponde a este estadio, no dejaban de seguir las mismas orientaciones que habían señalado rumbo a los habitantes del hemisferio oriental. Ellos habían quedado detrás de la columna

que marchaba a la cabeza del género humano, precisamente a una distancia equivalente a la duración del estadio superior de la barbarie más ciertos años de civilización.

Señalaremos ahora el desenvolvimiento del concepto de propiedad en este estadio de adelanto, según lo comprueban su reconocimiento como un valor y los regímenes establecidos para su posesión y herencia.

Las primeras leyes de los griegos, romanos y hebreos, una vez comenzada la civilización, hicieron poco más que convertir en disposiciones de ley los resultados de su experiencia anterior, encarnada en usos y costumbres. Del conocimiento de las leyes posteriores y de los anteriores regímenes arcaicos puede inferirse, con razonable seguridad, los cambios intermedios, aun cuando no los conociéramos manifiestamente.

Al finalizar el período posterior de la barbarie, se habían producido grandes cambios en la tenencia de tierras. Ésta tendía gradualmente a dos formas de posesión, a saber: la del estado y la individual. Pero no se logró por completo este resultado hasta después de alcanzada la civilización. Entre los griegos, como ya hemos visto, algunas tierras eran de propiedad común de las tribus, otras comunes a las *fratrías* para fines del culto y otras comunes a las *gentes*; pero la mayor parte de las tierras eran de propiedad individual particular. En los tiempos de Solón, cuando todavía la sociedad ateniense era gentilicia, la tierra, en general, pertenecía a individuos que ya habían aprendido a hipotecarlas⁹, pero la propiedad individual no era entonces una novedad. Desde su primer establecimiento las tribus romanas tenían su tierra de dominio público, el *Ager Romanus*, a la vez que había tierras de la curia para fines relacionados con el culto de la *gens* y de propietarios individuales. Después que caducaron estas corporaciones sociales, las tierras que habían sido de propiedad común cayeron gradualmente bajo la propiedad privada. Muy poco se sabe fuera del hecho de que determinadas tierras eran reservadas a estas instituciones para usos especiales, mientras que los individuos, paulatinamente, se apropiaban de los bienes de propiedad pública.

Estos diversos regímenes de posesión tienden a demostrar que la regla más antigua de la tenencia de la tierra era la común ejercida por la tribu, que después se inició el cultivo de la tierra, una parte de la tribu se repartió entre las *gentes* y cada una de éstas la poseía en común; con el transcurso del tiempo, se adjudicaron individualmente, lo que condujo, por último, a la propiedad individual privada. Las tierras no ocupadas y yermas permanecían todavía como bien común de la *gens*, de la tribu y de la nación. Éste, en suma, parece haber sido el proceso de la experiencia respecto a la posesión de la tierra. En general, los bienes personales eran de propiedad individual.

La familia monógama hizo su primera aparición en el estadio superior de la barbarie, y su desenvolvimiento de una forma previa sin-

9. Plutarco, en *Solón*, cap. XV.

diásmica tenía íntima conexión con el incremento de la propiedad y con las costumbres relativas a la herencia. La descendencia había cambiado a la línea masculina, pero todos los bienes muebles e inmuebles eran, como lo venía siendo desde tiempo inmemorial, hereditarios en la *gens*. Nuestras principales fuentes informativas respecto a las clases de propiedad que existían entre las tribus griegas de este período derivan de los poemas homéricos y de las primitivas leyes del período de la civilización, que reflejan usos antiguos. En la *Ilíada*¹⁰ se hace mención de cercos que rodeaban los campos cultivados¹¹ de una tierra cercada de cincuenta acres, una mitad de la cual era apta para viñedos y la otra para la labranza¹¹. Se dice de Tideo que residía en una mansión rica en recursos y que poseía campos que le producían maíz en abundancia¹². No existe razón para dudar de que en ese tiempo las tierras se medían y cercaban y eran de propiedad individual. Esto representa un considerable grado de progreso en el concepto de la propiedad y sus usos. Ya existía entonces la cría de caballos notables por su excelencia¹³. Los rebaños de ovejas, poseídos en forma individual, se citan como «ovejas de un hombre rico, incontables en número»¹⁴. Todavía no se conocía la moneda acuñada y, por consiguiente, el comercio consistía en el trueque de menesteres, como lo revelan las líneas siguientes: «luego los griegos de cabellera larga compraron vino, algunos por bronce, algunos por hierro pulido, otros por pieles, algunos por los mismos bueyes y otros por esclavos»¹⁵. Sin embargo, se menciona el oro en lingotes, valorado en pesos y computado en talentos¹⁶. Se hace mención de artículos fabricados con oro, plata, bronce y hierro, y de tejidos de lino y lana de muchas formas, juntamente con casas y palacios. Es innecesario ampliar estos ejemplos. Los citados son suficientes para indicar el gran adelanto conquistado por la sociedad en el estadio superior de la barbarie en comparación con el período inmediatamente anterior.

Una vez que las casas y tierras, rebaños y manadas y mercaderías intercambiables hubieron aumentado tanto en cantidad y llegaron a ser sujeto de propiedad individual, surgiría la cuestión del derecho de su herencia, apremiando a la mente humana con insistencia hasta que ese derecho fuera colocado sobre una base que satisfizo la creciente inteligencia del intelecto griego. Los usos arcaicos serían modificados en el sentido de conceptos más nuevos. Los animales domésticos eran un bien más considerable que el conjunto de todos los bienes conocidos anteriormente. Servían de alimento, eran trocables por otras mercaderías, podían emplearse para el rescate de cautivos, para el pago de multas, para los sacrificios en la observancia de ritos religiosos. Además, como eran capaces de multiplicar indefinidamente su número, su posición reveló a la mente humana, su primera con-

10. *Ilíada*, V, 90.

11. *Ib.*, IX, 577.

12. *Ib.*, XIV, 121.

13. *Ib.*, V, 265.

14. *Ib.*, IV, 433. Trad. de Buckley.

15. *Ib.*, VII, 472. Trad. de Buckley.

16. *Ilíada*, XII, 274.

cepción de la riqueza. Siguió a esto, en orden de tiempo, el cultivo sistemático de la tierra, que tendía a identificar la familia con el suelo, y a hacer de ella una institución elaborada de bienes. No tardó esto en hallar expresión en las tribus latinas griegas y hebreas en las familias sujetas a la autoridad paterna que incluía sirvientes y esclavos. Desde que la labor del padre y sus hijos se incorporaba más y más a la tierra con la producción de animales domésticos y con la creación de menesteres, tendería no solamente a individualizar la familia, ahora monógama, sino también a insinuar los derechos preferentes de los hijos a la herencia de la propiedad en cuya creación habían colaborado. Antes del cultivo de la tierra, los rebaños y manadas caerían, por orden natural, bajo el dominio conjunto de personas agrupadas por parentescos y con fines de subsistencia. En tal condición era probable que se impusiera la herencia agnaticia. Pero una vez que la tierra llegó a ser sujeto de propiedad, y las adjudicaciones individuales habían culminado en la posesión privativa, era seguro que la tercera gran regla de la herencia, que asignaba la propiedad a los hijos del extinto propietario, se habría de sobreponer a la herencia agnaticia. No existe evidencia directa de que haya existido jamás la estricta herencia agnaticia entre las tribus latinas, griegas o hebreas, salvo en el derecho de reversión, establecido por igual en la ley griega, la romana y la hebrea; pero de la reversión misma puede inferirse la existencia de la exclusiva herencia agnaticia en un tiempo primitivo.

Cuando la labranza de los campos demostró que la superficie íntegra de la tierra podía ser sujeto de propiedad individual, y se vio que el jefe de la familia se hacía centro natural de la acumulación, quedó inaugurada la nueva marcha de la humanidad hacia la propiedad. Ésta completó su evolución antes de que finalizara el período posterior de la barbarie. Una ligera reflexión debiera bastar para convencer a cualquiera de la poderosa influencia que la propiedad comenzaría a ejercer ahora en la mente humana y del gran despertar de nuevos elementos de carácter que debía producir. Hay varios testimonios de distintas fuentes que permiten afirmar que el débil impulso engendrado en la mente del salvaje se había convertido ahora en pasión avasalladora en el espléndido bárbaro de la edad heroica. En una condición tan adelantada, no era posible que se mantuviera ni los usos arcaicos ni los de una época más reciente. Había llegado el momento en que la monogamia, haciendo cierta la paternidad de los hijos, proclamaría y sostendría el derecho exclusivo de éstos de heredar los bienes de su extinto padre¹⁷.

En las tribus hebreas, de cuya experiencia en la barbarie muy poco

17. Cuando se conocieron históricamente, las tribus germánicas se hallaban en el estadio superior de la barbarie. Empleaban el hierro, pero en cantidades limitadas, poseían rebaños y manadas, cultivaban los cereales y fabricaban toscas telas de lino y lana, pero no habían alcanzado aún el concepto de la propiedad individual de la tierra. Según la relación de César, citada en otra parte, las tierras laborables eran adjudicadas anualmente por los jefes, pero los campos pastoriles eran de tenencia común. De ahí parecería resultar que el concepto de la propiedad individual de las tierras era desconocido en Asia y en Europa, en el período medio de la barbarie, pero que nació durante el período posterior.

se sabe, existió la propiedad individual de la tierra antes del comienzo de la civilización. Un ejemplo es la compra efectuada por Abraham a Efron de la cueva de Macpela¹⁸. No cabe duda de que ellos habían pasado por una experiencia previa semejante a la de las tribus arias, y, como éstas, emergieron de la barbarie en posesión de animales domésticos y de cereales; con el conocimiento del hierro y del bronce, y con objetos elaborados y productos textiles. Pero en la época de Abraham el conocimiento que tenían de la labranza de los campos era rudimentario. La reconstrucción de la sociedad hebrea después del Éxodo, mediante las tribus consanguíneas, a las cuales se le asignaron, al llegar a Palestina, áreas territoriales, demuestra que la civilización las tomó bajo instituciones gentilicias y por debajo del concepto de la sociedad política. Como respecto a la posesión y herencia de los bienes, su experiencia parece haber coincidido con la de las tribus griegas y romanas, como parece desprenderse con bastante claridad de la legislación mosaica. La herencia tenía lugar rigurosamente dentro de la *fratria*, y, con toda probabilidad, dentro de la *gens* llamada «la casa del padre». El régimen arcaico de herencia, entre los hebreos, no es conocido salvo en lo que pueda testificar la reversión que era sustancialmente igual a la ley romana de Las Doce Tablas. Contamos con esta ley de reversión y también con un caso ilustrativo que demuestra que después que los hijos habían adquirido la herencia exclusiva, las hijas heredaban a falta de hijos varones. Luego el matrimonio transferiría sus bienes de su propia *gens* a la de su marido, salvo que, en el caso de herederas, se pusiera alguna restricción al derecho. Presuntiva y naturalmente, el matrimonio dentro de la *gens* estaba prohibido. Esto planteaba la última gran cuestión que surgiera con respecto a la herencia gentilicia. Se planteó ante Moisés, como cuestión de herencia hebrea, y ante Solón, como cuestión de herencia ateniense, el reclamo de la *gens* del derecho supremo a retener los bienes dentro de la misma, y ambos fallaron en igual sentido. Es una presunción razonable que la misma cuestión haya sido planteada en la *gens romana*, y fue en parte resuelta por el precepto de que el matrimonio de la mujer producía un *diminutio capitis*, y con ello la pérdida de derechos agnaticios. Esto entrañaba otro problema, a saber: si el matrimonio debía quedar restringido al régimen que prohibía su realización dentro de la *gens*, o ser libre siendo el grado y no el hecho del parentesco la medida de la limitación. Esta última regla debía ser la resultante final de la experiencia humana con respecto al matrimonio. Teniendo en cuenta estas consideraciones, el caso que se va a citar arroja mucha luz sobre las instituciones primarias de los hebreos, y comprueba su similitud esencial con las de los griegos y romanos bajo el régimen gentilicio.

Cuando falleció Salfaad, dejando hijas y no hijos, la herencia fue adjudicada a aquéllas. Más tarde estas hijas estaban por contraer matrimonio fuera de la tribu de José, a la que pertenecían, y los miembros de la tribu, objetando la transmisión de los bienes, some

18. Génesis, XXIII, 13

tieron la cuestión a Moisés, diciendo: «las cuales se casarán con algunos de los hijos de las tribus de los hijos de Israel, y la herencia de ellas así será disminuida de la herencia de nuestros padres y será añadida a la herencia de la tribu de la cual serán; y será quitada de la suerte de nuestra heredad»¹⁹. Aunque las palabras solamente representan la exposición de los resultados de un hecho propuesto, implican un agravio; y el agravio sería la transferencia de bienes fuera de la *gens* y *tribu*, a las que se entendía que pertenecían por derecho hereditario. El legislador hebreo reconoce este derecho en los términos de su sentencia. «La tribu de los hijos de José ha hablado derecho: esto es lo que ha mandado Jehová acerca de las hijas de Salfaad, diciendo: 'Cásense como a ellas les agradase, empero en la familia de la tribu de su padre se casarán, porque la heredad de los hijos de Israel no será traspasada de tribu en tribu, porque cada uno de los hijos de Israel se allegará a la heredad de la tribu de sus padres. Y cualquiera hija que poseyere heredad de las tribus de los hijos de Israel, con alguno de la familia de la tribu de su padre se casará, para que los hijos de Israel posean cada uno la heredad de sus padres'»²⁰. Se exigía que casaran dentro de su propia *fratria*, pero no necesariamente dentro de su propia *gens*. Así las hijas de Salfaad fueron «casadas con los hijos de los hermanos de sus padres»²¹, quienes eran no solamente miembros de la misma *fratria*, sino también de su misma *gens*. También eran sus agnados más próximos.

En una ocasión anterior Moisés había fijado las reglas de herencia y de reversión, en los siguientes términos explícitos: «Y a los hijos de Israel hablarás, diciendo: Cuando alguno muriese sin hijos, traspasaréis su herencia a su hija; y si no tuviera hija, daréis su herencia a sus hermanos: Y si no tuviere hermanos daréis su herencia a los hermanos de su padre: Y si su padre no tuviere hermanos daréis su herencia a su pariente más cercano de su linaje, el cual la heredará»²².

Aquí se señalan tres categorías de herederos: primero, los hijos del extinto; segundo, los agnados en orden de proximidad; y tercero, los gentiles, restringidos a los miembros de la *fratria* del fallecido. La primera categoría de herederos eran los hijos, pero se infiere que los varones tomaban los bienes, sujetos al deber de mantener las hermanas. En otro lugar encontramos que el hijo mayor tenía doble porción. A falta de hijos varones, las hijas obtenían la herencia. La segunda categoría la formaban los agnados divididos en dos grados: Primero, los hermanos del fallecido, a falta de hijos, recibían la herencia; y segundo, los hermanos del padre de aquél, a falta de los primeros. La tercera la componían los gentiles, también en orden de proximidad, a saber: «Los parientes más cercanos de su linaje». Como «la familia de la tribu es análoga a la *fratria*, a falta de hijos y agnados, los bienes correspondían al *phrator* más próximo del propietario fallecido. Esto excluía de la herencia a los cognados, de suerte que un

19. *Números*, XXXVI, 3 y 4.

20. *Números*, XXXVI, 5-8.

21. *Ib.*, XXXVI, 11.

22. *Ib.*, XXXVII, 8-11.

phrator más lejano que un hermano del padre tendría preferencia a la herencia sobre los hijos de una hermana del extinto. Esto señala que la descendencia seguía la línea masculina y los bienes debían heredarse dentro de la *gens*. Se notará que el padre no heredaba al hijo, ni el abuelo al nieto. En este punto, como en casi todos, la legislación mosaica está de acuerdo con la ley de Las Doce Tablas, Ofrece un notable ejemplo de la uniformidad de la experiencia humana y del desarrollo de las mismas ideas en líneas paralelas en razas diferentes. En una época posterior, la legislación de Leví estableció el matrimonio sobre una nueva base independiente de la ley gentilicia. La nueva ley prohibía su realización dentro de determinados límites de consanguinidad y afinidad, y lo declaraba libre fuera de estos grados. Esto arrancó de raíz los usos gentilicios entre los hebreos, respecto al matrimonio, y hoy es la regla que rige en las naciones cristianas.

Volviendo a las leyes de Solón que se refieren a la herencia, las hallamos sustancialmente idénticas a las de Moisés. De esta coincidencia surge que los usos, costumbres e instituciones primitivas de los atenienses y de los hebreos eran más o menos los mismos con relación a la propiedad. En el tiempo de Solón fue establecida entre los atenienses, en forma definitiva, la tercera gran regla de la herencia. Los hijos varones se repartían por igual la herencia del padre; pero estaban sujetos a la obligación de mantener a las hijas y de dotarlas convenientemente cuando se casaran. No habiendo hijos varones, las hijas heredaban por partes iguales. Esto creaba herederas al invertir de heredades a la mujer, la que, tal como las hijas de Salfaad, al contraer matrimonio transferían los bienes de su propia *gens* a la de su marido. Fue sometida a Solón la misma cuestión sometida a Moisés, y fue decidida en igual sentido. Para impedir la transferencia de bienes de *gens* a *gens*, por el matrimonio, Solón preceptuó que la heredera casara con su agnado varón más próximo, aun cuando pertenecieran a la misma *gens*, y su matrimonio hubiera estado anteriormente prohibido por la costumbre. Esto llegó a ser de tal manera una regla fija de la ley ateniense, que F. de Coulanges, en su original y notable obra, expresa la opinión de que la herencia pasaba al agrado con la obligación de casarse con la heredera²³. Se producían casos en que el agnado más próximo, casado ya, se deshacía de su esposa para poder casarse con la heredera y adueñarse así de la heredad. Protomachus, en Eubúlides de Demóstenes, es un ejemplo²⁴. Pero es difícilmente sostenible que la ley obligara al agnado a deshacerse de su esposa y a casarse con la heredera o que pudiera adquirir la heredad sin ser su esposo. No habiendo hijos la herencia pasaba a los agnados, y a falta de agnados, a los *gentiles* del propietario extinto. La propiedad se retenía, dentro de la *gens* tan inflexiblemente entre los atenienses como entre los hebreos y romanos. Solón convirtió en ley lo que probablemente antes había sido una costumbre establecida,

El desenvolvimiento del concepto de la propiedad es

23. *The Ancient City*, ed. Lee and Shepard, trad. de Small, página 99.

24. *Demosthenes contra Eubul*, pág. 41.

señalado por la aparición de disposiciones testamentarias establecidas por Solón. Ciertamente este derecho acabaría por imponerse; pero su desarrollo exigía tiempo y experiencia. Observa Plutarco que Solón adquirió celebridad por su ley respecto a los testamentos que anteriormente no eran permitidos, pero los bienes y las propiedades debían quedar en la *gens* del extinto. Cuando consintió que una persona testara a favor de quien quisiera, no teniendo hijos, rendía más honor a la amistad que al parentesco, e hizo de los bienes una justa posesión del dueño²⁵. Esta ley reconocía la absoluta posesión individual de la propiedad por una persona en vida, a lo que ahora añadía la facultad de disponer de ella a voluntad, por testamento, en caso de no tener hijos; pero el derecho gentilicio a la propiedad era supremo mientras existieran hijos que lo representasen en la *gens*. Así a cada paso nos salen testimonios de que los grandes principios que hoy rigen a la sociedad fueron elaborados grado por grado en series sucesivas, y siguiendo invariablemente la misma orientación ascendente. Por más que varios de estos ejemplos corresponden al período de la civilización, no hay razón para suponer que las leyes de Solón fuesen creaciones nuevas, sin antecedentes. Más bien encarnaban, en forma positiva, los conceptos concernientes a la propiedad que se habían desarrollado paulatinamente a base de experiencia, hasta el pleno vigor de las leyes mismas. La ley positiva sustituía ahora a la consuetudinaria.

La ley romana de Las Doce Tablas (promulgada por vez primera en el año 449 a. de J. C.)²⁶ contiene el régimen de herencia existente entonces. Los bienes pasaban primero a los hijos con los cuales la esposa del extinto era igualmente coheredera; a falta de hijos y descendientes por la línea masculina, correspondía a los agnados en orden de proximidad; y a falta de agnados correspondía a los gentilicios²⁷. Aquí encontramos de nuevo, como base fundamental de la ley, que la propiedad debe quedar en la *gens*. La reversión es el único indicio que tenemos para saber si los remotos antepasados de las *tribus* griegas, romanas y hebreas practicaron y una tras otra las tres grandes reglas de la herencia que adquiriría en el orden inverso al que preceptúan Las Doce Tablas; que la herencia por los gentiles precedió a la herencia por los agnados, y que la herencia agnaticia precedió a la herencia exclusiva de los hijos.

En el curso del período posterior de la barbarie, tuvo marcado desenvolvimiento un nuevo elemento: la aristocracia. La individualidad de las personas y el acrecentamiento de la riqueza, ahora de propiedad individual, echaban los cimientos de la influencia personal. También la esclavitud, degradando constantemente a una parte del pueblo, tendía a fijar contrastes de condición desconocidos en los anteriores períodos étnicos. Esto, con la propiedad y el cargo oficial, desarrolló gradualmente el sentimiento de la aristocracia que tan hondamente ha penetrado en la sociedad moderna y antagoniza

25. Plutarco, *Vita Solón*, c. 21.

26. Livio, III, 54, 57.

27. Gayo, *Inst.*, III, 1, 9, 17.

los principios democráticos creados y nutridos por las *gentes*. No tardaría en perturbar el equilibrio social con la introducción de privilegios desiguales y distintos rangos de individuos en un pueblo de la misma nacionalidad, y convertirse así en fuente de discordia y luchas.

En el estadio superior de la barbarie, la función de jefe, en sus diversos grados, que originariamente era hereditaria en la *gens* y electiva entre sus miembros, es probable que en las *tribus* griegas y latinas pasara de padre a hijo como regla. No se podría afirmar, por los antecedentes conocidos, que se transmitiera por derecho hereditario, pero la posesión de alguno de los cargos de *archón*, *phylobasilus* o *basileus* entre los griegos, y de *princeps* y *rex* entre los romanos, tendía a robustecer en sus familias el sentimiento de la aristocracia. Pero, no obstante haber alcanzado una existencia permanente, no era bastante vigoroso para cambiar esencialmente la constitución democrática del gobierno primitivo de estas tribus. La propiedad y el cargo eran las bases sobre las cuales se implantó la aristocracia.

Si este principio subsistirá o morirá es uno de los grandes problemas que han preocupado a la sociedad a través de los períodos transcurridos. Planteado como cuestión de derechos iguales y derechos desiguales de leyes iguales y de leyes desiguales, de derechos de riqueza, de jerarquía y de posición oficial, y el poder de la justicia y de la inteligencia, pocas dudas caben respecto a los resultados finales. No obstante haber pasado varios millares de años sin el derrocamiento de las clases privilegiadas, excepto en los Estados Unidos, no ha dejado de mostrar su carácter oneroso para la sociedad.

A partir del advenimiento de la civilización, el acrecentamiento de la propiedad ha sido tan inmenso, sus formas tan diversificadas, sus empleos tan generalizados y su manejo tan inteligente para el interés de sus dueños, que ha llegado a ser para el pueblo una potencia indomable. La mente humana se siente aturdida en presencia de su propia creación. Llegará el día, sin embargo, en que el intelecto humano se eleve hasta dominar la propiedad y defina las relaciones del estado con la propiedad que salvaguarda y las obligaciones y limitaciones de derechos de sus dueños. Los intereses de la sociedad son mayores que los de los individuos y debe colocárselos en una relación justa y armónica. El destino final de la humanidad no ha de ser una mera carrera hacia la propiedad, si es que el progreso ha de ser la ley del futuro como lo ha sido del pasado. El tiempo transcurrido desde que se inició la civilización no es más que un fragmento de la duración pasada de la existencia del hombre y un fragmento de las edades del porvenir. La disolución social amenaza claramente ser la terminación de una empresa de la cual la propiedad es el fin y la meta, pues dicha empresa contiene los elementos de su propia destrucción. La democracia en el gobierno, la fraternidad en la sociedad, la igualdad de derechos y privilegios y la educación universal anticipan el próximo plano más elevado de la sociedad, al cual la experiencia, el intelecto y el saber tienden firmemente. Será una resurrección, en forma más elevada, de la libertad, igualdad y fraternidad de las antiguas gentes.

Han sido expuestos ya algunos de los principios y algunos de los resultados del desenvolvimiento del concepto de la propiedad en la mente humana. Aun cuando la materia no ha sido adecuadamente tratada, se ha señalado, por lo menos, su importancia.

Con un mismo principio de inteligencia y una misma forma física, en virtud de un origen común, los resultados de la experiencia humana han sido los mismos sustancialmente en todos los tiempos y en todas las regiones de la misma condición étnica.

El principio de la inteligencia, aunque restringido en su potencia dentro de estrechos límites de variación, busca indefectiblemente las mismas normas ideales. En consecuencia, sus operaciones y procesos han sido uniformes a través de todas las etapas del progreso humano. No podría sostenerse otro argumento más satisfactorio de la unidad del origen del hombre. Tanto el salvaje, como el bárbaro y como el hombre civilizado, presentan un principio común de inteligencia. Fue en virtud de este principio que bajo condiciones similares el hombre produjo los mismos implementos y utensilios y las mismas invenciones e idénticas instituciones que desarrolló de idénticos gérmenes originales del pensamiento. Hay algo sumamente notable en un principio que la civilización ha logrado a fuerza de asidua aplicación desde pequeños comienzos; desde la cabeza de la flecha que manifiesta el pensamiento en el cerebro del salvaje hasta la fundición del mineral de hierro, que revela la más elevada inteligencia del bárbaro, y finalmente, hasta el ferrocarril, que puede considerarse el triunfo de la civilización.

El hecho de que una parte de la familia humana, hace más o menos cinco mil años, alcanzase la civilización debe ser considerado como un hecho maravilloso. En rigor, solamente dos familias, la semítica y la aria, cumplieron la tarea mediante su esfuerzo propio. La familia aria representa la corriente céntrica del progreso humano, porque produjo el tipo más elevado de hombre y ratificó su superioridad intrínseca al adueñarse paulatinamente del señorío del mundo. Con todo, la civilización debe considerarse como un accidente circunstancial. Seguramente se la lograría en algún momento; pero es un hecho extraordinario que se la conquistara cuando lo fue. Las trabas que ligaban al hombre al salvajismo eran poderosas y difíciles de desatar. Después de alcanzar el estadio medio de la barbarie todavía la civilización pendía de un hilo, mientras el bárbaro buscaba a tientas mediante experimentos con metales nativos el proceso de la fundición del mineral de hierro. Mientras no fuera conocido el hierro y sus usos, la civilización no era posible. Aun cuando la humanidad hubiese tardado en traspasar esta barrera hasta el momento actual, no habría un justo motivo de extrañeza. Si tenemos en cuenta la duración de la existencia del hombre sobre la tierra, las grandes vicisitudes que debió experimentar en el salvajismo y en la barbarie y los progresos que se vio forzado a realizar, consideraremos natural que la civilización se hubiese retardado aún varios millares de años, como que la hemos logrado merced a la Providencia Divina. Nos vemos obligados a reconocer que fue el resultado de una serie de circunstancias for-

tuitas. Puede servir muy bien para recordarnos que debemos nuestra actual condición, con sus numerosos medios de bienestar y seguridad, a los esfuerzos y sacrificios y a la lucha heroica y labor paciente de nuestros antepasados bárbaros, y aún más remotamente a nuestros antepasados salvajes. Sus trabajos, sus penurias y sus conquistas fueron parte del plan de la Inteligencia del Ser Supremo que, por desenvolvimiento del salvaje, creó al bárbaro, y por desenvolvimiento de éste, al hombre civilizado.

Segunda parte Rupturas y controversias

KARL BÜCHER

ESTADIOS DE LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA (1893)

El conjunto de la evolución económica (al menos de los pueblos de la Europa central y occidental), en aquellos lugares en que puede seguirse con una precisión suficiente, se divide, en mi opinión, en tres fases:

1) *Estadio de la economía doméstica cerrada* (la producción personal existe sola, la economía no conoce el intercambio), los bienes son consumidos allí donde se producen;

2) *Estadio de la economía urbana* (producción para unos clientes o período de intercambio directo), los bienes pasan inmediatamente del productor al consumidor;

3) *Estadio de la economía, nacional* (producción de mercancías, período de circulación de bienes), los bienes pasan generalmente por una serie de economías antes de entrar en el consumo.

En el curso de la historia vemos a la humanidad proponerse unos fines económicos cada vez más elevados y encontrar el modo de alcanzarlos mediante un reparto de las tareas productivas que exige la intervención de un número de personas cada vez más considerable, para abarcar finalmente a toda la nación y provocar una intervención de todos para todos. Si en la economía doméstica esta *cooperación* está basada en el parentesco por la sangre y en la economía urbana en las relaciones de vecindad, en la economía nacional se basa en la nacionalidad. La humanidad, que al principio estaba repartida en familias, llega a formar sociedades en las que parece que las relaciones sociales se hacen más fuertes. A medida que la humanidad avanza por este camino, la satisfacción de las necesidades del individuo se efectúa de un modo más fecundo y variado, pero también menos independiente y más complicado. La existencia y el trabajo de cada individuo están cada vez más implicados en la existencia y el trabajo de sus semejantes.

En la fase de la economía doméstica, cada *bien* es consumido en la economía que lo ha creado; en la fase de la economía urbana, ese bien pasa de inmediato de la economía que lo crea a la que lo consume; en la fase de la economía nacional, ese bien, para ser creado, al igual que después de haberlo sido, recorre economías distintas: cír-

DE LA ENCUESTA SOBRE EL TERRENO A LA RUPTURA CON EL EVOLUCIONISMO:

BRONISLAW MALINOWSKI

LA ECONOMÍA PRIMITIVA DE LOS ISLEÑOS DE TROBRIAND¹

cula. En el curso de toda evolución se acrecienta la distancia que separa la producción del consumo. En la primera fase todos los productos son valor de uso; en la segunda, hay algunos que son valores de intercambio; en la tercera en su mayor parte son mercancías.

En la fase de la economía doméstica, hay *coincidencia entre, la comunidad de producción y la de consumo*; en la fase de la economía urbana esta coincidencia subsiste mientras el aprendiz o el criado del campesino forman parte de la familia de la persona que les da el trabajo; en la fase de la economía nacional las comunidades de producción son distintas a las comunidades de consumo. Aquellas son empresas y, por regla general, varias familias separadas viven de sus ganancias.

Allí donde es necesario el *trabajo* foráneo, se encuentra con respecto al productor, en la primera fase, en una relación duradera de obligación (esclavo, siervo), en la segunda fase en una relación de servicio, en la tercera, en una relación de contrato. El consumidor, en la economía doméstica cerrada, es él mismo obrero, o el obrero es su propiedad; en la economía urbana compra directamente al obrero la prestación de trabajo (trabajo alquilado, *Lohnwerk*) o el producto del trabajo (oficio, *Handwerk*); en la economía nacional, ya no está en absoluto relacionado con el trabajador; compra las mercancías a un empresario o a un mercader, que son quienes pagan un salario al obrero.

En la fase de la economía doméstica, la división del trabajo se lleva a cabo entre los miembros de la casa; en la fase de la economía urbana, consiste o bien en la formación y la división de profesiones urbanas, o en el reparto de la producción entre ciudad y campo; en la fase de la economía nacional predominan un reparto de la producción y una división del trabajo muy adelantados en cada empresa así como el desplazamiento del trabajo de empresa a empresa.

En el primer grado no existe una industria que sea objeto de una profesión independiente; la transformación global de las materias primas se lleva a cabo mediante el trabajo de la casa; en la economía urbana encontramos a unos artesanos que ejercen un oficio, pero no hay empresario: la industria consiste en el trabajo alquilado o en el oficio; aquel que quiere ejercer una industria debe conocerla. En la economía nacional predominan la industria de fábrica y la industria a domicilio, que suponen a un empresario constituido en mercader y un considerable capital. No es indispensable que el empresario dirija la parte técnica de la producción.

De igual modo se modifican las formas de ejercicio del comercio. A la economía doméstica cerrada corresponde el comercio ambulante; a la economía urbana, el comercio de mercado; a la economía nacional, el comercio sedentario. Si, en las dos primeras fases de desarrollo, el comercio sirve simplemente para llenar las lagunas de una producción que en su mayor parte es autónoma, en la economía nacional es un intermediario obligado entre la producción y el consumo. Se separa del transporte y éste adquiere una importancia propia y una organización autónoma.

Se requiere sólo un conocimiento somero de lo escrito en etnología para convencernos de que hasta el momento actual se ha prestado poca atención a las cuestiones de economía entre las razas primitivas. Se ha especulado en torno al origen de las instituciones económicas, sobre todo con respecto a los orígenes de la propiedad privada, o las fases de desarrollo económico y determinadas cuestiones de intercambio, de «dinero primitivo» y de formas rudimentarias de la división del trabajo. Por regla general, sin embargo, los resultados conseguidos han sido de escasa importancia porque el tiempo que los ensayistas teóricos han dedicado a reflexionar seriamente sobre los problemas económicos no es de ningún modo proporcional a su complejidad e importancia, y las observaciones de campo existentes son muy pocas. Y así, la falta de inspiración proveniente del trabajo teórico ha tenido consecuencias negativas sobre el trabajo de campo etnográfico, y una encuesta rigurosa de los mejores documentos sobre la vida salvaje revela poco o nada de valor para el economista.

Un estudioso de la economía, equipado de una teoría sistemática, podría muy lógicamente sentir la tentación de investigar si es posible, y hasta qué punto, aplicar sus conclusiones a un tipo de sociedad totalmente diferente de la nuestra. No obstante, trataría en vano de encontrar respuesta a la pregunta sobre la base de los datos etnológicos existentes, o si formulaba una respuesta, no podría ser correcta. En realidad la pregunta ya se ha hecho y hay un intento de solucionarla en el libro de C. Buecher *Industrial Evolution*. Sus conclusiones son, en mi opinión, un fracaso, sin que ello se deba a ninguna falla en el razonamiento o en el método, sino al material defectuoso con que se han formado, Buecher llega a la conclusión de que los salvajes — entre ellos incluye a razas tan altamente desarrolladas como los polinesios — no tienen organización económica; están en

1. Resumen de un curso de conferencias dadas en la London School of Economics durante el trimestre de verano de 1920 y que incorporan algunos de los resultados de la Expedición Etnográfica Robert Mond a la Nueva Guinea Británica.

una fase pre-económica; los de grado inferior en la fase de la búsqueda individual de alimentos, los de grado superior en la fase de economía doméstica autónoma.

En este artículo intentaré presentar unos cuantos datos que se refieren a la vida económica de los habitantes de las Islas Trobriand, una comunidad que vive en un archipiélago de coral frente a la costa noreste de Nueva Guinea. Estos indígenas, típicos isleños de los Mares del Sur, de raza melanesia, con una institución de jefatura bien desarrollada, una gran habilidad en diversos oficios y con un buen arte decorativo, no están en absoluto en el extremo más bajo de la vida salvaje. No obstante, en su nivel general de cultura pueden considerarse representativos de la mayoría de razas salvajes actualmente en existencia, y culturalmente están menos desarrollados que los polinesios, que la mayoría de los indios norteamericanos, y que los africanos e indonesios. Si encontramos, por lo tanto, formas claras de organización económica entre ellos, podemos asumir con toda seguridad que incluso entre los salvajes más inferiores se pueden encontrar más datos de interés económicos que los documentados hasta ahora.

Primero haré una descripción de los recursos naturales de los habitantes de las islas de Trobriand, junto con una encuesta general sobre cómo los utilizan. Los indígenas viven en las islas de coral planas, cubiertas de tierra rica, espesa, muy adecuada para el cultivo de ñames y taro, además gozan de lluvias regulares y beneficiosas. La costa está rodeada en algunas partes de un borde de arrecifes, y en otras encierra lagunas grandes, de poca profundidad, repletas de peces. Con tan excelentes alicientes naturales, los indígenas son espléndidos labradores y pescadores de primera categoría, trabajadores duros y eficientes en ambas empresas. A su vez son recompensados con una perenne abundancia de alimentos, suficiente para abastecer a una población muy densa, comparada con la de otras tribus de esta parte del globo. En horticultura los nativos consiguen buenos resultados a pesar de que usan sólo un utensilio muy primitivo: un bastón de punta, fabricado y tirado cada vez que van a trabajar. En la pesca utilizan redes grandes, además de trampas, anzuelos y venenos. Como artesanos excelen en el entallado de la madera, trenzado de cestas, y en la producción de adornos muy estimados de conchas. Por otra parte, debido a la carencia de materiales, tienen que depender de la importación de utensilios de piedra y cerámica provenientes de otras tribus, ya que, naturalmente, en una isla de coral no se pueden obtener ni piedra dura ni arcilla. He empezado haciendo esta descripción general de sus recursos, actividades y artes, para señalar el estrecho marco dentro del que se encierran las notas que comúnmente se dan sobre la economía. Los datos en estas descripciones ofrecerían sin duda una mayor riqueza de detalles, especialmente en el aspecto tecnológico, pero sería básicamente la descripción sucesiva de las diversas actividades conectadas con la búsqueda de comida y la fabricación de objetos, sin ningún intento de discutir los problemas más complejos que se refieren a la organización de la producción, distribución, y al mecanismo de la vida tribal en su aspecto económico.

Esto es lo que se ofrecerá en este artículo, empezando por la producción, y tomando la agricultura como ejemplo.

Las cuestiones con que nos encontramos son, primero, el problema importante de la tenencia de la tierra; luego, los problemas menos obvios de la organización de la producción. El trabajo en los huertos, ¿los hace cada familia, o cada persona individualmente y por separado? ¿O existe una coordinación general del trabajo, una organización social de sus esfuerzos, y, si es así, cómo es llevado a cabo y por quién? ¿Están las sucesivas fases del trabajo integradas en un todo orgánico, por un sistema de superintendencia general, por un guía personal, o por alguna fuerza social o psicológica?

La tenencia de la tierra entre los indígenas de Trobriand es bastante compleja, y es una buena muestra de las dificultades para resolver problemas de este tipo en el campo etnográfico y de los peligros de caer erróneamente en una solución aproximada y no adecuada. Cuando empecé a preguntar sobre este tema, primero recibí de mi informante indígena una serie de afirmaciones generales, tales como el jefe es el propietario de toda la tierra, o que cada parcela tiene su propietario o que todos los hombres de la aldea tienen la tierra en propiedad conjunta. Luego intenté responder a la pregunta por el método de la investigación concreta: tomé una parcela en concreto y pasé a preguntar sucesivamente, a varios informantes por separado, quién era el propietario. En algunos casos se me mencionaron hasta cinco diferentes «propietarios» de una parcela: cada respuesta, descubrí luego, contenía parte de verdad, pero ninguna era por sí sola la correcta. Fue sólo después de que hube dibujado un plano con pleto de los huertos de varias aldeas, y de haber preguntado sucesivamente acerca de detalles, no sólo concernientes a cada huerto, sino referentes a cada una de las diversas alegadas formas de «propiedad», que logré llegar a una conclusión satisfactoria. La dificultad principal en ello, como en tantas cuestiones similares, está en que damos nuestro propio sentido del concepto de «propiedad» a la correspondiente palabra indígena. Al hacer esto pasamos por alto el hecho que para los indígenas la palabra «propiedad» no sólo tiene un significado diferente, sino que usan una sola palabra para referirse a varias relaciones legales y económicas, entre las cuales nos es absolutamente necesario hacer una distinción.

El jefe (*Guya'u*) en las islas Trobriand tiene un definido derecho eminente sobre toda la tierra de los huertos dentro del distrito. Este consiste en el título de «amo» o de «propietario» (*Toli*) y en el ejercicio de determinados derechos y privilegios ceremoniales, tales como la decisión sobre qué tierras deben convertirse en huertos, el arbi traje en disputas sobre huertos y varios privilegios menores. El mago de los huertos (*Towosi*) también se llama a sí mismo el «amo» del huerto, y se le considera como tal en virtud de las complejas funciones mágicas y otras que lleva a cabo en el curso del cultivo del huerto. Además también, en determinados casos, y sobre ciertas porciones de tierra, se concede el mismo título a los notables o sub-jefes, que ostentan cargos menores en conexión con ellas. Finalmente, cada

parcela pertenece a uno u otro individuo de la comunidad de la aldea, y, cuando se cultivan huertos en esta determinada porción de tierra, este propietario o usa él mismo la parcela, o la arrienda a otro bajo un complicado sistema de pago. El jefe, el mago y los notables también son propietarios individuales de un número de parcelas de huerto, independientemente de sus derechos generales.

Ahora bien, la razón por la cual el economista no puede dejar de lado estos derechos eminentes y estas complicaciones es que los indígenas les conceden un gran valor, y, lo que es todavía de mayor importancia, que estos derechos superiores conllevan definidas funciones y otorgan influencias concretas de importancia económica.

Así pues, las condiciones complejas de tenencia de la tierra, las no infrecuentes disputas sobre el cultivo de los huertos, y la necesidad de crear y mantener el trabajo comunitario, requiere una autoridad social, y ésta es ejercida por el jefe con la ayuda de los notables. Por otro lado, el *Towosi*, el mago hereditario de cada comunidad de la aldea, tiene en gran medida el control de la iniciativa en el curso más detallado de los trabajos. Cada fase del cultivo es inaugurada por un rito mágico que él celebra. También da órdenes sobre los trabajos que tienen que hacerse, vigila cómo se llevan a cabo, e impone los períodos de tabú que lo puntúan.

Los trabajos de horticultura son iniciados por una reunión, convocada por el jefe y celebrada enfrente de la casa del mago, en la que se deciden todas las disposiciones y distribución de los lotes del huerto. Inmediatamente después de esto, los miembros de la comunidad de la aldea traen un don de alimentos seleccionados al mago del jardín, quien por la noche ofrece en sacrificio una porción a los espíritus ancestrales, con una invocación, y a la vez que pronuncia un largo ensalmo sobre unas hojas especiales. A la mañana siguiente, el mago va al huerto, acompañado por los hombres de la aldea, cada uno de los cuales lleva un hacha con la cuchilla envuelta por las hojas encantadas. Rodeado por los habitantes de la aldea, el *Towosi* (el mago) golpea el suelo con un bastón ceremonial, mientras pronuncia una fórmula. Esto lo hace en cada parcela del huerto sucesivamente, y en cada una de ellas los hombres cortan unos pimpollos con el hacha. Después, durante aproximadamente un mes, los arbustos de los proyectados huertos son cortados por hombres solamente, y a veces se organiza el trabajo en común. El *Towosi* es quien decide cuándo ha de empezar la fase siguiente, la quema del arbusto y la limpieza del suelo. Cuando cree que el arbusto cortado está suficientemente seco, impone un tabú sobre el trabajo en el huerto, de modo que hay que parar la corta de los arbustos que han quedado rezagados. Con una serie de ritos que por regla general duran tres días, inicia el trabajo de limpiar el lote del huerto; lo cual después es llevado a cabo por hombres y mujeres conjuntamente, trabajando en familias, cada una en su propio lote, sin la ayuda del trabajo comunal. La plantación de los ñames es inaugurada por una ceremonia muy elaborada, que también dura varios días, durante los cuales no se hacen otros trabajos en el huerto. Un rito mágico propio inicia cada fase,

la erección de los soportes de la planta del ñame; la limpieza de los huertos, realizada mediante el trabajo comunitario de las mujeres; la limpieza de las raíces y tubérculos de los ñames; la cosecha preliminar de los ñames primerizos; y finalmente la cosecha principal de los ñames tardíos.

Cuando las plantas empiezan a crecer se celebran una serie de ritos mágicos, paralelos a los inaugurales, en los que se supone que el mago da impulso al crecimiento y desarrollo de la planta en cada una de sus fases sucesivas. Así, se celebra un rito para hacer que brote la semilla del tubérculo; otro empuja al nuevo retoño; otro le hace salir hacia afuera de la tierra; y hay otro que le hace enroscarse alrededor del soporte, luego, con más ritos, se hace que las hojas broten, se abran, se extiendan, respectivamente.

El *Towosi* (el mago del huerto) celebra siempre primeramente los ritos en uno de los cuatro lotes del huerto que se han seleccionado especialmente para ello al comienzo de la temporada, y que se llaman *Leywota*. En determinadas ceremonias, luego él sigue celebrando la magia en todos los lotes del huerto, en otras la magia sólo se celebra en los lotes seleccionados. Los *Leywota* son importantes desde el punto de vista económico, porque el propietario de tal lote está obligado a llevar la misma marcha que la magia, es decir que no puede rezagarse en su trabajo. Además, las parcelas *Leywota* se trabajan siempre con cuidado especial, y se mantienen a un nivel muy elevado de horticultura. Así, tanto en la regularidad como en la calidad del trabajo hecho, estos lotes marcan la pauta a todos los demás.

Además de la influencia indirecta ejercida por el *Towosi* sobre los trabajos del huerto, al iniciar e inaugurar las fases sucesivas, al imponer los tabús, y marcando la pauta por medio de los lotes *Leywota*, inspecciona también directamente determinadas actividades de importancia general para todos los huertos. Así, por ejemplo, vigila el trabajo de erigir una valla alrededor del huerto. Todas las parcelas están situadas en el interior de una valla común, a la que todas han de contribuir, según lo que corresponde a su parcela o parcelas. Así, la negligencia de un individuo descuidado podría resultar en perjuicio para todos, pues cerdos salvajes o wallabies podrían entrar y destruir la nueva cosecha. Si esto ocurre, el mago se yergue enfrente de su casa durante el atardecer y arenga a la aldea, a menudo mencionando al culpable por su nombre y colmándole de reproches: un recurso que pocas veces deja de tener su efecto.

Es fácil ver que el mago cumple funciones varias y complejas, y que al considerarse el «amo del huerto», no deja de ser sin motivo. Pero ¿cuál es la importancia económica de sus funciones? Los indígenas creen profundamente que a través de su magia el *Towosi* controla las fuerzas de la Naturaleza, y también creen que debe de controlar el trabajo del hombre. Para ellos empezar una nueva fase en el cultivo del huerto sin una inauguración mágica es impensable. Así, su poder mágico, ejercido al mismo tiempo que el trabajo de los hombres, su cooperación mágica, para decirlo así, les inspira confianza en el resultado y les es un poderoso impulso para trabajar.

Su creencia implícita en la magia les da además un líder, cuya iniciativa y mando aceptan con presteza en todas las cuestiones, cuando es necesario. Es obvio que la serie de ritos mágicos, al puntuar el curso de las actividades en intervalos regulares, imponiéndoles una serie de períodos de descanso, y, con la institución de los lotes pautas (*Leywota*), al fijar un modelo para la comunidad entera, es de una importancia muy grande. A este nivel cultural actúa como fuerza psicológica, contribuyendo a crear un sistema de trabajo más organizado que lo que podría conseguirse por medio de la fuerza o la razón cultural.

Así, podemos responder a las preguntas que se refieren a la organización de la producción, resumiendo nuestros resultados y diciendo que la autoridad del jefe, la creencia en la magia, y el prestigio del mago, son las fuerzas sociales y psicológicas que regulan y organizan la producción; que ésta, en lugar de ser la suma de los esfuerzos individuales no coordinados, es una empresa tribal compleja y unida orgánicamente.

Finalmente, hay que decir unas pocas palabras sobre el carácter del trabajo entre los habitantes de Trobriand. Sería tener una visión totalmente errónea de sus actividades económicas, si nos imagináramos que los indígenas son perezosos por temperamento y que sólo pueden trabajar bajo apremios del exterior. Tienen ávido interés por sus huertos, trabajan con brío, y pueden hacer trabajo sostenido y eficiente, tanto cuando lo efectúan comunalmente como individualmente. Hay diferentes sistemas de trabajo comunal a diversas escalas: a veces las diferentes aldeas se juntan, a veces se junta la comunidad entera, a veces unas cuantas familias. A los diversos tipos de trabajo comunal se les da distintas denominaciones indígenas, y el pago en alimento también es diferente. En los tipos más extensos de trabajo, es responsabilidad del jefe alimentar a los trabajadores.

Merece atención especial una interesante institución de la actividad ceremonial. Se conoce con el nombre de *Kayasa* y podría describirse como un período en que todas las actividades, ya sea el cultivo del huerto, la pesca, la artesanía e incluso los meros juegos y festividades, son llevadas a cabo con intensidad especial. Cuando la temporada es buena, y la comunidad entera siente que el tiempo es propicio, el jefe anuncia la *Kayasa*, y la inaugura dando un gran festín. Todo el período de la *Kayasa* está puntuado por otros festines, también dados por el jefe, y todos los que toman parte están bajo la obligación implícita de hacerlo todo lo mejor que puedan y trabajar lo más duro posible, para que la *Kayasa* resulte un éxito.

Hemos hablado de su producción tomando el ejemplo del cultivo de los huertos. No obstante, hubiéramos llegado a las mismas conclusiones si hubiéramos hablado de la pesca, de la construcción de casas o canoas, o si hubiéramos ofrecido una descripción de sus grandes expediciones comerciales. Todas estas actividades están basadas en el poder social del jefe y la influencia de los respectivos magos. En todas ellas la cantidad del producto, la índole del trabajo y el modo en que se hace —todos rasgos esencialmente económicos—

están muy modificados por la organización social de la tribu y por su creencia en la magia. Normas consuetudinarias o legales, ideas mágicas y mitológicas, sistematizan sus actividades económicas y las organizan sobre una base social. Por otro lado, está claro que si un etnólogo se propone describir un aspecto de la vida tribal, sin enfocarlo también desde el punto de vista económico, su descripción estaría condenada al fracaso.

Esto se verá todavía más claramente después de una descripción del modo en que distribuyen lo producido y lo utilizan en lo que podría llamarse la financiación de la empresa tribal. Aquí, de nuevo, hablaré, para simplificar, sobre todo del producto de los huertos. En tanto que a cada hombre se le ha destinado en cada estación uno o varios lotes del huerto, se hubiera podido suponer que, según el principio de la «economía doméstica cerrada», cada familia hubiera, por sí sola, consumido los productos resultados de su trabajo. En la realidad, la atribución o distribución, lejos de seguir un esquema tan simple, aparece de nuevo lleno de intrincaciones y ofrece muchos rasgos de interés económico. De éstos, los dos más importantes son: las obligaciones impuestas por el parentesco, y las deudas y tributos pagados al jefe.

Las primeras obligaciones citadas implican una redistribución muy complicada del producto del huerto, que tiene por resultado un estado de cosas en que todos trabajan para todos los demás. La regla principal es que un hombre está obligado a distribuir casi todo el producto de su huerto entre sus hermanas; en realidad, a mantener a sus hermanas y a sus familias. Tengo que pasar por alto todas las complicaciones y consecuencias que este sistema implica, y señalar sólo que significa una enorme cantidad de trabajo, disponer y transportar lo producido, y que hace que toda la comunidad entre a formar parte de una red de obligaciones y deudas recíprocas, de un constante fluir de regalos y contra-regalos.

Este constante reflujo económico por debajo de todas las actividades públicas y privadas —esta corriente materialista que atraviesa todas las actividades— presta un color especial e inesperado a la vida de los indígenas, y muestra la enorme importancia que para ellos tiene el aspecto económico en todo. Consideraciones de tipo económico penetran totalmente su vida social, están constantemente enfrentados por dificultades económicas. Siempre que el indígena se traslade —a un festín, a una expedición, o en período de guerra— tendrá que enfrentarse con problemas de dar y contra-dar. El análisis detallado de este estado de cosas nos conducirá a resultados interesantes, pero sería apartarnos de nuestro tema principal: la economía pública de la tribu.

Volviendo a esto, lo primero que tenemos que estudiar es qué parte del total de la renta tribal es asignada al jefe. A través de diversas vías, por obligaciones y tributos, y en especial a través de los efectos de la poligamia, con las obligaciones que resultan de ella para los parientes políticos, cerca del 30 % de todo el producto alimenticio del distrito (ñames en gran medida) va a parar a las espaciosas casas,

bellamente decoradas, del jefe. Resulta que para los indígenas la posesión y exhibición de comida tiene en sí un inmenso valor e importancia. El orgullo que les produce la posesión de comida abundante es una de sus características principales. Uno de los insultos más grandes que se puede decir a uno es llamarle «Hombre sin comida», lo que es causa de vivo resentimiento y probablemente originaría una pelea. Poder vanagloriarse de tener comida es una de sus glorias y ambiciones principales. Toda su conducta, en lo que concierne al comer en público, está guiada por la regla de que no se pueda de ningún modo sospechar que el que está comiendo escasea en alimentos. Por ejemplo, comer públicamente en una aldea desconocida se consideraría humillante, y no se hace nunca.

Sus aspiraciones en este campo se revelan también en el ávido interés que toman en las exhibiciones de comida. En todas las ocasiones posibles, en tiempo de cosecha, cuando hay intercambio de regalos, o cuando tienen lugar las enormes distribuciones de comida (*Sagali*). La exhibición de comida es uno de los rasgos principales de interés. E incluso hay exhibiciones especiales de comida, en que dos aldeas compiten entre sí, y que antiguamente se tomaban tan en serio que a menudo acababan en una guerra.

El jefe es la única persona que posee una gran casa de ñames, que está hecha con intersticios abiertos entre las vigas para que todos miren a su través y admiren los ñames, los más hermosos de los cuales están siempre colocados hacia el frente. El jefe, por supuesto, es la única persona que puede acumular, la única a la que se le permite poseer y exhibir grandes cantidades. Esto le da un status preciso, es una señal de alto rango, y colma sus ambiciones. Y por último, realza su poder, de una manera general, de modo parecido a como ocurre entre nosotros con la posesión de riquezas.

Otro privilegio importante del jefe es que tiene el poder de transformar los alimentos en objetos de riqueza permanente. De nuevo en este caso, es la única persona suficientemente rica para hacerlo, pero además guarda celosamente su derecho, y castigaría a cualquiera que se atreviera a emularle, incluso en escala pequeña.

Los *Vaygua* —los objetos o símbolos de riqueza— consisten de varias clases de artículos muy valorados, principalmente grandes cuchillas de hachas ceremoniales, collares de discos de conchas rojas y armazones para el brazo de la concha *conus millepunctatus*. Estos objetos se usan realmente muy raras veces, pero son altamente valorados de por sí por los indígenas. El material de que están hechos es raro y difícil de obtener, y se debe dedicar mucho tiempo y trabajo para darle la forma requerida. Pero una vez hechos, son objetos muy duraderos, casi indestructibles. Su principal función económica es poseerlos como signos de riqueza, y consecuentemente de poder, y de vez en cuando cambiar de poseedor como dones ceremoniales. Como tales son la base de unos tipos determinados de comercio indígena, y constituyen un elemento indispensable en la organización social de los indígenas. Pues, como ya se ha mencionado más arriba, toda su vida social va acompañada por regalos y contra-regalos. Gene-

ralmente se arregla de modo que una parte tiene que donar una cantidad sustancial de comida, mientras que la otra ofrece uno de los símbolos de riqueza.

El jefe, como se ha dicho, tiene los medios y el privilegio habitual de producir estos objetos. Además, en determinadas circunstancias, los adquiere con frecuencia a cambio de comida. En todo caso, un 80 % de estos objetos permanecen en su posesión (o por lo menos ésta era la proporción antes de que el poder del jefe y de toda la ley tribal fuera minada por la influencia del hombre blanco). Esta adquisición de objetos de valor, junto a la posesión de comida, es la base de su poder y la marca de su dignidad y rango.

Finalmente, el jefe es (o, más correctamente, era antiguamente el propietario de cerca de las tres cuartas partes de todos los cerdos, cocos y frutos de areca del distrito. Por un sistema de *métayage*, en las distintas aldeas hay unas personas que velan por el derecho que el jefe tiene sobre estas tres clases de objetos; además ellas reciben su parte, pero tienen que entregarle la mayor parte del producto.

Así pues, la posesión de las hermosas casas de ñames, siempre preparadas para recibir las cosechas, y con frecuencia repletas de ellas; la adquisición de los *Vaygua* (los objetos de riqueza) y de gran parte de los cerdos, cocos y arecas, le proporcionan al jefe una base estática de poder, prestigio y rango. Pero además, el control sobre todos estas clases de riqueza le permite ejercer su poder dinámicamente.

Pues en una sociedad donde todo debe de ir acompañado por regalos y pagos, incluso el jefe, el individuo más importante y poderoso de la comunidad, a pesar de que, según la regla habitual, puede disponer de los servicios de todo el mundo, tiene no obstante que pagarles. Disfruta de muchos servicios personales, tales como el de ser acarreado en sus viajes, de mandar a personas para recados, de que se celebre para él toda clase de magia. Por estos servicios, rendidos por asistentes y personas especializadas escogidas para la ocasión, el jefe tiene que pagar inmediatamente, a veces en *Vaygua*, a veces en comida, más especialmente en cerdos, cocos y arecas.

Su poder consiste en esencia, naturalmente, en la posibilidad de dar órdenes y exigir obediencia por medio de castigos. El jefe tiene unos testaferrros especiales para ejecutar directamente sus veredictos, infligiendo la pena capital, y éstos tienen que ser pagados con *Vaygua*. Más a menudo, sin embargo, el castigo es repartido por magia maligna. Con qué frecuencia los magos de las islas Trobriand utilizan veneno, sería difícil de decir. Pero el enorme temor que inspiran, y la profunda creencia en su poder, concede a su magia suficiente efecto. Y si se sabe que el jefe ha dado un *Vaygua* a un poderoso hechicero para que mate a un hombre, yo diría que el hombre está perdido.

Más importante aún que el ejercicio del poder personal, es el mando, ya mencionado una o dos veces, que la riqueza concede al jefe sobre la organización de las empresas tribales. El jefe tiene el poder de tomar la iniciativa, el derecho habitual de organizar todos los grandes asuntos tribales y dirigirlos como maestro de ceremonias. Pero hay dos condiciones concomitantes al *rôle* que tiene que desem-

penar. Los hombres que dirigen, tales como los cabecillas de las aldeas dependientes, los celebrantes principales, los siempre indispensables magos, los especialistas técnicos, todos éstos tienen que ser pagados, y como habitualmente, son pagados en objetos de riqueza, y la mayor parte de los participantes tienen que ser alimentados.

Estas dos condiciones pueden ser cumplidas por el jefe por virtud del control que ejerce sobre una proporción de la riqueza consumible y condensada de la tribu.

Como ejemplo concreto de grandes asuntos tribales, organizados y financiados por el jefe, podemos citar primeramente al ya mencionado *Kayasa*, término que abarca varios tipos de empresas ceremoniales. En éstas, como ya hemos visto, el jefe, por medio de regalos, impone una obligación ineludible a que los participantes cumplan lo contratado, y por medio de distribuciones periódicas mantiene funcionando a todo el mundo durante el tiempo de baile, de fiestas o de trabajos comunales. En antiguos tiempos durante una guerra, cuando los habitantes de dos distritos hostiles se reunían en las aldeas de sus respectivos jefes, el jefe tenía que convocar al cabecilla, vasallo suyo, por medio de regalos de *Vaygua*.² Entonces en una reunión ceremonial de inauguración, había distribución de comida, en especial de la muy apreciada carne de cerdo, de cocos y frutos de areca. Y, luego, cuando durante el curso de las hostilidades, gran número de personas tenían que acampar dentro o cerca de la aldea del jefe, sus casas de ñames tenían que ser seriamente requisionadas para mantener alimentados a los guerreros. Hay otra característica importante de su vida tribal: los *Sagali*, o distribuciones ceremoniales de alimento de un clan a otro, asociadas con sus ritos mortuorios. En éstos a menudo se acudía a la riqueza del jefe, en gran cantidad, si el que nominalmente daba el festín tenía alguna exigencia sobre él ya por vínculo de parentesco, de clan o de relación contraída por matrimonio.

Vemos, por lo tanto, que siguiendo las diferentes vías por las que fluyen los productos, y estudiando las transformaciones que sufren, encontramos un campo nuevo y muy interesante de interés etnológico y económico. El *rôle* económico del jefe en la vida pública puede describirse ejemplarmente como el de «banquero tribal», sin que, naturalmente, se dé al término su significado literal. Su posición, sus privilegios, le permiten recoger una porción considerable del producto tribal y almacenarlo, además transformar parte de él en permanente riqueza condensada en virtud de cuya acumulación se acrecienta su poder. Así pues, por un lado, la función económica del jefe es crear objetos de riqueza, y acumular provisiones para el uso de la tribu, posibilitando de este modo las grandes empresas tribales. Por otro lado, con ello se realza su prestigio e influencia, que además ejerce a través de medios económicos.

Sería inútil generalizar a partir de un ejemplo, o trazar paralelismos forzados: hablar del jefe como el «capitalista» o usar el término

2. Para una descripción general de las costumbres bélicas de los habitantes de Kiriwina, que son ya una cosa del pasado, ver el artículo del autor en *Man*, enero, 1920.

de «banquero tribal» con la más mínima pretensión. Si tuviéramos más descripciones similares a ésta de la economía indígena —es decir, en que se adentrara más en los detalles y se diera una síntesis económica de los hechos— podríase llegar, por medio de comparaciones, a resultados interesantes. Tal vez llegaríamos a poder comprender la índole del mecanismo económico de la vida de los salvajes, y de paso podríamos dar respuesta a muchas cuestiones referentes a los orígenes y al desarrollo de las instituciones económicas. De nuevo, nada estimula y amplía más nuestra visión, que las comparaciones amplias y los contrastes marcados, y el estudio de las instituciones muy primitivas resultaría, sin duda, muy renovador y fértil para la teoría.

Es necesario señalar que en un artículo tan breve, en que hay que describir las instituciones y costumbres, he tenido que resumir determinadas cosas. Por ejemplo hablo de «el jefe», mientras que en una descripción más detallada hubiera tenido que mostrar que en la tribu hay varias jefaturas con una extensión y cantidad de poder variable. En cada caso las condiciones económicas, como las demás sociales, son ligeramente diferentes, y no he podido mostrar como es debido las diferencias en este artículo. He intentado mostrar los rasgos principales que, de alguna manera, son comunes a todos los distritos de Kiriwina. Una mayor riqueza de detalles, aunque hubiera hechos borrosos ciertos trazos y sin duda hubiera hecho que las cosas parecieran menos simples, nos hubiera permitido sacar nuestras conclusiones con mayor vigor y persuasión.

Resumiendo los resultados obtenidos hasta ahora, podemos decir que tanto la producción como la distribución en las comunidades indígenas no son de ningún modo tan simples como se supone normalmente. Ambas están basadas sobre una forma especial de organización, ambas se entrelazan con otros aspectos tribales, dependiendo y teniendo efecto sobre otras fuerzas sociales y psicológicas.

A través de la institución de la jefatura y la creencia en la magia, su producción se integra en un esfuerzo sistemático, efectuado por la comunidad entera. De este modo se produce una considerable cantidad de riqueza consumible, gran parte de la cual está bajo el control del jefe, quien transforma parte de ella en riqueza permanente y almacena el resto. Esto, a su vez, unido al respeto que los indígenas tienen por la riqueza, y la importancia que el dar y tomar de objetos materiales tiene en sus instituciones sociales, le permite al jefe ejercer poder sobre la organización y financiación de la vida tribal.

Todavía no hemos hablado de las operaciones de intercambio y, verdaderamente, es un tema tan vasto en las islas Trobriand —es decir, si se trata a la luz de un análisis más preciso—, que en este artículo no intentaré tratarlo exhaustivamente. Hay, no obstante, un punto sobre el que sí quiero llamar la atención. Los símbolos de riqueza se han llamado a menudo «dinero». Es evidente a primera vista que el «dinero» en nuestro sentido no puede existir entre los de Trobriand. La palabra «moneda» —que se diferencia de la de «dinero» en

tanto que es un objeto de uso además de intercambio— no nos ayuda mucho en este caso, porque los artículos en cuestión no son utilidades. Un artículo que se quiera clasificar como «dinero» o «moneda» tiene que cumplir ciertas condiciones esenciales; tiene que funcionar como un medio de cambio y como una medida común de valor, y tiene que ser el instrumento para condensar la riqueza, el medio por el cual se puede acumular valor. Por regla general, además, el dinero sirve como el patrón para los pagos aplazados. Es en seguida obvio, que en condiciones económicas como las que se dan entre los trobriandeses es imposible tener un patrón para los pagos aplazados, puesto que los pagos no se aplazan nunca. Es igualmente obvio que los *Vaygua* sirven como medio de condensar la riqueza, en realidad éste es su *rôle* esencial.

Las cuestiones de una medida común de valor y una medida de cambio requieren, no obstante, cierta reflexión. El intercambio de artículos útiles entre sí existe en Kirwina, tanto en forma de comercio interno como externo. En realidad, el trueque entre los indígenas es una operación que está bien desarrollada. El cambio entre ellos toma, a veces, la forma de regalos libres seguidos por contra-regalos, que siempre se pagan según reglas definidas de equivalencia. A veces es un trueque auténtico —para lo cual tienen un término: *Gimwali*—, en que un artículo se mercancia con otro, con valoración directa de su equivalencia e incluso con regateos,

Pero en todos los casos, el comercio sigue reglas habituales, que determinan qué y cuánto hay que cambiar contra un artículo determinado. Así, por ejemplo, los aldeanos de Bwoitalu son los talladores profesionales de madera dura y producen excelentes platos tallados. Por otro lado, tienen necesidad de cocos y ñames, y les gusta adquirir ciertos adornos. En cuanto uno de ellos tiene a mano unos cuantos platos de determinadas dimensiones, sabe que en la aldea de Obukaru puede obtener cuarenta cocos a cambio de un grado, veinte por otro, diez por otro, etc.; en las aldeas del centro de Kiriwina, puede obtener un número determinado de cestas de ñames; en otras aldeas puede obtener unos cuantos discos de concha roja o pendientes de caparazón de tortuga. A su vez, algunas aldeas de la costa necesitan una clase de enredadera especialmente fuerte para amarrar sus canoas. Saben que esto lo pueden obtener de las aldeas situadas cerca de las marismas, a cambio de un pago determinado: es decir, un rollo de enredadera por un coco o fruto de areca, o diez rollos por una cesta pequeña llena de ñames.

Todo el comercio se lleva a cabo de exactamente la misma manera, establecido el artículo y las comunidades entre las que se va a efectuar la transacción, cualquiera sabe cuál es su equivalente, prescrito rígidamente por la costumbre. De hecho, la limitada gama de artículos intercambiables y la inercia de la costumbre, no dejan lugar para cambios libres, en los que habría necesidad de comparar un número de artículos por medio de una medida común. Mucho menos existe la necesidad de un expediente para efectuar los cambios, ya que, en

tanto que es un cuanto algo cambia de poseedor, es siempre porque los que hacen el trueque requieren directamente el otro artículo.

Esto nos lleva primeramente a la conclusión de que no podemos pensar en el *Vaygua* en términos de «dinero». Además, lo que todavía es más importante, vemos que en Kiriwina la naturaleza del cambio no permite que ningún artículo se convierta en dinero. No cabe duda de que algunas cosas, sobre todo las cestas de ñames, los haces de taro y los cocos, son intercambiados con mucha frecuencia, y a cambio de una amplia gama de otros artículos, y en nuestras reflexiones sobre economía nos pueden servir de medidas de valor, pero los indígenas no los consideran como tales, ni los usan a propósito de esta forma.

Cuando se leen referencias etnológicas sobre el «dinero» de los indígenas —como, por ejemplo, sobre las conchas *diwarra* de Nueva Bretaña o las grandes piedras de las Carolinas—, las afirmaciones me parecen singularmente poco convincentes. A no ser que se muestre que el mecanismo entre los indígenas de aquellas partes requiere, o incluso permite, la existencia de un artículo que se usa como medida de valor común o como expediente en el intercambio, todos los datos que se den sobre un artículo, por mucho que se presten a fáciles comparaciones con dinero, deben de considerarse sin ningún valor. Naturalmente, cuando una comunidad salvaje entra en relaciones comerciales con una cultura superior —como en África, donde el comercio entre los árabes y los europeos ha tenido lugar desde hace tiempo—, el dinero puede, e incluso debe, existir. Algunas de las formas de lo que se denomina «dinero» en los Mares del Sur, tal vez ha adquirido recientemente este carácter bajo la influencia europea, y la *diwarra* es quizá un ejemplo de esto.

La discusión sobre el problema del dinero entre los pueblos primitivos, muestra muy claramente cuán necesario es en etnología analizar el transcurso económico de las condiciones indispensables para la existencia de determinados fenómenos complejos. La existencia de «dinero» o «moneda», tan fácilmente asumida, tan volublemente introducida por el uso de estos términos, resulta, al analizarla con rigor, que es una hipótesis extremadamente atrevida y probablemente errónea. Una función más de los símbolos de valor debe de ser mencionada aquí, y es su intercambio en la forma de comercio circular, que los indígenas llaman *Kula*, que se efectúa sobre una extensa área entre estas islas y la costa de la Nueva Guinea británica. Esta forma peculiar de comercio circular presenta muchos rasgos económicos interesantes, pero como ya la he descrito en otras partes, no entraré en el tema ahora³.

Todos los hechos aducidos en este artículo nos llevan a la conclusión de que la economía primitiva no es de ningún modo una cuestión sencilla, como con frecuencia se nos ha hecho creer. En las sociedades salvajes no existe con certeza una economía nacional, si

3. Ver el artículo del autor: "Kula: El Intercambio Circular de Objetos de Valor en los Archipiélagos de la Nueva Guinea Oriental", *Man*, julio, 1920.

por el término entendemos un sistema de intercambio libre y competitivo de bienes y servicios, con el juego de la oferta y la demanda determinando el valor y regulando toda la vida económica. Pero hay un largo trecho entre esto y la asunción de Buecher, de que la única alternativa es una fase pre-económica, donde un individuo o una sola unidad doméstica satisface sus necesidades primarias lo mejor que puede, sin ningún otro mecanismo más elaborado que el de la división del trabajo según el sexo, y de vez en cuando cierto regateo. En vez de ello nos encontramos con un estado de cosas donde la producción, el cambio y la consumición están organizados socialmente y regulados por la costumbre, y donde un sistema especial de valores económicos tradicionales gobierna sus actividades y les estimula a esforzarse. Este estado de cosas podría llamarse —pues una nueva concepción requiere un término nuevo— Economía Tribal.

El análisis de las concepciones propias de los indígenas sobre valor, propiedad, equivalencia, honor y moralidad comercial, abre un nuevo horizonte a la investigación económica, indispensable para una comprensión más profunda de las comunidades indígenas. Los elementos económicos entran en la vida tribal en todos sus aspectos —social, de costumbres, legal y mágico-religioso—, y a su vez están controlados por éstos.

No incumbe al observador de campo encontrar respuesta o reflexionar sobre el problema metafísico de cuál es la causa y el efecto, el aspecto económico o los otros. Es, no obstante, deber suyo, estudiar su articulación y correlación. Ya que pasar por alto la relación entre dos o varios aspectos de la vida indígena, es tan erróneo como pasar por alto cualquiera de sus aspectos.

ROBBINS BURLING

TEORÍAS DE MAXIMIZACIÓN Y EL ESTUDIO DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA¹

Hace mucho que se considera, confiadamente, que la economía, junto a la religión, el parentesco y las otras materias que constituyen el índice de las innumerables monografías antropológicas, incluye un tipo de comportamiento humano considerablemente bien definido. Nos las arreglamos para comunicarnos con los demás cuando hablamos de actividades económicas, de motivos económicos y de grupos económicos, incluso cuando no podamos dar definiciones explícitas de estas expresiones. Sin embargo, la «economía» ha tenido casi tantos significados para los antropólogos como la «función», y la confusión entre sus distintos significados ha llevado a muchos malentendidos. En uno u otro momento, los antropólogos han dado por lo menos cinco significados al término: 1) el estudio de los medios *materiales* para la existencia del hombre; 2) el estudio de la producción, distribución y consumo de los bienes y los servicios; 3) el estudio de las cosas que estudian los economistas; 4) el estudio de los sistemas de intercambio cualquiera que sea la forma en que estén organizados; y 5) el estudio de la distribución de los bienes escasos a fines alternativos. Ninguna de estas definiciones abarca exactamente el mismo campo de comportamiento que cualquiera de las otras. En la primera mitad de este escrito defenderé que la primera definición se refiere a un campo de comportamiento que probablemente sería mejor denominar con un término menos ambiguo, mientras que la segunda es demasiado general para tener mucho significado. La tercera se hace groseramente ilógica y etnocéntrica. La cuarta quizás sea demasiado limitada, aunque parece útil para determinados propósitos, y es lógicamente inatacable. En la segunda parte del artículo dedicaré una especial atención a los problemas y las posibilidades de la quinta definición.

1. Este texto es el resultado de varios intentos frustrados de dar un curso titulado "Economía primitiva" y de decidir qué quiere decir la palabra. Mis estudiantes merecen mis gracias y disculpas por permitirme poner a prueba sobre ellos diversas ideas. También estoy en deuda con Edward B. Harper, del Bryn Mawr College, por sus sugerencias y críticas.

1) *La economía se ocupa de los medios materiales de la existencia del hombre.* Incluso los economistas han reclamado desde hace mucho tiempo la igualación del lado material de la vida con el comportamiento económico, de tal forma que apenas puede sorprender descubrir que los antropólogos los siguen. En nuestros debates, la vida material ha sido considerada de varias formas. Muchas de las monografías antiguas simplemente tomaban la economía como sinónimo de la tecnología y recogían cuidadosamente datos tan interesantes como la manera de hacer un trineo o cómo se curten las pieles bajo el encabezamiento de «vida económica». Este particular uso del término se ha quedado completamente fuera de moda y, sin elaborar un punto que ya ha sido correctamente elaborado por otros (por ejemplo, Herskovits, 1952, pág. 57), creo que puede suponerse que pocos de nosotros es probable que sigamos confundiendo la economía con la tecnología. Otros aspectos de la vida material, no obstante, siguen apareciendo con regularidad en nuestras discusiones sobre economía. Todos hablamos de los australianos como poseedores de una «economía cazadora y recolectora», o de los beduinos como una «economía pastoral», y muchos de nosotros seguimos hablando de las etapas del desarrollo económico o, por lo menos, de la revolución agrícola como si fuera en primer lugar una «revolución económica». Todas estas expresiones implican que la economía equivale al estudio de los modos de subsistencia, una idea no muy alejada de definirla como tecnología. La economía también se ha utilizado, a veces, en un sentido ligeramente más amplio, equivalente a lo que otros han denominado ecología, o bien la forma total en que la cultura se ajusta a su medio ambiente. Esta puede incluir, no sólo las formas en que se extraen los alimentos del bosque, de las corrientes de agua o del suelo, sino también la forma en que se obtienen las plumas para los tocados ceremoniales o la forma en que el medio ambiente se refleja en la mitología del pueblo.

Estas nociones giran todas alrededor de que la economía es algo relacionado con los bienes *materiales*, y esto ha causado más confusión entre los antropólogos y los economistas que cualquier otra cosa. Es cierto que los propios economistas han definido, a veces, la economía como «el estudio de las causas del bienestar material» o el «estudio de acción humana relacionada con la consecución y el uso de los requisitos materiales del bienestar» (Herskovits, 1952, págs. 45-46). No obstante, cuando lo han hecho así, han tenido que definir «material» en un sentido tan amplio que pierde su significado ordinario de artefactos visibles y tangibles, y algunos economistas han sostenido que el hecho de que un bien o un servicio sea o no material no tiene nada que ver con que sea económico. En un ensayo clásico, que merece ser leído por todos los antropólogos que crean estar interesados por la economía, el economista británico Lionel Robbins desvasta estas definiciones materialistas (1935). Señala que los economistas, normalmente, se ocupan de muchos aspectos no

materiales de la vida. Los salarios deben pagarse a las personas que hacen tareas materiales y los precios deben aplicarse a los bienes materiales, pero también se asignan con igual firmeza salarios y precios a acontecimientos no materiales. Los salarios que gana un cantante de ópera y los precios para oír su actuación no tienen nada de material, aunque evidentemente son económicos. La guerra es realmente destructiva de bienes materiales, pero para sostener una guerra con éxito evidentemente se debe economizar. Pero el verdadero meollo de la cosa es que debemos repetidamente economizar *entre* los fines materiales y los no materiales. Debemos hacer repetidas elecciones entre metas, de las que unas son materiales mientras que otras no lo son. Debemos decidir si es más importante para nosotros añadir ocio o añadir el dinero extra que podríamos ganar trabajando horas suplementarias. ¿Prefiero un coche nuevo o un viaje a Europa? Es absurdo pretender que todas estas metas son «materiales», por lo menos si se pretende que «material» tenga algún significado normal, pero si estas elecciones son elecciones económicas, y lo son sea cual sea el uso convencional que los economistas dispongan para este término, la economía engloba mucho más que la simple vida material. Es poco acertado calificar algunos de nuestros objetivos de «económicos» y otros de «no económicos» si el acto mismo de elegir es una decisión económica y si debemos ahorrar nuestros medios para satisfacer nuestras necesidades. Robbins subraya que, en un determinado sentido, también se podría decir que *alguno* de nuestros objetivos no es finalmente material. «La renta que se obtiene de un objeto [también] material debe ser concebido en último extremo como teniendo un uso 'inmaterial'. De mi casa, como de mi criado o los servicios de un cantante de ópera, obtengo una renta que 'perece en el mismo instante de su producción'» (Robbins, 1935, pág. 8).

Según mis conocimientos, se ha intentado sólo una vez, en el transcurso de los últimos años, tomar en serio la idea de que el aspecto material de la vida depende específicamente de la teoría económica. Se trata de la obra *Trade and Market in the Early Empires* de Karl Polanyi y sus colegas (1957). Estos autores rechazan explícitamente la mayor parte de la teoría económica tradicional, por lo menos sus posibilidades de aplicación a sociedades distintas de la nuestra. Polanyi efectúa una larga y útil distinción entre la economía en el sentido sustantivo de aprovisionamiento de bienes materiales y en el sentido formal de cálculo racional o «economía de los medios» (correspondientes aproximadamente a la primera y quinta de las definiciones estudiadas en este artículo). Polanyi parece pensar que, por lo menos, en la sociedad occidental moderna, estas dos definiciones cubren, más o menos, el mismo dominio. «Mientras la economía sea regida por [mercados creadores de precios] el sentido formal y sustantivo [de lo 'económico'], en la práctica, no pueden más que coincidir» (Polanyi, 1957a, pág. 244). Si esto quiere decir que las dos definiciones cubren los mismos aspectos del comportamiento, es falso simplemente, pues nuestra economía de mercado engloba, de hecho, numerosos productos no materiales y no sustantivos, mientras que

además, como ya mostraré en detalle más adelante, algunos bienes materiales son distribuidos a veces fuera del sistema de mercado. Incluso en nuestra propia sociedad, el aspecto material de la vida y el sistema de mercado no coinciden, aunque se superpongan. Polanyi y sus colegas tienen razón en operar una distinción entre las dos definiciones de la economía y subrayar que ellas pueden no coincidir en las sociedades primitivas. Se equivocan, en mi opinión, al suponer que ellas coinciden más en nuestra sociedad, y creo que su análisis más bien oscurece la hipótesis según la cual las sociedades primitivas podrían, igualmente, «economizar los medios» (es decir, practicar un cálculo racional), incluso con la ausencia de mercado. Además, como podemos escoger entre las definiciones sustantivas y formales, me parece lamentable utilizar el término de económico para la primera pues está en contradicción con el uso corriente. Si se desea, arbitrariamente, definir la economía de este modo, no podemos poner ninguna objeción; sin embargo, prescindiendo de la posición de Polanyi y de sus colegas, este uso tendría muy poco que ver con las actividades de los economistas. Además, para los antropólogos, sería una decisión terriblemente arbitraria considerar los bienes materiales como económicos y los servicios (que, indudablemente, son no materiales) como no económicos. ¿Qué pasa, entonces, cuando se intercambia un objeto material con un servicio no material? ¿Debernos considerar una mitad de la transacción como económica y la otra mitad como no económica?

La tecnología, las artes de la subsistencia y la ecología son todos ellos campos de estudio importantes y la finalidad real de este artículo consiste en intentar saber si nos conviene aplicar el término «económico» al objetivo de aquéllos mientras que otros términos están disponibles y que excluyen tantas cosas que, habitualmente, pensamos que pertenecen a lo «económico». El intercambio de joyas ceremoniales, la herencia de blasones, o, en nuestra propia sociedad, la propiedad de *copyrights*, generalmente son considerados como pertenecientes sin mucha ambigüedad a los fenómenos económicos, a pesar de que apenas formen parte de las actividades de subsistencia o del «aspecto material de la vida». En mi opinión, es preferible llamar a la tecnología, a la subsistencia y a la ecología por su propio nombre, y no otorgarles pomposamente el vocablo de «económico» que debería ser reservado para un concepto más amplio. Ciertamente, nos continuaremos haciendo entender hablando de «actividades económicas», pero si deseamos discutir con economistas y no simplemente entre nosotros, haríamos mejor en considerar que importa poco que una cosa sea material o no².

2) *La economía estudia la producción, la distribución y el consumo de los bienes y de los servicios.* Se trata, ésta, de una definición

2. Para un tratamiento por parte de un economista de las falsas interpretaciones antropológicas de "economías" ("sistemas económicos" "ahorros") y "subsistencia", véase la recensión de Knight de *The Economic Life of Primitive Peoples*, de Hershkovits, reeditada en *Economic Anthropology*, especialmente las páginas 520-521 (Knight, 1952).

muy corriente entre los antropólogos y, a primera vista, parece muy inofensiva. Aunque haya puesto en evidencia la importancia que Polanyi y sus colegas conceden a los bienes materiales, parece que a fin de cuentas ellos se interesan muy particularmente en el mecanismo de la distribución, aunque yo no haya podido descubrir directamente dónde lo muestran y admiten explícitamente. Polanyi declara, por ejemplo, que examinando otras sociedades distintas de las sociedades occidentales modernas, la economía debe concentrarse sobre el «proceso institucionalizado de la interacción entre el hombre y su medio, que permite al hombre disponer permanentemente de los medios materiales para satisfacer sus necesidades» (1957a, pág. 248). No obstante, no se interesa en absoluto por los fenómenos técnicos que esta definición parece implicar, sino, más bien, examina los métodos de distribución de los bienes y construye una tipología de los sistemas de distribución que él llama, respectivamente, «reciprocidad», «redistribución», e «intercambio».

Numerosos antropólogos han concentrado, igualmente, su atención sobre el análisis de la distribución. Si sólo se interesan por la distribución de los objetos materiales, se precipitan en lamentables complicaciones, a las cuales ya hemos hecho alusión; pero, si consideran seriamente incluir en la economía la distribución de *todos* los bienes y servicios, ya sean materiales o no, entonces todo lo que hace el hombre entra en la definición. Nos inclinamos a creer, un poco de paso, que algunos servicios tienen, antes que nada, un carácter político o de parentesco, como el arbitraje de querellas o la enseñanza de los buenos modales a los niños, pero ellos también prescinden de otros servicios como son todos los actos de naturaleza social. Cuando se define la economía como la producción y la distribución de bienes y servicios, generalmente, se tiene en el ánimo algún otro significado implícito de lo «económico», que provoca que algunos servicios sean económicos y otros no lo sean. En otras palabras, «La economía es el estudio de la distribución de bienes y servicios *económicos*», pero esto no es una definición³. Puesto que esta definición no aísla un tipo particular de comportamiento de otro, no sirve para nada a menos que se quiera decir que economía y organización social son sinónimos. Como creo que son muy pocos los antropólogos que comparten esta idea, es preferible abandonar esta definición.

3) *La antropología económica analiza, en las sociedades primitivas, las esferas de la vida que los economistas estudian en nuestras*

3. Esta absurda formulación difícilmente exagera la postura de algunos investigadores. Dalton dice: "Pocas transacciones económicas [en la economía occidental de mercado] tienen lugar sin el uso de la moneda". Si una transacción es económica porque implica la moneda, entonces se trata de una gloriosa tautología. Si "económico" recibe otro significado, entonces la afirmación no es cierta (Dalton, 1961, pág. 13). Una afirmación parecida es la de Polanyi: "Sólo en presencia de un sistema de mercados formadores de precios tienen los actos de intercambio de los individuos la consecuencia de fluctuaciones de precios que integran el sistema económico" (1975b, pág. 252). Pero un mercado formador de precios se *define* como un dispositivo institucional en el que los actos de intercambio de los individuos tienen como consecuencia unas fluctuaciones de precios que integran el mercado. Es hermoso descubrir definiciones.

sociedades. A pesar de que esta definición no inspira gran cosa al pensamiento puesto que es enunciada de un modo burdo, estoy convencido de que ella ha dominado el pensamiento de los antropólogos que han intentado ocuparse seriamente de la economía a lo largo de la última o dos últimas décadas. Los antropólogos han comprendido que no basta con hablar de la tecnología ni de la subsistencia ni de la cultura material, pero nadie se ha tomado en serio la sugerencia de que la distribución de *todos* los bienes y servicios debe incluirse dentro de la materia. De alguna forma se ha comprendido que debemos descubrir qué es lo que hacen los economistas y luego hacer lo mismo. Antes de hacerlo sería mejor que tuviéramos una clara comprensión, no sólo de la definición formal de los economistas de su objeto, que puede corresponder o no corresponder a lo que en realidad hacen, sino también, de sus razones para tener en cuenta temas concretos. Esto es lo que me conduce a una verdad racionalmente obvia, pero, por lo menos entre los antropólogos, sólo esporádicamente percibida: cualquiera que sea la definición formal que puedan dar de su ciencia (y éstas varían considerablemente), los economistas estudian en realidad el funcionamiento del sistema de precios en nuestra sociedad y el intercambio de los bienes y los servicios con precio a través del sistema de mercado⁴.

Merece la pena señalar que en las secciones introductorias de sus libros, cuando se dan las definiciones, los conceptos abstractos de la materia, los economistas pueden presentar formulaciones que no hacen referencia al dinero ni a los mercados, sino que se establecen en términos completamente generales. En un manual introductorio de economía, envejecido pero standard, el Fairchild, Furniss y Buck (1936, Capítulo I), se definen la mayor parte de los grandes conceptos económicos sin la menor referencia al dinero: «La riqueza consiste en todas las cosas materiales útiles que poseen los seres humanos». «El ingreso consiste en los beneficios o servicios rendidos por la riqueza o por las personas libres.» «Los acontecimientos indeseables que causa la riqueza se denominan los perjuicios o costes de la riqueza.» «La diferencia entre los ingresos y el costo de cualquier artículo de riqueza son los ingresos netos.» La propiedad es «el derecho a los ingresos; es decir, el derecho a los beneficios o a los servicios que

4. Esta observación fue claramente hecha por Dalton, aunque ponía el énfasis en la economía de intercambio y minimizaba el lugar de la moneda. Dice: "El término de economía monetaria pone el énfasis en un rasgo derivado más bien que dominante de la estructura económica occidental. El uso de la moneda para todos los propósitos no es un rasgo independiente, sino más bien un requisito para el funcionamiento de una economía de intercambio de mercado" (Dalton, 1961, pág. 15). No estoy seguro de entender completamente estas frases. Parecen afirmar que la moneda es tanto un prerrequisito como un derivado del mercado, pero lo importante seguramente es que ponemos precio a los bienes en nuestra sociedad siempre que hablamos de la existencia de un mercado para estos bienes (o servicios). Los dos conceptos son casi sinónimos y más bien que como centro de una idea abstracta del mercado, también se podría reconocer que los bienes con precio han constituido el núcleo de los materiales que estudia el economista.

También debe señalarse que la expresión "moneda para todos los propósitos" no es afortunada, y que hay muchas cosas en nuestra sociedad (esposas, hospitalidad) que no pueden comprarse con dinero y que ordinariamente no tienen precio. Como consecuencia no hay mercado para estos artículos. Nuestra moneda de ninguna forma sirve para "todos los propósitos".

proporcionan la riqueza o las personas libres». «El valor de una cosa es la cantidad de cualquier otra cosa que se daría a cambio de la primera cosa». Una vez pasadas sus definiciones iniciales y formales, sin embargo, los economistas han sido perfectamente claros sobre qué incluye su materia. Knight ha declarado que, en la práctica, el campo de la economía es estrecho, situación que considera completamente correcta. Dice:

...hay muchas formas en que puede organizarse socialmente la actividad económica, pero el método predominante en las naciones modernas es el sistema de precios o de libre empresa. En consecuencia, es la estructura y el funcionamiento del sistema de libre empresa lo que constituye el tema principal a considerar en un tratado de economía (Knights, 1951, pág. 6).

Aunque Robbins, como veremos más adelante, da una definición mucho más amplia de la economía como conjunto, incluso él entiende que es correcto que los economistas se concentren en el funcionamiento de la «economía de intercambio» (nuestro sistema de mercado en cuanto dominado por los precios monetarios) y reconoce que siempre lo han hecho así. Robbins dice que no es incorrecto estudiar otros tipos de economía, sólo que simplemente no es especialmente útil (1935, pág. 19).

Sin lugar a dudas, hay razones prácticas para ocuparse del dinero y de los precios. Por algo permiten los precios una forma de cuantificación. Se puede especificar si el precio sube o baja, se puede computar el valor «total» y se pueden comparar distintas mercancías y servicios por medio del común denominador de dólares, libras o rublos. Como consecuencia, la discusión económica, por razones prácticas, si no por razones teóricas, se limita a los bienes y servicios que se miden con dinero. Pero los antropólogos deben darse cuenta de hasta qué punto es arbitraria la distinción entre mercancías con precio y sin precio, y de hasta qué punto es inútil para su propia trabajo. No lo hacemos así, sin embargo, pues esta distinción es la que nos hace entender que quien gana un salario realiza un servicio económico, mientras que el trabajo del ama de casa queda excluido de todas nuestras estadísticas económicas nacionales. Es la razón por la que la comida servida en un restaurante se considera un bien económico, pero no la comida que se sirve hospitalariamente a los amigos en la propia casa. Es la razón por la que los servicios de la prostituta son económicos, pero no los de la esposa. Esta es la razón por la que la comida que se compra en una tienda, pero no los rábanos crudos de mi patio trasero, entran en la estadística del producto nacional bruto. Ésta es la razón por la que se distingue entre los atle-

5. Sólo cuando se definen estos términos aparece finalmente la moneda y los autores establecen que "...el valor casi siempre se expresa en términos monetarios" (1936, pág. 23). Esta última afirmación no tiene sentido si las anteriores definiciones se toman en serio (¿se expresa en moneda el valor de las esposas, los regalos de Navidad o el patronazgo político?), pues las anteriores definiciones son tan generales que pueden interpretarse como aplicadas a todos los aspectos del comportamiento social.

tas profesionales y los aficionados. Puesto que nosotros, en los países occidentales, normalmente ponemos precio a la comida, el alojamiento, la tierra, la mayor parte de los productos manufacturados y la mayor parte del trabajo no doméstico, fácilmente caemos en el hábito de considerar que estas cosas son económicas por naturaleza. Puesto que no ponemos precio a otros bienes y servicios —la hospitalidad, el trabajo del ama de casa, el cuidado de los niños por sus padres, las novias y los regalos de Navidad—, éstos no se consideran económicos. Dentro de nuestra propia sociedad, para determinados propósitos prácticos, es una forma de aproximación útil, si bien no teóricamente intocable. Sirve a algunos propósitos útiles para calcular el producto nacional bruto, y esto sólo puede hacerse sumando los valores de las cosas producidas, y el único común denominador aparente a que se pueden reducir estos objetos es el valor o precio en dinero. Dado que el trabajo del ama de casa no tiene precio, no hay forma concebible de añadir su trabajo al valor de los bienes y servicios producidos en nuestra sociedad, por muy incómodos que podamos sentirnos con respecto a la lógica de las cifras que lo excluyen.

Incluso se puede comprender que esta concentración en el sistema de precios no sólo es prácticamente justificable, sino incluso teóricamente. Dentro de nuestra sociedad, los concretos bienes y servicios que tienen precio se tratan de ciertas formas especiales. El hecho de poner precios monetarios y el funcionamiento de los mercados proporcionan unidad a cierto segmento de nuestra cultura, y este segmento es importante y merece ser estudiado. Pero si la economía se limita al estudio de los bienes con precio, es una increíble contradicción de términos hablar de economía primitiva cuando nos ocupamos de una sociedad sin dinero. *No obstante, lo que han hecho los antropólogos es observar el tipo de bienes y servicios a que nosotros ponemos precio y considerarlos económicos incluso en otras sociedades, en lugar de comprender que es el fenómeno mismo de ponerles precio lo que proporciona su unidad a estos concretos bienes y servicios.* El trabajo, los bienes manufacturados y la tierra y la forma en que se asignan e intercambian se consideran económicos, incluso cuando en otra sociedad pueda no tener más precio que el trabajo de cuidar a un niño. Sólo porque la tierra tiene precio en nuestra sociedad no hay razón para calificarla de económica en otra sociedad donde no tenga precio, y sin embargo, la tenencia de la tierra se considera universalmente dentro del campo de lo «económico». Algunos pueblos, no cabe duda, ponen precio a bienes y servicios a los que nosotros no ponemos precio. Es frecuente que se pague por las novias, pero, dada nuestra perspectiva etnocéntrica de que las novias no son una mercancía económica (porque nosotros no pagamos por ellas), los antropólogos se han resistido a la idea de que las mujeres pueden comprarse y venderse y se ha sugerido que es algo más simpático hablar de «riqueza de la novia» que de «precio de la novia»⁶. Esta

6. Este absurdo fue claramente desmontado por Roben F. Gray en un reciente artículo que demostraba cuán imposible es evitar llamar a esto una compra (1960).

magia de las palabras no oscurece el hecho de que, en algunas partes del mundo, se transfiere riqueza a cambio de novias. En muchos lugares, se paga una compensación monetaria para reparar delitos como el robo, el adulterio e incluso el asesinato, aunque, dado que no nos parece adecuado poner precio a tales transacciones, generalmente entendemos que no son «económicas».

Creo que es adecuado exponer que Herskovits, en el tratamiento más extenso que existe hasta la fecha de la antropología económica, se adhiere por regla general a la idea de que la economía antropológica se ocupa, en otras sociedades, de los mismos fenómenos que el economista se ocupa en la nuestra (Herskovits, 1952). Reconoce que los economistas se concentran en los bienes y servicios con precio, pero no saca la conclusión de que esto haga irrazonable el estudio de la misma clase de bienes y servicios en otras sociedades. Evidentemente, entiende que existe una categoría de comportamiento que es razonable denominar «económica» y que puede convertirse en el centro de un estudio especial (véase, por ejemplo, págs. 60-61). A juzgar por los temas de que se ocupa, incluye la tenencia de la tierra, la propiedad, el comercio, la división del trabajo y el crédito, incluso en sociedades donde no se utiliza el dinero para organizarlos. Es cierto que también amplía su examen a cosas como el intercambio ceremonial y de regalos, que entre nosotros no tienen precio, y en esta medida extiende y hace más útil nuestra concepción de la economía. Pero Herskovits no se ocupa de todos los bienes y servicios que se intercambian o producen en la sociedad. Por ejemplo, no se ocupa del cuidado de los niños por la madre, ni de los servicios del dirigente político y el seguidor entre sí. Hubiera sorprendido a mucha gente de haber incluido estos servicios, pues no encajan en nuestra concepción de lo que abarca la economía, pero son servicios que se intercambian tanto como los servicios del equipo de mutua ayuda en la recolección. La única razón para considerar económicos a los últimos y no a los primeros es que en *nuestra* sociedad ponemos precio al trabajo agrícola, mientras que se supone que el patronazgo político o los cuidados de la madre no tienen precio.

Debe hacerse notar que cuando nos ocupamos de una sociedad distinta de la nuestra, el precio es un medio totalmente inútil para distinguir el aspecto económico de la sociedad de los otros aspectos no económicos. Si la unidad de la economía nace del hecho de que se ocupa de bienes con precio, entonces, en algunas sociedades primitivas, es tonto buscar ningún comportamiento que pueda denominarse «económico». Resulta ilógico argumentar que otras sociedades utilizan otros métodos de distribución de estos bienes (que es, creo, lo que afirman Polanyi y sus colaboradores) y que sus sustitutos del mecanismo de mercado deben estudiarse con el título de economía, si es el mecanismo de mercado y sus precios lo que proporciona su única unidad a los concretos bienes y servicios de *nuestra* economía. Es como si el antropólogo de una sociedad matrilineal insistiera en estudiar los agrupamientos matrilineales de todas las demás sociedades. Después de todo, se puede aislar a aquellos parientes que

están relacionados entre sí por vía matrilineal incluso en nuestra sociedad. Lo que ocurre es simplemente que es absurdo hacerlo porque nosotros no asignamos ninguna responsabilidad ni obligación en base a la filiación matrilineal. La asociación en un sistema unificado de aquellos bienes y servicios a los que *nosotros* ponemos precio es tan arbitraria como la asociación de las personas en matrilineajes. Es absurdo examinar cualquiera de estos sistemas donde no existen,

Me he visto llevado a rechazar la definición «material» de economía porque me parece que la tecnología, la subsistencia y la ecología pueden denominarse más convenientemente por un término distinto de «económico». Rechazo las definiciones que dicen que la economía se ocupa de los bienes que tienen precio en nuestra sociedad por distintas razones: no se trata de una categoría real más que en nuestra sociedad. En realidad, es un asombroso etnocentrismo.

Creo que es nuestro conocimiento sentido, pero no manifiesto de las zonas de nuestra vida que se ven afectadas por nuestro propio sistema de precios lo que nos hace esperar alguna unidad de lo que hemos denominado la economía. Si el hecho de poner precio es lo que confiere unidad a la economía, tal vez haríamos mejor en dejar de utilizar el término a menos que estemos estudiando una sociedad donde la moneda sea importante. Quizás los estudios «económicos» más conseguidos de los antropólogos se han hecho en regiones en que la moneda es importante, como en Panajachel, estudiado por Tax, y entre los pescadores malayos que estudió Firth. Pero si la economía significa ocuparse del sistema de precios, entonces algunas sociedades simplemente no tienen economía. Esto no me ofendería, pero existen otros usos alternativos del término que permiten aplicarlo a una categoría de hechos culturales menos arbitraria, y que merecen ser examinados.

4) *La economía es el estudio de los sistemas de intercambio, cualesquiera que puedan ser los dispositivos concretos institucionales que los rodeen.* He señalado que la justificación del ámbito tradicional de la economía en nuestra sociedad es que determinados bienes y servicios están unidos dentro de un sistema por el uso común del dinero cuando se intercambian. Probablemente, toda sociedad tiene algún sistema de intercambio y, evidentemente, nosotros mismos tenemos varios sistemas completamente distintos. La hospitalidad se devuelve con considerable responsabilidad y calculada exactitud, aunque sin la mediación del dinero. Utilizamos expresiones incluso como «deber una invitación» o «librarnos de nuestras deudas dando una fiesta». El intercambio de regalos y cartas en las distintas fiestas constituye otro sistema. Sería tan legítimo, aunque sin duda de menor importancia para los objetivos convencionales, estudiar la forma en que estos regalos y contrarregalos se equilibran, calculan y acuerdan, como estudiar las transacciones del mercado formador de precios. Una vez que se han percibido estos sistemas de intercambio, difícilmente se puede dejar de dedicarse a reconocer sistemas de intercambia-

bio en otras sociedades, aunque pueden ser absolutamente distintos de todos los que tenemos en la nuestra. Algunos de éstos son viejos conocidos de la literatura antropológica: el anillo del kula; el sistema de potlachs de la costa noroeste (de EE.UU.). Las relaciones entre el hecho de dar fiestas, y el prestigio y poder en Melanesia; las novias y el ganado en África.

Debe resaltarse que la posibilidad de aislar estos distintos sistemas sólo es parcial. Por regla general, es posible convertir los bienes y servicios que normalmente se intercambian dentro de un sistema en los correspondientes a otro sistema. Por supuesto, nosotros utilizamos dinero para comprar bienes que se utilizan para entretenimiento, de tal forma que nuestro sistema de mercado y nuestro sistema de hospitalidad están interrelacionados, pero esto no significa que el valor de la hospitalidad pueda expresarse en un precio monetario, como es evidente a partir de nuestra valoración diferente de la simple pero cálida hospitalidad de nuestros conocidos menos ricos y de la ostentación suntuosa de las gentes ricas. Bohannan presenta un ejemplo excepcionalmente claro de la parcial independencia y la parcial interdependencia de tres sistemas de intercambio que se dan entre los tiv: 1) de los bienes de subsistencia, que consisten en los alimentos y diversos objetos domésticos, que se intercambian libremente unos por otros, pero que son más difíciles de convertir en otras formas de riqueza; 2) de los bienes de prestigio, que consisten en barras de hierro, ganado y esclavos; y 3) de mujeres, que antes de la confusión producida por la introducción de la moneda constituía un sistema de intercambio en sí mismo (Bohannan, 1955).

La comparación sistemática de los distintos sistemas de intercambio podría resultar enormemente interesante. Se podrían hacer preguntas como si se utilizan en todos ellos métodos similares de cálculo, si están presentes los mismos principios de asignación racional y en qué medida varían las motivaciones individuales. Pero debe quedar completamente claro que estos sistemas de intercambio no necesariamente incluyen bienes materiales ni precios en dinero. Nadie puede predecir por adelantado qué sistema se encontrará en una sociedad concreta. Según esta definición, no existe *un* sistema económico en cada sociedad, sino varios, y sus características sólo pueden descubrirse mediante la observación empírica.

Quizás la definición de economía como el estudio de los sistemas de intercambio conduzca a resultados menos complejos y contradictorios que cualquiera de las cinco definiciones aquí sugeridas, pero es limitada. Paradójicamente parece sugerir que una única sociedad puede tener varios sistemas económicos. ¿Por qué no llamarles simplemente sistemas de intercambio?

Queda una última definición que nace de determinados principios fundamentales de la economía teórica. Ésta se aproxima más a la forma en que muchos economistas, en sus momentos más meditativos y menos prácticos, definen su materia, y aquí volvemos a la formulación de Lionel Robbins.

5) *La economía es el estudio de la asignación de los medios escasos a objetivos múltiples, o más ampliamente «la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»* (Robbins, 1935, pág. 16). Muchos antropólogos que se han ocupado de los problemas económicos han utilizado recientemente definiciones similares, incluyendo a Firth en sus últimos tratamientos de la economía antropológica y a Herskovits⁷. Pero estos autores, después de indicar que la elección, la asignación y la «economización» constituyen el núcleo del comportamiento económico, vuelven a introducir una consideración de «economizar» entre los fines y los objetos materiales, o bien sólo entre los objetos que nosotros incluimos en nuestro sistema de mercado. Éste es el error que Robbins evita y ésta es la razón por la que encuentro tan valioso su ensayo y lógicamente mucho más satisfactorio que las formulaciones de muchos antropólogos que se han ocupado de estos problemas.

Robbins señala que no hay problema económico si se dispone de medios ilimitados para alcanzar una meta y, además, no tenemos que economizar si algo no tiene usos alternativos cualesquiera que sean. «Cuando el tiempo y los medios para alcanzar los fines son limitados, y susceptibles de una aplicación alternativa, y los fines pueden diferenciarse en orden de importancia, entonces el comportamiento necesariamente asume la forma de elección» (1935, pág. 14. Cursivas del original). Hay que escoger entre los medios escasos y aplicarlos a fines valorados de forma diversa. La unidad de la ciencia económica, dice Robbins, se encuentra en la forma que asume el comportamiento humano para disponer de los medios escasos⁸. Ni los fines ni los medios pueden necesariamente medirse en términos monetarios, ni la necesidad consiste en objetos materiales, y por tanto la economía definida de esta manera no tiene necesariamente conexión con el uso del dinero ni de objetos materiales. Puesto que virtualmente disponemos de medios escasos en todo lo que hacemos, en esta concepción la economía se centra en un *aspecto* particular del comportamiento y no en cierta clase de comportamiento (Robbins, 1935, pág. 17). La mujer que organiza su trabajo doméstico, el hombre que reparte su tiempo entre la familia y el club, el niño que decide si jugar al béisbol o con la cometa, el líder político que reparte patronazgo y el que da una

7. Las primeras palabras del primer capítulo de Herskovits son: "Los elementos de escasez y elección son los factores sobresalientes de la experiencia humana que dan su razón de ser a la ciencia económica" (1952, pág. 3). De manera similar, Firth establece: "[Un antropólogo económico moderno] examina las formas en que [el pueblo que estudia] concibe y expresa sus necesidades y dispone de sus recursos disponibles en un medio social dado" (1959, pág. 25).

8. Dalton también reconoce que esta es una de las definiciones significativas que se ha dado a la "economía" y la presenta de forma muy parecida. Por desgracia, después de señalar sensiblemente que el cálculo economizador no se limita a la creación y distribución de bienes materiales, continúa diciendo que los economistas se ocupan del cálculo economizador con respecto a los bienes materiales y, a partir de ahí, distorsiona seriamente el trabajo de los economistas. Increíblemente, después de un breve párrafo en que utiliza la palabra "material" no menos de cuatro veces, en un intento de definir de qué se ocupa el análisis económico occidental, hace una referencia al ensayo de Robbins, aunque una de las principales observaciones que Robbins tenía que hacer era que el análisis económico no tiene una conexión necesaria con los bienes materiales (Dalton, 1961, pág. 7).

fiesta y «entrega» comida con objeto de acumular prestigio están adoptando decisiones «económicas», tanto si el dinero tiene que ver como si no con su elección, y tanto si se ocupan o no de objetos «materiales». Si Robbins, como otros economistas, sigue por el estudio de aquellos tipos de comportamientos en que el aspecto económico (elección y asignación) puede hasta cierto punto medirse en dinero, ello no se debe a los fundamentos de la economía, sino a supuestos complementarios y convenientes sobre qué clases de comportamientos son más o menos importantes o más o menos fáciles de analizar. Evidentemente, volviendo a la sociedad primitiva, esta alternativa de restringirnos a los fenómenos con precio no existe. Las implicaciones de agarrarse al aspecto «economizador» del comportamiento, como aspecto central de los estudios de economía, tienen mucha más amplitud de lo que a veces se ha comprendido y mi mayor crítica, tanto sobre Herskovits como sobre Firth, por ejemplo, es que ninguno de ellos sigue las implicaciones de sus propias definiciones. Si todo comportamiento que implica asignación es económico, entonces la relación de la madre con su hijo es tan económica, o mejor dicho tiene tanto aspecto económico, como la relación de un patrono con su trabajador a sueldo. Un granjero que escarba sus ñames no hace nada más económico que cuando charla con sus camaradas en el casino. El aspecto económico del comportamiento —la elección y la asignación de los medios escasos, incluidos el tiempo y la energía y no sólo la moneda— está presente en todo este comportamiento. Desde este punto de vista, es bastante absurdo hablar de una institución o de un grupo como de naturaleza económica. Todos los grupos tienen un aspecto económico.

Es posible observar a la sociedad como una colección de individuos que hacen elecciones, cuya misma acción implica una selección consciente o inconsciente entre medios alternativos para fines alternativos. Los fines son las metas del individuo coloreadas por los valores de su sociedad hacia las cuales intenta avanzar. Aquí pueden incluirse el prestigio, el amor, el ocio e incluso el dinero. Los medios son las capacidades técnicas y el conocimiento a su disposición, incluyendo capacidades como la oratoria o la resistencia en la caza, así como el conocimiento técnico en cuanto tal. No hay técnicas específicamente económicas ni metas económicas. Lo económico es únicamente la relación *entre* fines y medios, la manera en que un individuo manipula sus recursos técnicos para conseguir sus objetivos.

Ahora bien, estrictamente hablando, dado un conjunto de capacidades técnicas y conocimientos y dado un conjunto de fines o valores escalonados, sólo existe una forma que sea la mejor forma de utilizar los unos para alcanzar los otros. El economista no suele interesarse ni por los fines ni por los medios en sí mismos, sino por la forma en que se manipulan los medios para alcanzar los fines, y sobre todo se interesa por el funcionamiento de la forma más eficiente posible de alcanzar determinados fines, dados los medios. En este punto es posible que los economistas manifiesten su falta de interés por la economía de los pueblos primitivos, puesto que, presumiblemente, el

procedimiento más económico no es diferente para un primitivo que para cualquier otro, teniendo en cuenta, desde luego, que tanto los fines como los medios pueden ser distintos en otra sociedad que en la nuestra. Para la mayor parte de los economistas tiene poca importancia cómo toman sus decisiones los miembros de cualquier sociedad concreta. Si son ineficaces y no orientan sus medios hacia la realización racional de sus fines, entonces, tanto peor para ellos.

En la práctica, por supuesto, los economistas no se han preocupado del problema general de cómo pueden lograrse todos los distintos fines de un individuo. Han limitado su problema a cómo un determinado individuo, pongamos un empresario, puede conseguir mejor el fin de un gran beneficio monetario, cómo puede llevarse al máximo el dinero. Esto adquiere un aire de irrealidad cuando se aplica a la sociedad primitiva. La gente trabaja y trata de conseguir sus metas. Quieren más comida, o más prestigio, o más mujeres, y evidentemente trabajan para conseguir estos objetivos, pero los fines que tienen presentes nunca son tan simples como aquellos de que se ocupan los economistas que hablan de grandes beneficios monetarios. Por supuesto, tampoco son tan simples los fines del empresario, pero lo burdo de la supersimplificación resulta inevitable cuando se observa una sociedad primitiva.

Polanyi y sus colaboradores reconocen que la «economía» se ha utilizado muchas veces en este sentido, para referirse a situaciones que requieren elección en zonas de medios limitados. Argumentan que los mercados formadores de precios sólo se encuentran en un segmento limitado de la historia humana. Parecen concluir que, por esta razón, es difícil estudiar la adopción de elecciones en otras sociedades, pero sus intereses no se centran simplemente en la adopción de elecciones. Sin embargo, puede que merezca la pena examinar la adopción de elecciones incluso en sociedades donde están ausentes la moneda y los mercados formadores de precios. Difícilmente se puede defender que la «economización», el cuidadoso cálculo de las elecciones con el ojo puesto en las propias perspectivas, se pierde simplemente porque un determinado entramado institucional que nos ayuda a tomar algunas decisiones economizadoras (el mercado) se pierda. Presumiblemente, los primitivos no son ni más ni menos racionales que nosotros, aunque pueden utilizar distintas instituciones a través de las cuales manifestar su racionalidad. Desde luego, el sistema de precios regulados por el mercado no puede estudiarse en ausencia del mercado regulador de precios, pero puede que siga siendo útil estudiar el cálculo racionalizador. Además, determinadas características de los mercados reguladores de precios pueden fácilmente observarse incluso en sociedades muy distintas de la nuestra y con muy distintos marcos institucionales. Donde las dotes son importantes o se exige el precio de la novia, la suma a pagar puede ser cuestión de un cuidadoso regateo. El precio total de la novia puede depender de la deseabilidad de la muchacha, sea por razones personales o como con-

9. El núcleo de la teoría de Polanyi se encuentra en el Capítulo XIII del libro, que escribió el propio Polanyi (Polanyi *et. al.*, 1957).

secuencia del estatus social de su familia. Los casos de disminución o aumento de la cantidad de ganado disponible para el precio de la novia (por enfermedad o por otros motivos) muestran que el precio también depende del abastecimiento de ganado. Parece por completo razonable sugerir que determinadas características de nuestro sistema de mercado que se conocen con el nombre de «ley de la oferta y la demanda» son aplicables a contextos mucho más amplios que nuestros propios mercados. Esta posibilidad se oscurece si limitamos, el significado de economía a la consideración de los bienes materiales, como sugiere Polanyi. Si podemos volver a los supuestos iniciales de los economistas sobre la escasez de los medios y lo ilimitado de las necesidades, podríamos constatar que todavía hay suposiciones útiles, incluso en ausencia de mercados y precios.

He aquí, pues, la última zona de comportamiento a que podría aplicarse el término «económico», el área de la elección y la asignación de los recursos escasos a metas alternativas. Estudiaría un aspecto del comportamiento, no una clase de comportamientos, y sería un aspecto del comportamiento que no tiene mayor conexión con los aspectos materiales de la vida que con los otros, y ninguna conexión necesaria con los objetos que tienen precio en nuestra sociedad. Uno de los problemas de nuestra comprensión de la economía de los pueblos primitivos ha sido, seguramente, que hemos confundido las distintas definiciones posibles de economía y nos hemos convencido de que la asignación de los recursos era más característico del comportamiento que se ocupa de los bienes materiales que del otro comportamiento, o bien que el uso de la moneda coincide con el uso de los bienes materiales o que sólo utilizando dinero se podía economizar racionalmente. Sin embargo, está claro que el cálculo economizador, los bienes materiales y los artículos que se intercambian mediante mercados formadores de precios se refieren a cosas claramente distintas.

Una vez nos centramos sobre la elección y la asignación, resulta visible que ha habido cierto número de escuelas de pensamiento, dentro de las ciencias sociales, que ha observado el comportamiento humano desde este punto de vista esencialmente económico. En lo que resta de este artículo investigaré sólo una de las implicaciones de considerar el comportamiento humano como si estuviera controlado por el intento de asignar los recursos escasos de una forma racional. Creo conveniente denominarlo el principio de «maximización», pero está íntimamente relacionado con la idea de «cálculo racionalizador»,

Teorías de la maximización

La noción de que el comportamiento humano está de alguna forma orientado hacia una maximización de algún fin deseado ha aparecido en gran número de teorías de las ciencias sociales. La maximización, por supuesto, es un concepto fundamental en economía, pues un axioma central de esta disciplina es que las necesidades humanas son ilimitadas, pero que constantemente tendemos a maximizar nues-

tras satisfacciones. Más específicamente, el conjunto de la microeconomía, el estudio de cómo debe comportarse un empresario o una empresa, supone que el individuo o la empresa está tratando de maximizar el beneficio monetario. Cuestiones tales como qué pasará con el beneficio si aumenta el precio, o cómo afectará una disminución de la producción a la proporción entre ingresos y costos, están en el corazón de una gran parte de la teoría económica, y se supone que el fin en perspectiva es ganar tanto dinero como sea posible. Desde luego, nosotros sabemos, y haciéndoles justicia creo que también lo saben los economistas, que ni siquiera los empresarios pretenden siempre maximizar el beneficio monetario, sino que a veces pueden preferir otra cosa —ocio, concebiblemente incluso buenas relaciones humanas— mejor que más dinero. Esto no es negar que tales empresarios estén tratando de maximizar algo, sino que sólo expone que a veces tienen que elegir entre el dinero y algún otro fin deseado. La suposición de que sólo el dinero es lo que se maximiza, es una simplificación conveniente de acuerdo con el interés general de los economistas hacia aquellas instancias de elección y comportamiento en que aparece el dinero.

No obstante, la economía no es de ninguna forma la única rama de las ciencias sociales que observa al hombre como si estuviera maximizando algo. Profundamente incrustada en la concepción freudiana de la personalidad se encuentra el principio placer-dolor. El ello, buscando reducir la tensión, opera según este «principio del placer», actuando siempre de tal forma que maximiza el placer y minimiza el dolor. El ego, mediación entre el ello y el mundo exterior, sin lugar a dudas está controlado por un, ocasionalmente, conflictivo principio de realidad y debe afrontar el hecho de que el placer no puede alcanzarse directamente, sino que el camino hacia la satisfacción de las demandas que hace el ello debe ser indirecta e implica la formulación de planes y procedimientos complejos antes de que se logre la satisfacción final. Freud incluso habla de la suspensión del principio del placer durante esta tregua hacia el fin de reducir la tensión. Finalmente, sin embargo, la meta del ego es la misma que la del ello, y en esto consiste la reducción de la tensión o, dicho de forma más general, la maximización del placer.

Realmente la sustitución del principio de realidad por el principio del placer no denota ningún destronamiento del principio del placer, sino sólo su salvaguarda. Un placer momentáneo, de resultados inciertos, se abandona, pero sólo con objeto de conseguir por la nueva vía un placer asegurado que llegará más adelante (Freud, 1925, pág. 18).

Esta personalidad freudiana es remarcablemente similar al hombre económico. Ambas se esfuerzan por algo, ambas planean, ambas tienen un fin en perspectiva y ambas intentan por todos los medios a su disposición alcanzar el fin y conseguir tanto de él como sea posible. Por supuesto, a primera vista los fines visibles parecen, por lo

menos, bastante distintos —la maximización de los ingresos monetarios y la maximización del placer— y el contraste es especialmente fuerte cuando el placer parece estar más íntimamente relacionado con el sexo. Pero el sexo es un concepto muy amplio en la versión freudiana de la personalidad y, como se ha dicho, los ingresos monetarios son una simplificación conveniente, de tal forma que, hablando sin rigor, ambos individuos se esfuerzan de formas paralelas hacia objetivos paralelos si no idénticos.

Otras teorías de la maximización han aparecido en las ciencias sociales, aunque ninguna ha quedado incorporada en sistemas teóricos tan elaborados como los anteriores. Parte de la concepción de la sociedad que Leach presenta en su libro *Political Systems of Highland Burma* implica el supuesto de que el hombre por regla general busca el poder. Leach dice:

... Considero necesario y justificable suponer que el deseo consciente o inconsciente de conseguir poder es una motivación muy generalizada en los asuntos humanos. En consecuencia, supongo que los individuos que afrontan una elección para la acción normalmente harán uso de aquellas elecciones que les permitan conseguir poder (Leach, 1954, pág. 10).

No es correcto para con Leach citar simplemente este fragmento y fuera de contexto, pues, y justo antes de esta afirmación, también dice: «Como norma general, sostengo que el antropólogo nunca está justificado en interpretar una acción como inequívocamente dirigida hacia un fin concreto». No obstante, para su tarea concreta, a saber, el análisis de las movilizadas relaciones de poder en la Alta Birmania, encuentra conveniente sugerir que la gente por regla general se esfuerza en maximizar su propio poder. Según continúa analizando la situación, la búsqueda de poder por muchos individuos, utilizando cualquiera de ellos todos los medios que el medio social les ofrece, conduce a la modificación de las relaciones de poder de la sociedad como conjunto, y esto está en armonía con una concepción más amplia de la sociedad según la cual la sociedad adquiere su dinámica gracias al múltiple esfuerzo de todos sus miembros, cada uno en busca de sus propios fines, utilizando cada uno la sociedad según su conveniencia, oponiéndose cada uno de ellos a las normas habituales de la sociedad donde cree que puede eludirlas y que resultará ventajoso para sus propias metas. Para ser justos con Leach, debo decir que no interpreto que presente el poder como la motivación principal o más importante de todos los hombres, y que si tuviera que analizar otras relaciones distintas de las de poder, podría centrarse sobre alguna otra motivación general imputable a todos los hombres. Tomado de forma superficial, no obstante, se podría tener la tentación de elevar el poder a la posición de superioridad que han supuesto las exageraciones similares respecto al beneficio monetario en la economía o los impulsos biológicos del ello en psicología. Harold Lasswell, en su libro *Power and Personality*, considera la búsqueda del

poder desde un punto de vista similar y compara explícitamente el interés de la ciencia política por la búsqueda del poder con el interés de la economía por la búsqueda de la riqueza. Sin embargo, Lasswell no sugiere que la búsqueda del poder se imponga a otras metas en el comportamiento humano, sino sólo que esta búsqueda concreta es el tema de que se ocupa la ciencia política (Lasswell, 1948).

Estas tres concepciones del comportamiento humano se centran sobre algo que parece real, pero que es incompleto. No siempre tratan las personas de maximizar el dinero, ni las necesidades biológicas básicas, ni el poder, aunque es evidente que todas estas cosas participan en nuestras decisiones y, de manera general, cuanto más poseamos de ellas, más felices esperamos ser.

La teoría más explícita que conozco de la maximización es la de George Zipf, que escribió un increíble libro llamado *Human Behavior and the Principle of Least Effort* (1949). Kluckhohn recensionó el libro como «...fértil y sugerente, loco e irrelevante» (1950, pág. 270), y verdaderamente era todas estas cosas. Zipf creía que todo nuestro comportamiento se orienta hacia la minimización del esfuerzo. Ahora bien, tomado literalmente, y el encanto del libro de Zipf consiste en que afirmaba sus principios sin la menor ambigüedad, esto es absurdo. Dentro de este entramado difícilmente se pueden comprender los acontecimientos atléticos o el dar un paseo para hacer apetito. Esto, entre otros vuelos de la fantasía, ha llevado a muchas personas que han tropezado casualmente con su libro a rechazar sus principios aun cuando reconocieran el fértil entendimiento que les produjo y la notable colección de datos con que creía apoyarlos. Sin embargo, incluso algunos de estos principios pueden merecer un examen. Al igual que el economista, el psicólogo freudiano, Leach o Lasswell cuando se ocupan del comportamiento político, Zipf supone que las personas tratan de orientar su comportamiento, es decir, hacen sus elecciones de tal forma que obtengan la mayor cantidad posible de algo, Zipf reconoce, y de hecho trata con detalle, cómo el hombre que trata de minimizar el esfuerzo puede verse conducido, a largo plazo, a dar un rodeo antes de conseguir su meta. A largo plazo puede ser rentable (en términos del mínimo esfuerzo) interrumpir el trabajo y hacer una nueva herramienta porque, aun cuando hacer la nueva herramienta lleve esfuerzo, el esfuerzo total gastado puede ser finalmente menor cuando se utilice la herramienta. Se ocupa de cómo los distintos factores pueden hacer más o menos deseable tener muchas herramientas especializadas o unas pocas de uso más general. Demuestra, con una enorme colección de datos, que las palabras que utilizamos con mayor frecuencia son las más cortas y afirma que, a largo plazo, eso significa un menor gasto de esfuerzo al hablar. También señala que hay un punto más allá del cual es más costosa la planificación de minimizar el esfuerzo, en esfuerzo, que el ahorro que produce, y por tanto es extramarginal. En términos de ahorrar energía, le mejor es no planear más allá de este punto. Ahora bien, todo esto está bastante claro y recuerda las discusiones de los economistas sobre cómo maximizar los ingresos monetarios, excepto, por supuesto,

en que resulta absurdo establecer la minimización del esfuerzo como la meta superior que guía todo nuestro comportamiento. Tal vez no sea más exagerada que la idea de la maximización de los ingresos, o del sexo o del poder como la principal fuerza del comportamiento humano, pero quienes han sugerido estas otras motivaciones lo han hecho de forma mucho más cauta que Zipf. Los ingresos monetarios son para el economista una simplificación conveniente, el «placer» en un contexto lo bastante amplio para incluir todas nuestras motivaciones y Leach sólo sugiere el poder para los propósitos concretos de un análisis concreto. El error de Zipf fue no dejarse una escapatoria, y sostener que la minimización del esfuerzo era el motivo y el motivo fundamental de todo comportamiento humano. Su falta de ambigüedad, sin embargo, aun cuando pudo haberle conducido a un rápido rechazo por ser algo parecido a una especie de genio loco, permitió una formulación más exacta de las implicaciones de la teoría de la maximización que en el caso de cualquiera de los otros, excepto quizás en la economía técnica.

Todas estas teorías son desconcertantes en gran medida por la misma razón: todas son demasiado simples. Evidentemente, las cosas que nosotros queremos son más complicadas de lo que expresa cualquiera de estas motivaciones simples. Sin duda, a veces nos sentimos felices por evitar el esfuerzo o solemos buscar el dinero o el poder, pero no siempre todo el mundo los persigue. Y lo que es más significativo, con frecuencia tenemos que elegir entre estas cosas. Debemos decidir si el ocio (mínimo esfuerzo) es más o menos importante para nosotros en un momento dado que un aumento de los ingresos monetarios, o si debemos perseguir el poder en lugar de cualquiera de éstos, y aquí es donde Zipf presenta un intrigante argumento. Señala que es absolutamente imposible maximizar dos cosas al mismo tiempo. Se podría, por ejemplo, ofrecer un premio al comandante del submarino que hunda el mayor número de barcos en un intervalo dado de tiempo. Alternativamente, se podría ofrecer un premio a quien hunda un número dado de barcos en el menor tiempo posible: «Sin embargo, cuando ofrecemos un premio al comandante de submarino que hunda el *mayor* número de barcos en el *menor tiempo posible*, tenemos un doble superlativo —un número *máximo* y un tiempo *mínimo*— que hace el problema completamente sin sentido e indeterminado, como resulta evidente si se reflexiona» (1949, pág. 3). De forma similar, no se pueden maximizar simultáneamente la satisfacción sexual y la adquisición de dinero, puesto que puede presentarse un momento en que haya que elegir entre ambas, y aumentar una sería al mismo tiempo disminuir la otra. Éste es exactamente el mismo argumento que Robbins utilizó para negar que la economía pudiera limitarse en principio a los fines materiales, puesto que con frecuencia hay que decidir entre objetivos materiales y no materiales. Graduar los propios fines y distinguirlos en orden de importancia implica alguna norma general con respecto a la cual puedan medirse las metas más específicas. Esto es, presumiblemente, lo que quieren

decir los economistas cuando hablan de satisfacer necesidades como meta última.

Ahora bien, decir que el individuo se esfuerza por maximizar sus satisfacciones es decir poco más que una perogrullada. A menos que las satisfacciones se manifiesten de forma más concreta, como el dinero, están mal definidas y, por supuesto, pueden variar de un momento a otro para la misma persona y también ser distintas para diversos individuos. Todo lo que realmente se dice es que nuestro comportamiento está orientado hacia metas y que las distintas metas inmediatas son en sí mismas mensurables unas con respecto a otras y pueden clasificarse en una escala de valores. Ciertamente, esto no nos ayuda a predecir el comportamiento humano, puesto que la única forma en que podemos saber lo que se desea es observar las elecciones que hacen las personas. Así que nos enfrentamos con un dilema. Si afirmamos que las personas actúan de tal forma que maximizan algo lo bastante amplio (las «satisfacciones») para subsumir todas nuestras metas más específicas, decimos muy poco. Si afirmamos que actuamos de tal forma que maximizamos una meta concreta —el poder, los ingresos monetarios o cualquier cosa que podamos escoger—, entonces generalmente estamos equivocados. Pero la idea de la maximización no puede abandonarse puesto que cualquier tratamiento del comportamiento orientado hacia metas e intencionado, cualquier análisis sobre la elección, implica una teoría de la maximización y también podemos explicitar una noción común de las ciencias sociales y, en este sentido, de nuestro pensamiento cotidiano. Lo cual nos aproxima a uno de los postulados básicos de la economía.

Los economistas han supuesto que nuestras necesidades son infinitas. Esto no significa que ninguna necesidad *particular* sea ilimitada, y concretamente el deseo de bienes materiales no puede concebirse como ilimitado. El industrialismo occidental ha aumentado los bienes materiales en tal medida que al menos se puede imaginar que el deseo de ellos pueda finalmente saciarse. No obstante, algunos bienes tienen limitaciones inherentes. El poder y el prestigio no se pueden multiplicar para todo el mundo, puesto que la implicación de más poder y más prestigio para algunas personas de una sociedad significa que otras deben tener menos. Por cada vencedor en la carrera del prestigio, al igual que en las carreras a pie o en el fútbol, también hay un perdedor. Como ha sido señalado desde hace mucho tiempo, sobre todo gran parte de la moderna compra no se basa tanto en el deseo de objetos materiales como en el prestigio que se espera obtener de estos objetos —coches, piscinas o estanterías repletas de libros—. El principio de que nuestras necesidades son ilimitadas es una afirmación difícil de demostrar, pero puede ser un axioma útil que puede suponerse en la base del comportamiento humano y que puede aportar sentido a buena parte de las acciones humanas. De manera similar, parece razonable aceptar el principio de que los medios para satisfacer nuestras necesidades son limitados, de tal forma que sólo podemos manipular nuestros medios para satisfacer tantas de nuestras necesidades como sea posible. Interpretá-

dos de esta forma y despojados de sus connotaciones de beneficio monetario, estos postulados básicos de la economía pueden merecer incorporarse a una teoría más general que la del análisis de mercado. Desde este punto de vista, «economizamos» en todo lo que hacemos. Siempre estamos tratando de maximizar de alguna forma nuestras satisfacciones, y de esta forma volvemos a la noción de que la economía no se ocupa de un tipo de comportamiento, sino de un aspecto del comportamiento. Esta concepción económica de la sociedad se convierte en una manera, o si se quiere en un modelo, de observar la sociedad. Es un modelo que considera a los individuos de la sociedad diligentemente dedicados a maximizar sus propias satisfacciones; el deseo de poder, de sexo, de comida, de independencia o cualesquiera otros objetivos, dentro del contexto de las posibilidades que los rodean, incluyendo las que les ofrece su propia cultura. Puesto que uno adopta elecciones en parte con la vista puesta en las elecciones que espera de los demás, es razonable considerar esta búsqueda de las satisfacciones como un juego estratégico grande y constante.

Si nos centramos ahora sobre el individuo que está atrapado en la tela de araña de su sociedad y que está tratando de maximizar sus satisfacciones, nos dirigimos a la investigación de su verdadero comportamiento en las situaciones de elección. Esta es la cuestión económica crucial. En primer lugar, uno debe asignar sus propios recursos. Una mujer debe repartir su atención entre su marido y sus hijos, y todavía dejarse un rato para su madre. La atención, como el dinero o el tiempo, debe economizarse. El patronazgo debe repartirse entre los seguidores. La admiración o el prestigio deben concederse a unas personas, negándoselos a otras. Cada persona tiene a su disposición una cierta cantidad de amor, de admiración y de poder, así como de trabajo o de dinero o de energía, y todas estas cantidades deben distribuirse. Es razonable suponer que se distribuyen con la intención de maximizar el propio prestigio de uno a cambio del afecto o la aprobación social, y es totalmente irrelevante si el dinero o los bienes materiales forman parte de la ecuación en estos distintos tipos de intercambio, aunque en cierto sentido se esté actuando en forma que se consiga un beneficio en todo este comportamiento de intercambio. Creemos que el prestigio ganado vale más que la comida que entregarnos o que el poder ganado vale la distribución de patronazgo, aunque, por supuesto, la persona con que estamos tratando debe sentir de forma distinta o nunca llegaríamos a un acuerdo. Esto conduce a la concepción de la organización social en conjunto como un sistema de intercambio, un concepto más amplio que el de los sistemas de intercambio limitados y concretos antes mencionados.

George Homans sugirió no hace mucho tiempo que sería útil un modelo de intercambio para unir las distintas líneas de la investigación social:

... [la investigación de pequeños grupos] se llevaría más lejos adoptando la concepción de que la interacción entre las personas

es un intercambio de bienes, materiales y no materiales. Esta es una de las teorías más antiguas del comportamiento social y que todavía puede utilizarse a diario para interpretar nuestro propio comportamiento, como cuando digo: «Encuentro a fulano remunerador»; o «He obtenido mucho de él»; o incluso: «Hablar con él me aporta mucho». Pero quizás precisamente por ser tan obvio, ha sido muy olvidado por los científicos sociales (Homans, 1958, pág. 597).

Homans analiza diversos experimentos en sociología e incluso en psicología animal y utiliza términos como «costo», «valor» y «beneficio» para describirlos e incluso construye la fórmula: Beneficio = Remuneración—Costo. Utiliza estos términos de una manera muy parecida a como se define en los manuales de economía a que me he referido antes (Fairchild, Furniss y Buck, 1936), pero Homans se da cuenta de que en estos experimentos, como en gran parte de la vida, éstos no pueden, posiblemente, medirse en dinero. El intercambio, como la maximización, está evidentemente próximo al núcleo de la economía, y de hecho un modelo de intercambio de la sociedad es llamativamente similar al análisis económico convencional, aun cuando tiene en cuenta mucho más que nuestra noción primitiva de economía. Debe ser posible hablar de la oferta de prestigio, la demanda de poder y el costo de la autoridad. No veo razones para que no se deba hablar incluso de utilidad marginal del cuidado amoroso. Cada hombre puede considerarse un empresario que manipula a los que tiene a su alrededor, comerciando sus productos del trabajo, la atención, el respeto, etc., con objeto de obtener a cambio lo más posible.

El problema es, por supuesto, que hay muy pocas perspectivas de cuantificación. La belleza contraria, quizás una belleza espúrea, de la economía tradicional consiste en que se pueden asignar cifras a las mercancías y servicios que se intercambian, porque tienen precios, y luego se pueden manipular esas cifras. Pero a menos que el antropólogo utilice conceptos de la economía, coste, valor, demanda, oferta, etc., en un contexto mucho más extenso que el acostumbrado por el economista, con un campo de significación mucho más amplio que lo que tiene precio, lo mejor que puede hacer es dejar de hablar de economía.

La concepción de la sociedad como un sistema de intercambio y la concepción de que los hombres actúan de tal forma que intentan maximizar las satisfacciones son fundamentalmente económicas y están cerca de la manera en que los economistas consideran su propio objeto de estudio. No obstante, a diferencia de los antropólogos, los economistas no se han interesado normalmente por descubrir si las personas economizan inteligentemente, sino solamente por las cifras de *cómo* pueden economizar más inteligentemente. Esta diferencia de objetivos crea un vacío casi insalvable entre la economía y la antropología, porque el antropólogo siempre está más interesado por el verdadero comportamiento de los hombres en las situaciones con-

cretas. Creo, no obstante, que una más amplia concepción «económica» o «de intercambio» de la sociedad podría, si se siguiera de manera coherente, tener interés incluso para los economistas. Los problemas que hay que combatir para describir la sociedad de esta forma se hacen notar más insistentemente allí donde no se utiliza el valor del dinero como medio de medida. Una vez se afronta claramente este problema, resulta evidente que el mismo problema existe en nuestra sociedad. Hay muchas cosas a las que no ponemos precio y nuestro comportamiento nunca puede ser comprendido si sólo nos centramos en aquellos limitados tipos de comportamiento que tienen precio. Debemos elegir constantemente entre las metas monetarias y las no monetarias. Incluso si el economista sólo se interesa por aconsejar a la gente cómo debe comportarse si quiere maximizar sus satisfacciones (y no exactamente sus ingresos monetarios), tendrá que tener en cuenta las metas no monetarias. Desde este punto de vista, creo que la antropología puede desempeñar el honroso papel de ampliar el punto de vista de otros y hacer más inteligible incluso nuestra propia sociedad, como consecuencia de la atención que ha dedicado a distintas culturas. Por supuesto, primero tendremos que conseguir que los economistas nos escuchen, pero probablemente no podemos esperar que los economistas nos escuchen mientras no tengamos una idea clara de lo que la ciencia económica está tratando de conseguir y de lo que significa «económico». Mientras vayamos titubeando con la noción extraordinariamente etnocéntrica de que, de alguna forma, la economía está relacionada fundamentalmente con la producción de alimentos, o con la cultura material o con la tenencia de la tierra, o determinados tipos restringidos de trabajo, estamos perdiendo toda oportunidad de comunicación fructífera con nuestros colegas economistas.

EDWARD E. LECLAIR, JR.

TEORÍA ECONÓMICA Y ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

Hace exactamente cuarenta años, Bronislaw Malinowski publicó un libro que iba a ejercer una poderosa influencia en el estudio de las economías de los pueblos «primitivos» (Malinowski, 1922). La influencia fue confusa. Malinowski consiguió llamar la atención de los antropólogos sobre el hecho de que el examen de las actividades económicas de los pueblos sin escritura no se debía limitar a sus tecnologías. Pero sus comentarios desdeñosos sobre lo que él consideraba el pensamiento económico contemporáneo del momento convencieron a muchos antropólogos de que poco tenían que aprender de la economía clásica.

Casi veinte años después, Raymond Firth y Melville J. Herskovits trataron de establecer, independientemente, la respetabilidad de la teoría económica ante los ojos de los antropólogos (Firth 1939; Herskovits, 1940, 1952). Su concepción, que Firth trató de demostrar a partir de sus materiales procedentes de la Polinesia, y Herskovits con materiales entresacados de una amplia masa de material etnográfico, fue sucintamente expuesta por este último en los siguientes términos:

Después de un análisis riguroso, es evidente que no se puede comparar nuestra economía con otras sin darse cuenta plenamente de la influencia sobre las grandes líneas del desarrollo económico y sobre la formación de instituciones económicas, ejercida por la presencia de la tecnología maquinista, la invasión del proceso de evaluación por consideraciones pecuniarias y el alto desarrollo de las empresas comerciales.

Sin embargo, prácticamente todos los mecanismos e instituciones económicos que conocemos se encuentran en algún lugar del mundo sin escritura...

Las distinciones que se deben trazar entre las economías primitivas y no primitivas son, en consecuencia, de grado y no cualitativas (1952: 487-88).

Aunque el asunto es difícil de demostrar, parece claro que el trabajo etnográfico de los últimos veinte años ha estado ampliamente influido por este punto de vista. Una serie de estudios económicos importantes (véase Belshaw 1955, Foster 1942 y Tax 1953, por ejemplo), además de cierta cantidad de artículos más breves, revelan el impacto de esta postura. Pero todo el peso de la perspectiva se manifiesta de formas más sutiles: en la organización alterada, la nueva interpretación o expresión, o bien en el cambio de énfasis que se puede encontrar desperdigado por la literatura etnográfica de los últimos veinte años.

En los años más recientes se ha hecho evidente que era necesario un nuevo examen sistemático de la postura expuesta por Herskovits. El interés de posguerra por el problema del desarrollo económico de las regiones subdesarrolladas ha planteado cierto número de cuestiones nuevas a que debe responder la investigación. Además, los conocimientos adquiridos en los últimos veinte años proporcionan los materiales necesarios para que ese nuevo examen resulte fructífero.

El resultado de ese reexamen puede llevarnos en dos direcciones, una evolutiva y otra revolucionaria, o bien, más propiamente dicho, contrarrevolucionaria.

El desarrollo evolutivo dejaría intocada la postura básica. Los cambios implicarían un refinamiento de los conceptos y un nuevo desarrollo de las técnicas analíticas. El desarrollo revolucionario implicaría la introducción de una nueva premisa básica.

En un reciente artículo, George Dalton ha expuesto la posibilidad revolucionaria (Dalton 1961). En este artículo me propongo refutar el planteamiento de Dalton, para ofrecer a continuación un planteamiento del desarrollo evolutivo.

Crítica de la postura de Dalton

El argumento básico de Dalton es que existen «... importantes diferencias entre la economía de mercado primitiva y la del industrialismo de mercado occidental que incapacitan a la teoría económica formal para aportar conocimientos analíticos cuando se aplica a las estructuras primitivas» (págs. 19-20). Y «La economía primitiva es distinta de la del industrialismo de mercado no en grado, sino cualitativamente» (pág. 20).

Absolutamente al margen del hecho de que Herskovits ha manifestado un punto de vista contrario al parecer bien fundado, un juicio tan radical como éste resulta a primera vista sospechoso. En ninguna parte define Dalton explícitamente los términos: «economía primitiva de mercado», «estructuras primitivas» ni «economía primitiva». Implícitamente se definen como no occidentales, no de mercado y no industriales. Cualquiera que sea la definición, la afirma-

1. En adelante, las referencias a Dalton 1961 se indicarán únicamente con el número de la página.

ción de Dalton exige que estas economías se supongan con un alto grado de semejanza y unidad con respecto a las características que tienen importancia a este respecto. El peso de los datos etnográficos sugiere firmemente que tal suposición no es segura (véase Tax y Mednick, 1960).

Lo anterior sólo pone en cuestión la medida en que es válida la generalización de Dalton. También es necesario examinar si la generalización tiene alguna clase de validez y, en tal caso, las condiciones en que puede ser válida. Con objeto de examinar esta cuestión, debemos observar la línea de razonamiento que Dalton ofrece para apoyar su generalización.

El espacio no permite una consideración punto por punto de la argumentación de Dalton. No obstante, el núcleo del argumento se orienta hacia un único tema: la naturaleza y la amplitud de la economía y, por extensión, de la antropología económica. Además, es necesario comentar otros puntos de menor importancia.

Sobre la naturaleza y la amplitud de la economía

A todo lo largo de su discusión, Dalton equipara lo «económico» (en un sentido del término) con lo «material». Así, nos dice: «En la obra de los clásicos fue especialmente significativa la delincación de la motivación puramente 'económica' (el beneficio material individual) como necesaria y suficiente para inducir a los trabajadores a adaptarse a las necesidades del mercado» (pág. 3).

Luego, al tratar de los «dos significados de lo económico», el sustantivo y el formal, Dalton parafrasea la definición de Polanyi como sigue: «En el sentido sustantivo, económico hace referencia a la provisión de bienes materiales que satisfacen las necesidades biológicas y sociales» (pág. 5),

Merece la pena citar completa la exposición de la distinción del propio Polanyi:

El significado sustantivo de «económico» deriva de la dependencia del hombre, para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere a la interacción con su medio ambiente natural, en la medida en que éste le proporciona los medios para satisfacer sus necesidades materiales.

El significado formal de «económico» deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, como resulta evidente en palabras como «procedimiento económico» (*economical*) o «procedimiento que economiza los medios» (*economizing*). Se refiere a la situación concreta de la elección, a saber, la existente entre los distintos usos de los medios producida por la insuficiencia de los medios. Si llamamos lógica de la acción racional a las reglas que determinan la elección de los medios, entonces podemos denominar a esta variante de la lógica, con un término improvisado, la economía formal.

Los dos significados básicos de económico, el sustantivo y el formal, no tienen nada en común. El último deriva de la lógica, el primero de los hechos (Polanyi 1953, reeditado en Fried 1959: 162).

Cualquiera que haya sido la concepción de los economistas clásicos (del siglo XIX), los economistas contemporáneos hace mucho tiempo que han adoptado una concepción más amplia de la naturaleza de las necesidades humanas. Considérese lo siguiente: «...hay un sentido laxo de la palabra 'utilitario', que implica un apego prosaico a los fines materiales, que ha pasado a la lengua común» (Brinton 1948: 197).

George Stigler ha esbozado los principales supuestos subyacentes de la teoría económica contemporánea en los siguientes términos:

Primero, se supone que los individuos (o, mejor dicho, los cabezas de familia) tienen una información específica y completa sobre las cosas que desean. Con cosas queremos decir todos los fines de la actividad, tal como la satisfacción del hambre y la consecución del prestigio...

Segundo, se supone que los consumidores conocen los medios técnicos mediante los cuales pueden alcanzarse estos fines generales. Más específicamente, tenemos que conocer los efectos de las chuletas de cerdo sobre el hambre y la eficiencia física, y de un coche nuevo en nuestra posición en el vecindario.

Tercero, se supone que los consumidores utilizan su información de tal modo que maximizan la consecución de los fines que desean. Este supuesto es conocido, algo notoriamente, como el concepto del «hombre económico»... El concepto de «hombre económico» no implica (como casi todos sus críticos afirman) que los individuos busquen maximizar el dinero o la riqueza, que el alma humana sea una caja registradora compleja. No afecta a la teoría formal... lo más mínimo que el individuo maximice la riqueza, la piedad religiosa, la aniquilación de *cantantes* o su «lineal» (1946: 63-64)².

Otros economistas han planteado la misma cuestión de muy diversas formas. Machlup, por ejemplo, insiste en el hecho de «Que el hombre de negocios movido por consideraciones distintas de la maximización de los beneficios monetarios no necesariamente convierte su conducta en 'antieconómica'» (1946: 526)³.

2. También debe notarse que lo anterior contiene el implícito supuesto de la omniscencia humana, lo cual evidentemente no concuerda con la realidad. Tal supuesto representa una simplificación pedagógica y analítica comparable al supuesto del vacío perfecto en la teoría de la caída de los objetos. Ningún economista cree en la omniscencia de los seres humanos y la validez de su teoría no se apoya ni se basa en el rigor de tales supuestos. La posibilidad de error de la creencia humana introduce una complejidad en la teoría, lo cual no la invalida.

3. Las controversias sobre este tipo de problemas siguen repitiéndose dentro de la economía. Véase, por ejemplo: Lester (1946), Machlup (1946), junto con una serie de comentarios y réplicas de Lester, Machlup, Stigler y otros en distintos números de *American Economic Review* (marzo de 1946, *cr seq.*). La persistencia de tal controversia bien pudiera nacer de

En resumen, los economistas ya no creen, si alguna vez lo creyeron, que las necesidades humanas se limiten, en las sociedades de mercado, a las necesidades materiales, ni *suponen* que esto sea cierto en ninguna sociedad. Ni el supuesto de la naturaleza materialista de las necesidades humanas constituye un elemento necesario de la teoría económica contemporánea.

La cuestión planteada por estas dos concepciones distintas de la economía —y de lo «económico»— concierne a la amplitud de la economía, aunque ni Polanyi ni Dalton expresen el tema en estos términos. En resumen, podemos preguntar por qué existe la «manifiesta necesidad» de una definición sustantiva de la economía.

Como se ha dicho, las proposiciones de Stigler no implican ni exigen que el «cálculo economizador... se reduzca a la producción, distribución o utilización de bienes materiales» (Dalton, pág. 7). Por lo tanto, puede haber problemas de economización relativos —por ejemplo— a autoridad, o prestigio, o mérito religioso; «bienes y servicios» pueden incluir los servicios del especialista en ritual, el especialista político o el especialista en moral; en resumen, la esfera de la economía puede extenderse a todas las necesidades humanas, y no únicamente a las necesidades materiales. En tal caso, la economía parecería ser una ciencia social general que se ocupa de la totalidad de la vida social.

Esta conclusión hace que muchos científicos sociales se sientan enormemente incómodos. Parece privar a los no economistas de la integridad de sus disciplinas y parece hacer recaer sobre los economistas responsabilidades que no están preparados para aceptar. Desde un punto de vista práctico, es una guía que no merece ninguna confianza sobre lo que realmente hacen o pueden hacer los economistas.

La última cuestión sugiere que es deseable una definición sustantiva de la economía. Pero primero debemos observar que las implicaciones imperialistas del concepto formal son más aparentes que reales. Sugerir que la economía pueda lógicamente ocuparse de

una característica peculiar de las propiedades formales de los sistemas deductivos de la economía que los distingue de los sistemas similares de las ciencias naturales, diferencia que ha sido señalada por Northrup (1948: 107-10, 235-54). Normalmente, los sistemas deductivos comienzan con premisas lógicamente arbitrarias y la validez del sistema, incluyendo las premisas, se comprueba mediante la verificación empírica de las conclusiones. En los sistemas deductivos de la economía, por otra parte, se afirma que son válidas las premisas; si lo son, de ahí se deduce necesariamente la validez de las conclusiones. La dificultad no consiste tanto en la inversión del orden normal, sino en el modo de verificación de la validez de las premisas. Las premisas, por su naturaleza, pueden encontrar verificación en los datos introspectivos que no son inherentemente demostrables. Esto significa que, de la misma manera que no hay forma de comunicar a un ciego el concepto de lo "azul" como fenómeno visual, tampoco hay forma de comunicar al escéptico la validez de los datos introspectivos. Cuando nos damos cuenta de que los antropólogos, por regla general, han sido destacados escépticos en estas cuestiones, resulta claro que este estado de cosas tiene una considerable significación para la antropología económica. Por desgracia, ha sido tal la profundidad de la convicción de aquellos para quienes las premisas tienen validez que han tendido a ignorar la posibilidad de resolver la cuestión tratando de verificar, mediante los datos públicamente disponibles, las conclusiones nacidas de sus premisas. Quiénes estén interesados pueden encontrar reveladora una nueva lectura de la controversia entre Knight y Hershkovits (Hershkovits 1951: 507-31) teniendo presente esta concepción.

toda la vida social no implica que la economía pueda *explicar* satisfactoriamente toda la vida social. Evidentemente, no puede establecerse ninguna base lógica para tal concepción.

Pero si un economista, considerado como especialista en el estudio del proceso que permite economizar los medios, puede ofrecer percepciones útiles o válidas sobre la asignación de la autoridad, no parece existir ninguna razón para que no sea de esperar que lo haga. Igualmente, si el especialista en ciencia política puede aportar conocimientos útiles y válidos sobre el funcionamiento de las empresas comerciales mediante el estudio de la movilización, la validación y la aplicación de la autoridad, tampoco existe ninguna razón para que no se pueda esperar que lo haga. Si tiene algún sentido la noción de investigación interdisciplinaria en las ciencias sociales, seguramente significa precisamente esto: que los representantes de dos o más disciplinas, que observan los fenómenos desde distintos puntos de vista o utilizan distintos sistemas de referencia, aunan sus fuerzas para explicar lo que ninguno de ellos puede explicar por sí solo.

Ya hemos citado la definición substantiva de Polanyi. Más adelante dice: «La economía empírica... puede brevemente... definirse como el proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y su medio ambiente que le asegura la satisfacción de sus necesidades materiales» (Polanyi 1953, según la reedición en Fried 1959: 166).

El uso de la palabra «material» en estas exposiciones o bien restringe indebidamente la amplitud del concepto o bien carece de sentido. Polanyi considera que la satisfacción de las necesidades es «material» «si directa o indirectamente implica el uso de medios materiales para satisfacer los fines» (*loc. cit.*). Según esta definición las siguientes situaciones o actividades constituyen ejemplos de «satisfacción de los fines materiales»: una actuación de la Filarmónica de Nueva York (los instrumentos); un potlatch entre los Kwakiutl (las monedas de cobre y las mantas); hacer méritos religiosos en Birmania (el regalo de cereal al sacerdote budista); ganar prestigio en África oriental (la creación de un gran rebaño bovino); «la manifestación de devoción de la madre amorosa» (amamantar el niño); un funeral en Dahomey (se entierran bienes con el difunto); una boda en el norte de la India (la novia entrega una dote a la familia de su marido); una entre los sirionó (el varón entrega a la mujer cierta cantidad de carne); las actividades del anillo del Kula (canoas, pulseras, brazaletes, etc.).

Todo lo anterior —y la lista podría alargarse casi indefinidamente— sugiere que el uso del término «material» en las distintas definiciones carece de sentido, puesto que no consigue restringir significativamente el campo de los fenómenos que se admiten como «económicos».

La exposición que Dalton hace del concepto de substantivo parece más restringida, puesto que se «refiere a la provisión de bienes materiales que satisfacen... necesidades» (pág. 5). De este modo, la «provisión» de instrumentos musicales caería dentro de la esfera de la economía substantiva, pero no su utilización en un concierto. De forma más general, ello implica que la economía substantiva sólo in-

cluye la fabricación, recolección, transporte, almacenamiento o demás manipulaciones de las cosas materiales, mientras el objetivo sea dejarlas disponibles para cualquier utilización. Interpretado literalmente, quedaría excluido de la esfera de la economía substantiva todo el ámbito de los servicios: los servicios personales de todo tipo y la mayor parte de las profesiones. Todas estas cosas dan ocasión a transacciones de mercado. Por estas razones, la interpretación es demasiado restrictiva.

Si estas definiciones de la «substancia» de la economía no sirven, ¿cuáles servirán?

Hace mucho que he abandonado el empeño de formular una definición del verdadero campo de la economía que sea a la vez exacta y sucinta. Mi mejor aproximación es «la economía es lo que hacen los economistas». Menos exacta, pero más informativa es la proposición de que los economistas se ocupan en gran medida de la economización de los medios, en cuanto proceso social, y de aquellas organizaciones, instituciones y grupos que tienen funciones especiales en relación con ese proceso. En la práctica esto ha significado ocuparse sobre todo de las instituciones de mercado y de otras cosas en la medida en que tienen influencia en el mercado. Una mayor exactitud de la definición sólo puede asegurarse abandonando todo empeño de ser sucinto. No obstante, muchos matices de lo anterior pueden apreciarse repasando cualquier manual clásico de introducción a la economía.

Es esencial reconocer el carácter *ad hoc* de cualquier definición de esta clase. En particular, una definición de esta clase no puede convertirse en base para hacer deducciones relativas a la naturaleza de los sistemas económicos ni a la amplitud de la disciplina.

La historia de cualquier disciplina implica una expansión constante de su amplitud, y en las fronteras de la disciplina es donde esta clase de definición se vuelve menos adecuada, y si bien prefiere considerar la antropología económica como una subdisciplina de la antropología, igualmente puede considerarse como una subdisciplina fronteriza de la economía, la cual debe explorar por sí misma, y *de novo*, su propio campo de acción.

El significado de escasez

Parte del planteamiento de Dalton sobre la inaplicabilidad de la teoría económica a las sociedades primitivas surge del concepto de escasez.

El concepto de escasez es capital en la economía contemporánea, pues es posible, si bien no habitual, definir la economía como estudio de las consecuencias de la escasez y de los esfuerzos sociales e individuales por adaptarse al hecho de la escasez. Samuelson señala que si no hubiera «bienes económicos, es decir, bienes relativamente escasos... difícilmente habría necesidad de estudiar economía, de 'economizar'» (1958: 17). «Escasez», tal como los economistas utilizan el

término, significa simplemente que los bienes no están a libre disposición: todos los bienes económicos son escasos por definición, Dalton argumenta de la siguiente manera:

Si las necesidades materiales del hombre son insaciables, entonces la escasez de medios para satisfacerlas existe por definición... [Pero eso] sólo ocurre en la sociedad que concede mayor valor a la adquisición material que a la consecución de otras metas, y cuya estructura institucional impele a sus miembros a comportarse en consecuencia... No es cierto... que los postulados de escasez y cálculo economizador sean de relevancia universal (pág. 5).

Lo anterior implica que no hay escasez de los medios adecuados para «la consecución de otras metas». Pero Dalton no especifica en qué «consecución de otras metas» está pensando, ni los medios que pueden ser apropiados para esto, ni nombra ninguna sociedad concreta en la que los postulados de escasez y cálculo economizador sean irrelevantes. En consecuencia, no pueden valorarse los fundamentos de su afirmación.

El concepto de utilidad marginal utilizado por los economistas proporciona precisión al concepto de escasez. Si se dispone de un «bien» —y el término se define de forma que lo incluya todo, sea tangible o intangible, lo que puede satisfacer una necesidad humana— en suficiente cantidad hasta que su utilidad marginal sea cero, entonces no puede decirse que el bien sea escaso. Si se dispone de ese bien en tales cantidades sin gasto de recursos, entonces es un «bien libre». En el caso de los bienes que no son libres, su escasez o no escasez depende de la disponibilidad de los recursos necesarios para producirlos, de la productividad de esos recursos y de los deseos o necesidades de los bienes tal como se reflejan en las tablas de utilidad marginal.

Hay una gran cantidad de datos que sugiere que las «necesidades» de algunos bienes, singularmente los bienes tangibles que proporcionan la subsistencia, sólo pueden acrecentarse en un grado limitado. (De ahí la proposición de que la «demanda» de bienes agrícolas es inelástica.) Pero existe otra gran cantidad de datos adicionales que sugiere que otras necesidades son posibles de expansionarse y elaborarse sin límite. El florecimiento de la cultura que parece acompañar de forma más o menos inevitable a la solución básica del problema de la producción de alimentos en cualquier sociedad, representa la prueba más general de esta proposición.

La pauta general de necesidades y deseos, incluyendo las prioridades relativas, puede deducirse para cualquier sociedad examinando la asignación de los recursos, aunque no es posible obtener una deducción de forma tan directa como se pudiera suponer. Sólo hace falta el examen superficial de cierto número de tales pautas para darse cuenta de que, en todas las sociedades, las elaboraciones a partir de las necesidades fisiológicas incluyen tanto las necesidades «materia-

les» como las «no materiales». También es evidente que todos los deseos-necesidades están en mutua competencia, en el sentido de que existe al menos una categoría de medios que son comunes a todos. Esa categoría es la energía humana, lo que los economistas denominan la «fuerza de trabajo».

Así, podemos volver a plantear el postulado de la universalidad de la escasez en los siguientes términos: en todas partes los hombres afrontan el hecho de que sus aspiraciones exceden sus capacidades. Siendo ese el caso, en todas partes deben economizar sus capacidades para realizar sus aspiraciones en la mayor medida posible.

A pesar de lo anterior, debe reconocerse que puede haber sociedades donde no exista escasez, en el sentido en que aquí se ha definido el término. Si tales sociedades existen, no tendrían necesidad de economizar, y el estudio de la «economía» consistiría en el estudio de la tecnología, además del estudio de lo que podemos llamar la sociología de la producción.

Mercados y lugares de mercado

Dalton plantea dos cuestiones sobre el tema de los mercados que precisan comentario. Una está relacionada con el carácter «materialista» de lo «económico», otra referente a los mismos mercados.

Sobre lo primero, Dalton dice: «Lo que debe destacarse es que es la organización de mercado la que obliga a sus participantes a buscar el interés individual material: todos deben vender algo con valor en el mercado para adquirir los medios materiales para la subsistencia» (pág. 2).

La organización de mercado es un caso particular de organización, cuyo objetivo consiste en facilitar una clase especial de interacción social, a saber, el intercambio de bienes y servicios. En cuanto tal, únicamente obliga a adherirse a sus propias reglas y convenciones. Una de las convenciones de la mayor parte de los mercados (pero no de todos) es hacer la transacción en términos de algún medio de intercambio (moneda). Esto significa que cualquiera que desee ofrecer algo a la venta en el mercado debe esperar recibir moneda a cambio, tanto si se trata de una fanega de trigo, los servicios de un año de profesor universitario, o el manuscrito de un libro. Por la misma razón, si se desea comprar algo en el mercado, debe contar con ofrecer moneda a cambio, tanto si es la entrada para un concierto, como si es una docena de huevos o una sesión de psicoanalista. También es cierto, e inherente a la naturaleza de la organización de mercado, que la principal forma o la única en que la mayor parte de la gente puede adquirir el dinero necesario para comprar cosas es vender algo antes. Las únicas otras formas de conseguir dinero consisten en recibirlo regalado o prestado —limitándose esto último a retrasar el problema—, o bien en robarlo.

Es muy lamentable que los ingresos monetarios hayan sido consi-

derados, con muy poca exactitud, como «ganancias materiales», *sin* tener en cuenta en qué o cómo puedan gastarse.

El segundo punto de Dalton sobre los mercados trata de su carácter. Al intentar demostrar que unos mecanismos aparentemente similares que se presentan tanto en la sociedad occidental como en las sociedades primitivas son en realidad distintos, Dalton afirma: «...en antropología económica el término 'mercado' siempre se utiliza en el sentido de 'lugar de mercado': el emplazamiento real donde los bienes cambian de manos mediante la compra y la venta... En la economía occidental, el término mercado no se aplica únicamente a los emplazamientos concretos de los lugares de mercado..., sino también a las fuerzas económicas difusas del intercambio de mercado...» (pág. 14).

La primera parte de la afirmación anterior es cierta, aunque la segunda está bastante mal formulada. Muchos textos de economía no consiguen dar una definición concisa del término «mercado». Los que lo hacen, resaltan de una u otra forma su aspecto de interacción. Las siguientes son representativas: «El mercado suele definirse como el grupo de compradores y vendedores que comercian activamente con una mercancía más o menos homogénea» (Evans 1950: 245). O bien: «'El mercado', en nuestro uso del término, es el conjunto de presiones ejercidas por los compradores y vendedores reales y potenciales sobre el total de transacciones relacionadas entre sí» (Harris, 1959: 36-37).

Está claro que debe distinguirse entre el «mercado», tal como se ha definido antes, y el «lugar de mercado». Podemos, pues, hablar del mercado como «referido a un lugar» o como «sin un lugar determinado». En el primer caso, en necesario que los compradores y vendedores estén físicamente presentes en un determinado lugar para «hacer presión» sobre el precio. En el segundo caso, no se plantea esta necesidad, aunque puede existir un lugar de mercado donde tengan lugar la mayor parte de todas las transacciones. La mayor parte de los mercados de los Estados Unidos no tienen un lugar determinado, aunque algunos mercados puedan tenerlo.

Dalton parece inferir, partiendo del uso antropológico, que todos los mercados «primitivos» están referidos a un lugar. Aunque pocos antropólogos han considerado los mercados teniendo presente la anterior distinción, es evidente que muchos mercados «primitivos» no están referidos a un lugar concreto, y sospecho que otros muchos que lo parecen tampoco lo están.

Tres ejemplos pueden ilustrar la cuestión:

1) Los mercados situados dentro y alrededor de Panajachel, Guatemala. Tax pasa apuros para demostrar cómo y en qué medida los indios de Panajachel se mantienen informados sobre las variaciones de los precios dentro y alrededor de su aldea y actúan en consecuencia (Tax, 1953: 13-19).

2) Los mercados de mayoristas y detallistas de los alrededores de Abomey. Dahomey. Las mujeres del mercado saben los precios que deben pagar en las distintas granjas al por mayor, los granjeros se

mantienen a su vez informados sobre los precios al por menor en el mercado y actúan en consecuencia (Herskovits, 1938: 56-62).

3) El «mercado» de brazaletes y collares que constituye el Anillo del Kula. Aunque cualquier transacción concreta es un trueque bilateral entre una pareja de comerciantes asociados, cada uno tiene en mente una serie de alternativas, así como un minucioso conocimiento de la historia de las transacciones anteriores relativas a cada artículo (Malinowski, 1922: *passim*).

Sobre economistas y antropólogos

Dalton afirma que «... la diferencia en la organización y los procesos económicos [entre los sistemas económicos primitivo y occidental] son más importantes que las semejanzas, especialmente en los asuntos que interesan al antropólogo» (pág. 10). Luego, después de ocuparse con alguna extensión de los intereses de los antropólogos, Dalton resume con la afirmación de que «Los economistas no se ocupan de la tecnología, las instituciones sociales ni el medio ambiente físico» (pág. 11). Esto es contraposición a los antropólogos, que no sólo se interesan por estas cosas, sino también por otras muchas. Hecho este juicio, Dalton inmediatamente lo matiza: «La tecnología, el medio ambiente físico y las instituciones sociales sólo interesan en casos especiales: cuando afectan a las variables económicas por las que se interesa el economista» (pág. 11). Y «En las raras ocasiones en que el economista tiene en cuenta el parentesco, la religión o el gobierno, sólo lo hace con algún propósito especial: cuando tienen un impacto significativo en las cantidades económicas...» (pág. 11).

Estos argumentos merecen algunas observaciones:

1) Nada tiene de sorprendente el descubrimiento de que los economistas y los antropólogos tienen distintos intereses.

2) Si existe alguna diferencia entre lo que interesa a los economistas y lo que interesa a los antropólogos económicos—entendidos como una rama especial de la antropología—, consiste en el hecho de que el economista centra su atención en la sociedad occidental y el antropólogo económico en la sociedad no occidental. Presumiblemente, ambos se interesan, por definición, por las estructuras y el funcionamiento de los sistemas económicos.

3) Nada tiene de sorprendente el que los economistas se interesen por la tecnología, el medio ambiente físico y las instituciones sociales—o cualquier otra cosa— sólo en la medida en que consti tuyen variables significativas del proceso económico. Es una práctica científica normal tener en cuenta sólo aquellas variables que se consideran relevantes para la materia que se estudia. Los antropólogos económicos están—o deben estar— sometidos a las mismas reglas. El hecho de que deben estarlo se ve oscurecido a veces por dos hechos: a) los antropólogos económicos son también antropólogos generales; b) en cuanto a antropólogos generales están interesados por la interrelación entre los sistemas económicos y los otros subsis -

temas del sistema sociocultural total, interés que pocos economistas comparten.

4) Si en estas cuestiones existe alguna diferencia entre el antropólogo económico y el economista, consiste en la voluntad (posiblemente excesiva) de los economistas de suponer la irrelevancia de las variables «no económicas» y de la voluntad (posiblemente excesiva) de los antropólogos económicos de suponer que prácticamente todo es relevante,

Observaciones finales sobre Dalton

Podrían hacerse más observaciones y otro cierto número de críticas concretas adicionales al artículo de Dalton y a los puntos de vista que refleja. Por regla general, si bien tiene razón en llamar la atención sobre el peligro de permitir que las similitudes superficiales enmascaren las diferencias fundamentales, Dalton comete lo que considero un error todavía mayor: permitir que las diferencias superficiales enmascaren las similitudes fundamentales.

Hacia una nueva aproximación a la antropología económica.

En páginas anteriores de este artículo se defendía que ahora parece posible un desarrollo evolucionista de la antropología económica, Raymond Firth ha esbozado los objetivos de tal desarrollo en los siguientes términos:

Lo que se exige a la economía primitiva es el análisis de los materiales procedentes de las comunidades no civilizadas, de tal forma que sea directamente comparable con el material de los economistas modernos, encajando supuesto con supuesto y permitiendo de esta forma que en último término las generalizaciones se ajusten de manera que subsuman los fenómenos tanto civilizados como no civilizados, de las comunidades con precios y sin precios, en un cuerpo de principios sobre el comportamiento humano que sea verdaderamente universal (1939: 29).

El cumplimiento de tal objetivo exige algo más que la aplicación de conceptos convencionales a situaciones inconvencionales. Lo que se necesita es la búsqueda de una teoría general del proceso y de la estructura económicos, de la que la teoría económica contemporánea sólo constituye un caso especial.

En el momento actual, la existencia de tal teoría general sólo puede postularse. Sin embargo, existen buenas razones para postularla. Si bien la literatura etnográfica es un archivo de la diversidad de la experiencia humana, también proporciona un testimonio de la existencia de problemas característicamente humanos que se resuel-

ven por medios característicamente humanos. Si esto no fuera así, la antropología científica no podría existir como una disciplina con capacidad para generalizar.

Si existe tal teoría general, debe subyacer y estar implícita en el caso especial. En consecuencia, la búsqueda de tal teoría lógicamente puede, y prácticamente debe, comenzar por el caso especial de que se dispone. Pero debe reconocerse que: 1) el caso general puede estar oscuramente enterrado en los detalles específicos del caso especial; 2) cualquier formulación provisional de la teoría general basada por completo en el único caso especial debe resultar sospechosa hasta ser verificada en otros materiales. En la práctica, tal verificación debe acompañar a la formulación del caso general. Por último, la formulación del caso general será; 1) ayudada en la formulación por gran número de casos especiales que deben formularse para abarcar la diversidad de economías que se encuentran en el mundo real, y 2) tendrá que permitir el control y la comparación sistemática entre todos los casos especiales, incluyendo el de la economía occidental de mercado.

Sería prematuro intentar presentar un esbozo provisional de la teoría general del proceso económico. Lo que sigue pretende indicar lo que parece una aproximación prometedora al problema de formular tal teoría general⁴. Alguna de las bases de aproximación que vamos a ofrecer ya han sido señaladas al discutir el artículo de Dalton. Con objeto de asegurar la coherencia y la claridad, se repetirán los puntos esenciales. En lo que sigue, las proposiciones claves irán en cursiva, no así las explicaciones y el tratamiento.

Algunos conceptos y definiciones básicos

La economía es el estudio de la economización de los medios.

La economización consiste en la asignación de los recursos escasos entre fines alternativos.

Esta proposición contiene una redundancia, cuya naturaleza se indica en la proposición siguiente.

Los recursos sometidos a asignación son escasos por definición; los recursos no son escasos si existen con tal abundancia que no precisan ser asignados,

Lo que constituye una definición operativa adecuada de «sometidos a asignación» varía según las circunstancias. No se pretenderá aquí tratar las distintas posibilidades.

4. La aproximación aquí esbozada se desarrolló en relación con y como una guía para el estudio explicativo de los sistemas económicos no industriales. En gran parte, el estudio se propone la clarificación de los temas conceptuales y teóricos implicados en el análisis de tales sistemas. Este estudio amplía un trabajo anterior llevado a cabo como Research Training Fellow del Social Science Research Council (véase LeClair 1953). El presente estudio ha contado con la ayuda financiera del Committee on Economic Growth del Social Science Research Council. Deseo manifestar mi agradecimiento por la ayuda que hizo posible esta investigación. También deseo manifestar mi especial gratitud a Melville J. Herskovits, cuya ayuda y estímulo durante un considerable período de tiempo tanto han significado para mí.

Las «necesidades» se definen como cualquier cosa que los seres humanos puedan desear o necesitar.

Los «fines» entre los que deben asignarse los recursos se definen como la satisfacción de las distintas necesidades que pueden tener los seres humanos.

Un fin es alternativo con respecto a otro sólo en relación con los recursos que pueden utilizarse para satisfacerlos: son alternativos cuando uno o más de los recursos que pueden emplearse para satisfacer a uno pueden también utilizarse para satisfacer el otro.

Debe notarse que el recurso humano fundamental es la energía humana. Me resulta difícil imaginar que algún deseo humano pueda satisfacerse sin gasto de energía humana. No obstante, esto no garantiza el supuesto, aunque da lugar a esperar, de que no existan situaciones humanas en las que esté completamente ausente la necesidad de economizar.

Los «bienes» o «bienes y servicios» incluyen cualquier cosa (pero no simplemente una «cosa» cualquiera) que pueda utilizarse para satisfacer una necesidad humana. Tales «bienes» pueden ser tanto tangibles como intangibles.

La «producción» es cualquier actividad que utiliza recursos con el objetivo de crear o proporcionar bienes, o ponerlos a disposición, cuando tal actividad constituye una condición necesaria o deseable para la disponibilidad. La producción incluye todas y cada una de las actividades que tienen este objetivo o resultado.

Primero se definieron los bienes, y la producción se ha definido en función de los bienes. No supone en este aspecto ninguna circularidad definir los bienes en relación con la producción. Esto resulta útil y necesario porque se producen algunas cosas que no se utilizan directamente para satisfacer necesidades humanas. Más bien se utilizan asociadas a la actividad productiva. De ahí que sea necesaria la siguiente definición:

Los «bienes» que no se utilizan directamente para satisfacer necesidades humanas, sino que se utilizan asociados a la actividad productiva, se denominarán «bienes capital»⁵.

Los bienes capital no pueden definirse en términos de las propiedades de los mismos bienes, sino más bien en términos de la forma en que se utilizan. Una determinada cosa puede utilizarse a veces como bien capital, otras directamente para satisfacer alguna necesidad humana.

El «consumo» es la utilización directa de un bien en la satisfacción de las necesidades humanas. El consumo es también una actividad.

En algunas circunstancias las actividades del consumo pueden ser inseparables de las actividades de la producción. Así, por citar un ejemplo trivial, el individuo que coge bayas y las come conforme las coge, está participando en una actividad que es al mismo tiempo de producción y de consumo. Si bien sería infructuoso tratar de distin-

5. Los "bienes capital" no se definen normalmente de esta forma, aunque esta definición no es incoherente con las más habituales.

guir esa parte de la actividad que constituye peculiarmente la producción de la parte que constituye peculiarmente el consumo, la distinción conceptual merece mantenerse. Un caso bastante diferente y menos trivial lo ejemplifica la interpretación pública de una sinfonía por una orquesta. En este caso la actividad productiva y la actividad de consumo asociadas son bastante distintas, pero deben ocurrir de forma simultánea.

Cierto número de proposiciones adicionales podrían plantearse, proposiciones que amplificarían o clarificarían las anteriormente hechas. Mucho más podría decirse en la explicación, o bien podría mostrarse la significación práctica u operativa de estos conceptos. No obstante, pasaremos a otro aspecto del problema.

La economización de los medios como un proceso social

Todas las proposiciones planteadas hasta ahora pueden aplicarse al ermitaño favorito de los economistas: Robinson Crusoe. No obstante, la soledad es una situación excepcional de los seres humanos y, si bien podemos desear de vez en cuando tener en cuenta la economización en su aspecto individual, normalmente nos ocuparemos más de la economización que implica a grupos de personas. De momento, por lo menos, consideraremos la economización de los medios como un proceso «social» sólo en la medida en que puede implicar una u otra clase de interacción humana. Veremos a continuación que, en realidad, economizar los medios puede ser un proceso social en un sentido mucho más fundamental.

Se suele hablar de «sistemas económicos». De acuerdo con las anteriores definiciones, tales sistemas tienen por función la provisión de procedimientos ordenados para resolver los problemas de economización que son sociales, al menos en el sentido antes mencionado. La aproximación al estudio de los sistemas económicos que aquí se propone nace de la consideración de dos cuestiones: 1) las implicaciones de la noción de que nos ocupamos de un sistema económico; 2) cuáles son las funciones pormenorizadas de un sistema económico.

La idea de que cualquier sociedad tiene un sistema económico implica que las organizaciones, instituciones, prácticas y creencias de la sociedad que se ocupan de los procesos económicos son algo más que un conglomerado sin estructura. Postular la existencia de un sistema es postular, en primer lugar, que cierto número de entidades identificables mantienen alguna relación estructural entre sí. Si el sistema es dinámico u operativo, también implica que las partes

6. Parte de lo que sigue procede de LeClair 1959 y 1960. Mi participación en el Workshop in Economic Anthropology (véase *Current Anthropology* 1960: 149-50) tuvo como consecuencias muchos cambios en mi forma de pensar, aunque mis coparticipantes no deben cargar con ninguna responsabilidad de mis opiniones. Les debo mucho a ellos y a los organizadores y patrocinadores de la Workshop. El último artículo condujo a una serie de discusiones que fueron muy beneficiosas. De especial valor fueron las largas y penetrantes discusiones con Harold K. Schneider y Lilo Stern.

interaccionan dinámicamente para producir un resultado «sistémico» (que afecta a la totalidad del sistema). La comprensión de un sistema dinámico exige la comprensión de la articulación estructural de las partes componentes del sistema; también requiere la comprensión de cómo los acontecimientos que forman parte del proceso dinámico se articulan para producir el resultado sistémico.

De las proposiciones anteriores se deduce que la función general de un sistema económico consiste en proporcionar un mecanismo ordenado para la «economización social». Es ahora útil considerar si esta función general puede resolverse en una serie de funciones específicas interrelacionadas, para determinar qué problemas de economización social existen. Si bien no hay unanimidad entre los economistas en lo relativo a las funciones específicas de los sistemas económicos, existe un acuerdo bastante general sobre tres de ellas, y éstas pueden utilizarse como punto de partida para el posterior tratamiento. Estas tres son las siguientes⁷:

1) Determinar qué bienes deben producirse y en qué cantidades relativas. Es el problema de *la composición del producto*.

2) Determinar cómo deben producirse estos bienes; se trata de las proporciones relativas de los «factores de la producción» (tierra, trabajo y capital). Es el problema de *las proporciones de los factores*.

3) Determinar cómo debe repartirse entre los miembros de la sociedad el producto total de bienes y servicios. Es el problema de *la distribución del producto*⁸.

Una vez se han definido las funciones de un sistema dinámico, resulta posible hacer exposiciones útiles sobre los objetivos específicos de cualquier análisis que nos propongamos hacer. En este caso, está claro que el resultado del sistema se expresaría en forma de enunciados sobre la identidad y cantidades de los bienes producidos, la manera en que son producidos y cómo se reparten entre los miembros de la sociedad: por ejemplo, cuáles son los «ingresos» de cada individuo. Tales enunciados pueden hacerse desde distintos puntos de vista, muchos de los cuales son mutuamente complementarios. El espacio no nos permite una exploración de las distintas posibilidades.

7. Característicamente, los economistas se han ocupado por regla general de este tema más por razones pedagógicas que por razones analíticas. En consecuencia, el asunto no ha recibido la cuidadosa atención que hubiera sido de desear. Puede considerarse que su clarificación queda para los antropólogos económicos.

La lista aquí presentada sigue a Samuelson (1958: 16). Para otras listas más extensas o distintas, véase Harris (1959: 6-8) y Frank (sin fecha: 1-2).

Beals y Hoijer (1959: 415-16) se ocupan de "tres problemas de la economía" que se parecen de forma estrecha, pero superficial a las tres "funciones" que aquí se presentan. Puesto que nosotros definimos la economía como *estudio* de la economización de los medios, los problemas de Beals y Hoijer no equivalen estrictamente a nuestras funciones.

8. Los términos en cursiva son los convencionalmente utilizados en economía. Debe tenerse presente en todo momento que "distribución" se utiliza aquí y en este contexto en el estricto sentido de compartir o asignar. Los antropólogos tienden con mayor frecuencia a utilizarlo en el sentido de intercambio de mercado y han tendido a pasar por encima el otro significado.

Los componentes del sistema económico

Los componentes del sistema económico son los individuos o los grupos de individuos, cuando tales grupos están organizados de alguna manera. Se dividen en dos clases claramente determinables: las unidades de producción, por una parte, y las unidades de consumo o de comunidad de ingresos, por otra.

Una «unidad de producción» es cualquier individuo o grupo de individuos que participa o está organizado con objeto de participar en la actividad productiva.

La unidad de producción puede consistir en un único individuo o en miles de individuos que se mantienen en una relación organizativa compleja entre sí, como es el caso, por ejemplo, de las grandes corporaciones americanas. Las unidades de producción, aparte del tamaño, pueden diferir en cierto número de dimensiones, entre las que se encuentran las siguientes: las bases para el reclutamiento de los miembros, si las funciones productivas son generalizadas o especializadas, si tiene otras funciones aparte de las funciones productivas, el grado de permanencia y la organización interna⁹. El término «unidad de producción» tal como se utiliza aquí es aproximadamente análogo al término de los economistas «empresa comercial». Más exactamente, la «empresa comercial» es una de las formas institucionales concretas que puede adoptar la unidad de producción. Si bien las unidades de producción pueden diferir dentro de amplios límites con respecto a cierto número de variables, las diferencias entre tales unidades dentro de un sistema determinado pueden reducirse a menor número de variables y a un campo entre límites más estrechos. En resumen, podemos esperar encontrar un modelamiento cultural de las formas y la amplitud de las unidades de producción,

La «unidad de consumo» (unidad de puesta en común de ingresos) puede constar de un único individuo o de un grupo de individuos que reúnen sus ingresos para los fines de consumo, compartiendo estos ingresos entre los miembros del grupo sin hacer referencias a consideraciones de la producción.

Los términos «unidad de consumo» y «unidad de puesta en común de ingresos» pueden utilizarse indistintamente y son aproximadamente equivalentes al término «unidad doméstica» (*household*) que utiliza el economista. No obstante, los términos que aquí se proponen son más descriptivos.

El parentesco parece ser la base universal para la creación de unidades de consumo y, en realidad, tales unidades son normalmente idénticas a las unidades familiares tal y como tales unidades se definen en cada sociedad. De este modo, las unidades de consumo siempre parecen constar de familias nucleares monógamas o polígamas, o bien de familias indivisas conyugales o consanguíneas. Esta situación básica puede matizarse en cierto número de aspectos. En primer

9. Para una discusión de algunas de estas variables, así como para un estudio estimulante de algunos problemas relacionados, véase Udy (1959).

lugar, en las unidades que tienen gran número de miembros la puesta en común de ingresos puede ser incompleta, de tal forma que la unidad puede considerarse un agregado más o menos estrechamente vinculado de subunidades. En segundo lugar, los ingresos pueden ser regularmente compartidos entre las distintas unidades cuando lo exija la ocasión. En tercer lugar, en muchas sociedades existen situaciones en que, como consecuencia de razones culturales o por las características inherentes de la situación, los ingresos pueden consumirse de forma comunitaria. No obstante, todos estos casos resultan ser variaciones de un tema básico.

Si los componentes del sistema económico se clasifican en dos tipos, la articulación estructural del sistema implica tres clases de relaciones: 1) relaciones entre las unidades consumidoras; 2) relaciones entre las unidades productoras; y 3) relaciones entre las unidades consumidoras y las unidades productoras. No creo que estas relaciones se puedan describir en términos puramente estructurales. Es decir, no parece posible describir la estructura de un sistema económico sin hacer exposición, sea explícita o implícita, de los procesos sociales que lleva asociados. En realidad, las mismas unidades se definen en función de ciertos procesos. Por tanto, debemos considerar ahora los procesos económicos.

Los procesos de un sistema económico

El proceso económico implica tres clases de actos: actos productivos, actos de utilización y actos de transferencia.

Un «acto de producción» es una acción o una serie de acciones cuyo resultado o pretendido resultado es producir bienes y servicios disponibles para ser utilizados.

Los términos «acto de producción» y «producción» no son estrictamente sinónimos. El acto productivo consiste en un único acto o una serie de actos que se pretenden productivos. La producción de un bien utilizable puede consistir en un único acto productivo o bien de una serie de ellos. En general, puede considerarse que el acto productivo ha «terminado» cuando el «producto» recibe su forma última o cuando una forma intermedia se convierte en sujeto de un acontecimiento de transferencia. (Véase a continuación.)

La referencia al término «pretendido» en lo anterior tiene por objeto resaltar el hecho de que el acontecimiento productivo puede ser abortivo. Aunque el cazador regrese con las manos vacías, debe considerarse que ha participado en una actividad productiva. Por supuesto, es necesario distinguir entre aquellos actos productivos que dan lugar al producto pretendido y los que no. Un dato importante para cualquier sistema puede ser la relación entre ambas clases de acontecimientos.

Un «acto de utilización» es la utilización de un bien o servicio. Puede ser un «acto de consumo»: la utilización de los bienes para la satisfacción directa de las necesidades humanas, o bien un «acto

de consumo de capital»: la utilización de los bienes para fines productivos.

Los actos de producción y los actos de consumo de capital ocurren en, o son llevados a cabo por, las unidades productivas; los actos de consumo ocurren en, o son llevados a cabo por, las unidades consumidoras.

Los actos de transferencia no pueden definirse de la forma debida sin un tratamiento previo. La idea de acto de transferencia descansa en el hecho de los derechos sobre, o de control de, los bienes o servicios utilizables. Tales derechos casi siempre surgen cuando tiene lugar la producción. Pueden definirse de distintas formas, pueden ser englobados, condicionados, limitados o modificados de otra forma por la costumbre, la convención o la circunstancia, pero no conozco ninguna sociedad en la que no surjan de forma regular y no estén regularmente reconocidos.

El «acto de transferencia» traslada el control de, o los derechos sobre un bien económico de un individuo a otro, o de un grupo a otro.

Los actos de transferencia incluyen cosas como la donación, la dádiva, el préstamo, el préstamo con interés, la compraventa, el trueque, el intercambio, el robo¹⁰ y la apropiación. Tales acontecimientos son los que proporcionan el vínculo entre las unidades en la estructura del sistema económico,

La estructura del sistema económico

Suponiendo que sea posible inventar instrumentos simbólico-esquemáticos para describir la estructura de un sistema económico, para cualquier sistema pueden construirse dos clases de modelos finales. Los modelos descriptivos son aquellos en los que se pretende identificar las unidades específicas que existen, así como describir todos los vínculos estructurales entre ellas. Si tales modelos se amplían posteriormente para que tengan en cuenta los verdaderos acontecimientos a lo largo de un período de tiempo —dicho en breve, si se describe el funcionamiento dinámico del sistema—, el resultado sería un diagrama econométrico muy especializado. Si se trata de un modelo analítico abstracto —el segundo tipo posible—, lo que se pretende es que manifieste las propiedades fundamentales del sistema. Tal modelo también puede ampliarse para que tenga en cuenta los procesos dinámicos implicados. En cualquier caso, la articulación estructural del sistema puede describirse, a un nivel conveniente de abstracción, en términos de las unidades productivas y su estructura interna, de las unidades consumidoras y de su estructura interna, y en términos de las clases de actos de transferencia que vinculan a las unidades.

10. El robo forma parte de esta lista porque si tiene éxito constituye *de facto* una transferencia del control, aun cuando los derechos *de jure*, presumiblemente, no puedan transferirse por este procedimiento.

El resultado del sistema y sus determinantes

El sistema económico y sus procesos no son sustancias puras aisladas, aunque hasta este momento los hayamos estado tratando como si lo fueran. La estructura del sistema, las formas características de sus componentes y la naturaleza específica de los procesos asociados están determinados o influidos por un sinnúmero de variables ambientales, culturales y sociales. La naturaleza de las relaciones implicadas puede señalarse de la mejor manera posible considerando cómo el resultado sistemático de las tres funciones puede ser influido por las muchas variables.

COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO. El medio ambiente natural puede influir en lo que se produce de muchas maneras. En especial, el medio ambiente contiene un conjunto de posibilidades y de limitaciones. Dicho de forma simple, esto significa que el medio ambiente, sencillamente mediante la presencia o ausencia de determinadas «materias primas» o de características naturales, hace posible o imposible la producción de determinados bienes. Los indios de las llanuras no podían orientar su subsistencia hacia la pesca de salmón ni las tribus del noroeste podían cazar bisontes. De manera similar, el medio ambiente puede imponer exigencias: los esquimales del polo no podrían sobrevivir sin producir bienes adecuados para protegerse del frío.

Estas posibilidades, límites y exigencias no son absolutas, ni son variables estrictamente independientes unas de otras. La presencia simultánea de varias materias primas puede hacer posible la producción de algo que sería imposible en ausencia de cualquiera de ellas. Y esa parte de la cultura que se resume en el término «tecnología», evidentemente juega un papel al transformar las potencialidades en realidades. No puede producirse cerámica en ausencia de arcillas adecuadas; aunque su presencia no garantiza que la cerámica se produzca. Un ejemplo sobresaliente de la operatividad de los factores de esta clase es la adopción del caballo por los indios de las llanuras. Gracias a los caballos podían explotar, de una forma decididamente nueva, los bisontes que siempre habían estado allí. Y, por supuesto, toda la historia de la humanidad es un archivo del desarrollo de técnicas para un dominio cada vez mayor de las potencialidades del medio ambiente¹¹.

La combinación o interacción de estas dos variables tiene como resultado la existencia de unas determinadas «posibilidades de producción». En cualquier campo dado de posibilidades de producción.

11. Aunque hasta el momento sólo se ha aplicado a una limitada variedad de materiales, la aproximación "etnoecológica" que se ha desarrollado para el estudio de la agricultura de roza parece ser una prometedora aportación para el estudio de las consecuencias de la interacción entre la tecnología y el medio ambiente. Me siento inclinado a pensar que esta perspectiva puede ser fructíferamente adoptada a otras situaciones productivas distintas de la agricultura de roza. Para una exposición sucinta de esta aproximación, véase Conklin (1961). Estoy en deuda con Anthony Leeds por haber sido el primero en llamarme la atención sobre esta perspectiva y por poner a mi disposición los resultados de sus propios trabajos antes de ser publicados. (Véase Leeds 1961.)

los bienes que se producirán estarán sometidos a la influencia de las «preferencias del consumidor»: la suma total de las necesidades y la intensidad relativa del deseo/necesidad de las distintas cosas. Si bien puede suponerse que las diferencias idiosincráticas de las preferencias se deben encontrar en todas partes, también resulta claro que las preferencias del consumidor están culturalmente modeladas. Además, el ámbito de tales preferencias debe estar limitado por la experiencia que a su vez depende de lo que es posible. Finalmente, aunque existen muchos casos en los que el ámbito de la elección está seriamente restringido, hay pocos casos, si es que alguno, donde no exista la posibilidad de ejercer una elección.

Debe mencionarse otro determinante de la composición del producto: el propio sistema económico. En la medida en que el sistema constituye o proporciona un mecanismo para transformar las preferencias del consumidor en decisiones de la producción, puede influir en el resultado del proceso. No todos los sistemas económicos tienen esta capacidad; la tienen los sistemas de mercado y acaso otros. Esto significa que, en cualquier conjunto de posibilidades de producción dadas y en cualquier conjunto, de preferencias del consumidor, un cambio del sistema daría lugar a un cambio en la composición del producto.

De este modo vemos que la composición del producto puede depender de cuatro clases de variables: 1) las oportunidades, limitaciones y exigencias ambientales; 2) las posibilidades tecnológicas; 3) las preferencias del consumidor; 4) el propio sistema económico. Estas variables son ellas mismas interdependientes en algún grado y, por supuesto, las variables específicas que se aplican a cualquier caso concreto pueden diferir ampliamente de las que se aplican a otro.

PROPORCIONES DE LOS FACTORES. Este problema, tal como lo definen los economistas, supone que existen posibilidades conocidas alternativas para el planteamiento de los acontecimientos de la producción. Tratar este problema aquí, del modo adecuado, nos apartaría mucho de nuestro campo. Simplemente afirmaré que las variables ambientales y tecnológicas pueden jugar un papel en la solución de este problema y, en algunos casos, también el sistema. Además, las preferencias, muy parecidas a las necesidades, relativas a actividades deseables o no deseables también pueden ser importantes en el resultado final. Como antes, las variablas específicas y su importancia relativa, así como la interrelación funcional entre ellas, variará de uno a otro caso.

DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO. Si, y sólo si, todos los miembros de la sociedad fueran productivos y completamente autónomos en la satisfacción de sus necesidades, no existiría el problema de la distribución del producto. Dado que todas las sociedades viables deben incluir miembros no productivos —aunque sólo sean los niños— se trata de un problema universal, el único de los tres cuya universalidad puede plantearse a priori. En la práctica, el reparto existe uni-

versalmente porque la distinta productividad de los miembros de la sociedad también es universal.

Al considerar el problema de la participación en el producto total, podemos distinguir entre el «sistema» de distribución y la pauta de distribución. El sistema de distribución consta de los métodos e instrumentos mediante los cuales se determina la parte que debe asignarse a cada individuo y quizás también mediante los cuales esa parte se pone bajo su control. La pauta de distribución es el resultado de la determinación y puede expresarse en forma de listas de cantidades de bienes que van a los distintos individuos o grupos de individuos. El sistema de distribución también puede ser determinado o indeterminado. Un sistema determinado sería aquel en que, si el sistema y las cantidades totales de los bienes fueran conocidos, la pauta podría predecirse con gran exactitud; un sistema indeterminado es aquel en que, quizás porque los individuos tienen opciones relativas a lo que harán con los bienes, no se puede predecir con exactitud la pauta de distribución, aunque sería posible predecirla dentro de ciertos márgenes de error determinables. Es decir, sería posible decir que algunos individuos concretos obtendrían cierta cantidad, pero no más o tan poco como cierta cantidad, pero no menos, sin poder decir qué cantidad obtendría entre tales límites hasta que se haya terminado la distribución. Un sistema puede ser determinado con respecto a unos artículos e indeterminado con respecto a otros.

El sistema de distribución consta de todos los derechos socialmente sancionados que pueden ejercer los miembros de la sociedad sobre el producto total o cualquier parte de él, junto con todas las acciones de los individuos necesarias para hacer válidos estos derechos. Una descripción completa del sistema consistiría en una lista de estos derechos y de todo lo necesario para hacerlos válidos.

Cualquier sistema de distribución debe realizar ciertos objetivos mínimos para que la sociedad que utiliza el sistema pueda ser viable. Suponiendo que el producto total sea lo bastante grande, debe garantizar mínimos de subsistencia a todos o bien a una parte substancial de los miembros productivos o potencialmente productivos de la sociedad. Si, después de haber satisfecho este derecho básico, queda producto, normalmente se espera que el sistema de derechos proporcione alguna forma de subsistencia a quienes ya no son productivos. A partir de este momento, la distribución del producto puede tener uno cualquiera de los muchos resultados posibles; no obstante, los derechos sobre el producto probablemente se definirán y harán válidos de tal forma que gratifiquen determinadas clases de comportamiento muy valorados por la sociedad. Cuando ése es el caso, parece que la consideración de tales derechos revelará mucho sobre los valores básicos de la sociedad.

Con lo anterior debe quedar claro que, sometida a los indicados controles necesarios para mantener una sociedad viable a lo largo de un período de tiempo, la principal variable para resolver el problema del reparto es de naturaleza cultural y valorativa. Las variables ambientales y tecnológicas normalmente no juegan ningún papel en la

situación, y puede que nunca lo jueguen. No obstante, las variables sistémicas, cuando juegan algún papel en la determinación de las proporciones de los factores y de la composición del producto, probablemente también desempeñan aquí ese papel. Debe quedar igualmente claro que el «sistema de distribución» se ocupa al menos de determinados acontecimientos de transferencia que implican a una unidad productiva y una unidad consumidora, o bien a dos o más unidades consumidoras. Así, el «sistema» consta en efecto de reglas normativas relativas a ciertos actos de transferencia, reglas relativas a las condiciones en que deben o deberían tener lugar determinados actos de transferencia.

Observaciones finales

No hemos hecho más que esbozar una aproximación al problema de describir, analizar y comprender los sistemas económicos no industriales. Es preciso hacer varias observaciones generales adicionales.

En la medida en que Dalton se ocupa de la aplicación acrítica de los conceptos de la economía a fenómenos aparentemente similares de las sociedades «primitivas», su postura tiene cierto valor, aunque creo que el problema no es tan serio ni tan extenso como insinúa Dalton. La aproximación aquí esbozada, con su insistencia en la cuidadosa valoración de las variables funcionales concretas que tienen relevancia en la situación que se estudia, ofrece la promesa, cree, de una salida a esta dificultad sin abandonar, como nos haría hacer Dalton, todo lo que hay de potencialmente fructífero en el pensamiento económico contemporáneo. Puesto que las sociedades «primitivas» no constituyen entidades socioculturales de una clase homogénea, la relevancia, la aplicabilidad y lo fructífero de cualquier aproximación a su estudio debe comprobarse, y sólo así se puede comprobar, por los méritos de cada caso, lo que significa, en último término, mediante la comprobación con los datos disponibles.

Implícita en este punto de vista va la convicción dolorosamente adquirida de que no existen vías directas hacia la comprensión intercultural general de los procesos y los sistemas económicos. El análisis descriptivo de cualquier sistema económico único será, en la mayor parte de los casos, una tarea de cierta magnitud, aunque su magnitud disminuirá algo conforme los conceptos sean comprobados y refinados, y conforme se gane experiencia en su utilización. La economía comparativa no puede madurar en sus métodos ni en sus descubrimientos substantivos hasta que se haya hecho un número substancial de tales análisis descriptivos y quizás hasta que los haya revisado, no una, sino muchas veces,

Por último, debe resaltarse que, a pesar del aparente dogmatismo con que se exponen, las proposiciones aquí planteadas deben considerarse susceptibles de revisión. El progreso de cualquier ciencia consiste en el testimonio de la inadecuación de sus antecedentes, y presumiblemente esto ocurrirá en este caso. Lo cual no significa,

sin embargo, que lo anterior pueda ser substituido por ningún otro conjunto de proposiciones concebible. Las proposiciones presentes han sido elegidas con arreglo a cuatro criterios: 1) compatibilidad con el cuerpo central del pensamiento económico contemporáneo; 2) compatibilidad con el análisis limitado y fundamentalmente impresionista e intuitivo de los materiales etnográficos; 3) consistencia lógica; 4) capacidad para generar conocimientos que conduzcan a los necesarios refinamientos conceptuales. El segundo criterio hace necesario el refinamiento; el cuarto, es de esperar, hará posible el refinamiento sistemático y bien fundado.

APÉNDICE

Para ilustrar el empleo que puede hacerse del cuadro conceptual que he expuesto en la segunda parte de este artículo, he aquí un análisis muy condensado de tres economías. Las tres pertenecen a sociedades «de caza y recolección» y las he escogido por las razones siguientes: 1.º todas poseen sistemas económicos relativamente simples; 2.º como las tres se basan en el mismo principio fundamental en cuanto a su modo de subsistencia, las semejanzas y las diferencias aparecen de un modo mucho más claro; 3.º se puede suponer, justamente, que son representativas de aquellos sistemas económicos que se diferencian al máximo de los sistemas «mercantiles industriales occidentales»; 4.º los materiales sobre los que se basan estos análisis son ampliamente conocidos y fácilmente accesibles.

Los SIRIONÓ (*fuentes: Holmberg, 1950*)

Estructura

—Unidades de consumo: familias nucleares; generalmente monógamas, algunas veces polígamas.

—Unidades de producción: generalmente, individuos o grupos pequeños procedentes de una sola familia nuclear; grupos procedentes de una familia extensa cooperan algunas veces para la caza, la horticultura, la recolección o la construcción de viviendas; grupos más grandes provenientes de dos o más familias extensas cooperan alguna vez para abatir saínos (puercos americanos); todos los hombres de la banda cooperan en la construcción del armazón de las viviendas. En la práctica, las unidades de producción no tienen autonomía estructural en relación a las unidades de consumo que le están asociadas; por las necesidades del análisis, estableceremos aquí una distinción nominal.

—Articulación estructural: no existe transferencia entre las unidades de producción; como las unidades de producción no tienen autonomía estructural, las transferencias que van de las unidades de producción a las unidades de consumo correspondientes son automáticas y, sobre el terreno del análisis, corresponden a una distinción nominal; las transferencias entre las unidades de consumo son, invariablemente, unilaterales y no parecen conducir más que a la alimentación.

Proceso y resultado del sistema

—Composición del producto social: no podemos precisarlo de manera detallada en ninguno de los tres casos. Se pueden describir las categorías principales del producto social de la manera siguiente: la producción de alimentos es su actividad más importante en términos de la cantidad de tiempo que dedican; comprende la caza, la recolección, la horticultura y la pesca, en este orden de importancia más o menos. La cultura material es muy limitada y apenas va más allá de lo que se necesita para sobrevivir. La producción «no utilitaria» es igualmente muy reducida; el tiempo que no dedican a actividades físicamente necesarias se emplea, esencialmente, en la ociosidad.

La composición del producto social refleja las siguientes variables: un medio relativamente precario, una o dos insuficiencias tecnológicas notables y un sistema de preferencias que, probablemente, es limitado más severamente por las posibilidades de la producción que la mayoría de los otros sistemas. Las variables sistémicas no tienen ninguna influencia sobre la composición del producto social.

Este medio ingrato es el elemento determinante de la situación. Ello no solamente significa que un porcentaje importante de los esfuerzos productivos disponibles es necesario, simplemente, para sobrevivir, sino que, además, el costo aparente de los gastos en energía física y psíquica es suficientemente grande como para que el tiempo no consagrado al «trabajo» lo sea al ocio, al descanso, a la comida a las relaciones sexuales, al sueño, juegos con los niños, aseo, cantos, danzas o libaciones. Queda tan poco tiempo para estas actividades que cualquier momento que se les pueda dedicar es apreciado.

Las insuficiencias tecnológicas de las cuales alguna, quizá, no es determinante, incluyen la ausencia de técnicas de conservación de los alimentos, accesorios especializados de pesca, trampas y redes. Estas dos últimas insuficiencias significan que el producto total está, probablemente, por debajo de las posibilidades teóricas, tanto en términos absolutos como en términos de la ganancia por unidad de esfuerzo. Al no conocer técnicas para la conservación de los alimentos esta sociedad depende, casi cotidianamente, de los avatares de la caza y es incapaz de obtener todo el provecho posible de la agricultura.

—Proporciones de los factores: la gama de elección relativa a las proporciones de los factores de producción es muy limitada. La elec-

ción más evidente es aquella que existe entre la caza en solitario o en grupo. Los materiales publicados no nos permiten aportar juicios sobre las motivaciones que determinan las elecciones.

— Distribución del producto: no poseemos ningún detalle sobre las formas de producción o de distribución. En primer lugar, la producción total es distribuida entre las unidades de consumo de los individuos que producen los bienes. Algunas reglas normativas, concebidas para establecer alternativas regulares, son establecidas en la misma medida en que ellas no son más seguidas que su contraria; éstas comprenden, esencialmente, los tabúes sobre las partes del animal que el cazador ha matado, algunos animales están supuestamente reservados a los ancianos y la idea de que el jefe de la banda tiene derecho a una parte de cada animal capturado. (La existencia de estas reglas sugiere que los sirionó pudieron haber disfrutado una vida más favorable en el pasado.) Mientras una unidad dispone de un excedente temporal, una parte de éste será dado a otras unidades pertenecientes a la misma familia extensa; éstas son las únicas transferencias que existen entre unidades. Aunque no se lleva una cuenta precisa de estas transferencias de regalos, cada uno espera un acto de reciprocidad. Estas transferencias son unilaterales a corto plazo y, probablemente, bilaterales a largo plazo o, incluso, a medio plazo, los mejores cazadores dan más de lo que ellos reciben. Los adultos que no están en condiciones de subvenir a sus propias necesidades son, generalmente, alimentados por otros miembros de su familia; sin embargo, aquellos que no pueden sostener el mismo ritmo de vida que su banda, muy a menudo en movimiento, son abandonados.

Resumen

Los sirionó se caracterizan por un sistema extremadamente simplificado, incluyendo un mínimo de interacciones entre unidades de producción y de consumo. Las preferencias de los consumidores conducen directamente a la actividad productiva; las unidades de consumo satisfacen en principio a sus propias necesidades y son ampliamente autosuficientes. Las transferencias de bienes de una unidad a otra son, frecuentemente, compensadoras y atenúan las fluctuaciones a corto plazo de la productividad individual. El conjunto del sistema refleja el carácter fundamentalmente ingrato del medio. Es difícil imaginar un sistema más rudimentario que éste.

Los TIWI (*fuentes: Hart y Pilling, 1960*)

Estructura

— Unidades de consumo: familias nucleares, generalmente polígamas; o «establecimientos»: dos familias nucleares o más, generalmente con algunos lazos de parentesco pero que, normalmente, se

reúnen después de una serie de consideraciones resultantes del «juego de prestigio» (ver más adelante).

— Unidades de producción: generalmente individuos o pequeños grupos procedentes de una sola unidad de consumo; la excepción principal refiere el abatimiento colectivo del «wallaby». Los datos relativos a un tipo de grupo algo diferente de los otros (jóvenes de menos de veinte años sometidos a una formación especial, junto con sus maestros) comportan excesivas lagunas para permitir su clasificación. En principio, estos grupos permanecen separados, en el «bush», durante largos períodos.

— Articulación estructural: las transferencias entre y dentro de las unidades de producción no existen; las unidades de producción de los alimentos no tienen ninguna autonomía estructural en relación a las unidades de consumo correspondientes y las transferencias entre estas unidades son automáticas y distinguidas nominalmente en el plan analítico; normalmente, no existen transferencias entre unidades de consumo, excepto si se falsea el sentido de las palabras diciendo que tiene lugar una transferencia entre un individuo perteneciente a una unidad y un pariente perteneciente a otra unidad aparte de esto, se pueden tener en cuenta algunas raras excepciones: en caso de funerales, la unidad de consumo que invita (la del difunto) debe alimentar a aquellas unidades que ha convidado; pero, si entre los invitados se encuentra un grupo rico, éste podrá contribuir discretamente en las celebraciones; los postes de las tumbas ceremoniales deben ser realizados por alguien que no forme parte directamente de la familia del difunto; en este caso, la transferencia se efectúa de una unidad autónoma de producción a una unidad de consumo, de la cual el productor no forma parte. Algunos individuos fabrican piraguas que son transferidas al conjunto de la comunidad y guardadas en lugares apropiados que permitan ser usadas por cualquiera que tuviera necesidad.

Proceso y resultado del sistema

— Composición del producto social: las principales categorías del producto social son la producción de alimentos, la actividad más importante entre los tiwi, y que comprende, por orden de importancia, la recolección, la caza y la pesca. La cultura material «utilitaria» es, apenas, un poco más desarrollada que la de los sirionó. La actividad y la producción «no utilitarias» son relativamente importantes y es, sobre todo, la actividad de los hombres; esta actividad comprende la educación ceremonial, larga y complicada, de los jóvenes, la participación apasionada de los hombres más ancianos en el «juego de prestigio» y la de los hombres ricos e influyentes en las ceremonias rituales y políticas así como en la producción de diversos tipos de objetos esculpidos en madera y muy elaborados.

La composición del producto social refleja un medio que ofrece posibilidades relativamente limitadas, pero es relativamente rico en

sus límites. No se aprecian insuficiencias tecnológicas manifiestas en relación a las posibilidades que ofrece el medio ambiente. El sistema de preferencias refleja las posibilidades limitadas del medio así como factores culturales que pueden considerarse como exógenos al sistema económico. En la determinación de la composición del producto social, las variables sistémicas no tienen un efecto más que en la medida en que ellas establecen un modelo particular de control de los recursos productivos proporcionando a algunos individuos unas ocasiones que, de otra manera, no podrían tener.

— Proporción de los factores: la gama de las elecciones relativas a las proporciones de los factores es muy limitada. La principal variación se manifiesta en la recolección. El grupo ideal de recolección consiste, aquí, en una mujer anciana supervisando varias mujeres jóvenes. Las variables sistémicas y el resultado del juego de prestigio determinan si este ideal es alcanzado en los casos particulares.

—Distribución del producto: en principio, y esencialmente, la producción de alimentos es distribuida a las unidades de consumo de los individuos que producen el alimento... La operación de transferencia de un pariente a otro, así como las consecuencias que conlleva la distribución de alimento en el curso de algunas ceremonias, fundamentalmente los funerales, tienen por resultado, sin duda alguna, una transferencia neta de alimento de las unidades de consumo más ricas a las más pobres; sin embargo, los mecanismos implicados no están muy bien cristalizados y sus efectos, son, probablemente, más bien irregulares. No obstante, la sociedad es claramente no igualitaria en este aspecto, lo cual tiene consecuencias sobre la distribución de otros ingresos como el «ingreso de prestigio». El bienestar material del conjunto de la comunidad se basa, pesadamente, sobre las actividades de recolección de las mujeres. Cuando se efectúa la suma de las producciones, el producto del trabajo se presenta como suficiente para cubrir las necesidades de subsistencia del conjunto de la sociedad. Como, en general, las unidades de producción transfieren directamente sus productos a las unidades de consumo, el bienestar de cualquier unidad de consumo depende de su tamaño y, sobre todo, de la proporción de mujeres en relación a los hombres. Los hombres practican un juego de prestigio complicado. Los que sobresalen en él adquieren prestigio directamente. Además, su éxito les permite adquirir un número de esposas productivas que sobrepasa la media de los hombres menos afortunados. Así, los ganadores en el juego de matrimonio se convierten en jefes de ricas unidades de consumo, lo cual les permite dedicarse a otras actividades prestigiosas, tal como la escultura de postes de las tumbas ceremoniales. En suma, el juego del prestigio es una parte del sistema que tiene consecuencias sobre la distribución de los recursos productivos y, consecuentemente, sobre la distribución de la producción.

Resumen

Los tiwi tienen un sistema más complejo que el de los sirionó. Refleja, quizás antes que cualquier otra cosa, el campo más amplio de posibilidades debidas a la mayor productividad media de los tiwi. Las preferencias de los consumidores respecto a la alimentación y a los productos «utilitarios» conducen directamente a la actividad productiva. Las preferencias relativas al sector «no utilitario» dan lugar a modelos de actividad más complejos que tienen consecuencias importantes sobre la distribución de la producción.

LOSESQUIMALES AMASALIK(fuente: Morsky, 1937)

(Nota: los datos sobre los que se basa este análisis son mucho más escasos que en los casos precedentes. Por lo tanto, no presentaremos otra cosa que consideraciones muy generales.)

Estructura

—Unidades de consumo: en verano, familias nucleares, generalmente monógamas, pero que pueden ser polígamas; en invierno formación de comunidades (solamente para alimentarse y resguardarse).

—Unidades de producción: generalmente los individuos, en algunos casos (caza de la ballena, abatimiento de tiburones, construcción de las viviendas de invierno) se forman unidades más grandes.

—Articulación estructural: a veces se observan transferencias entre las unidades de producción. Estas transferencias implican siempre un intercambio. En la mayoría de los casos, las transferencias entre las unidades de producción y unidades de consumo no son más que nominales. Sin embargo, tienen lugar algunas transferencias de intercambio entre unidades de producción y unidades de consumo que no tienen otras relaciones entre ellos. Estas transferencias, generalmente, refieren a bienes distintos de los alimentos. Los servicios de los chamanes siempre son con ocasión de estos intercambios. Algunas transferencias de intercambio tienen lugar, igualmente, entre unidades de consumo, pero muy raramente implican a los alimentos.

Proceso y resultado del sistema

Los comentarios serán breves en este aspecto. Todas las unidades de consumo son, por así decirlo, autónomas. No obstante, la distribución comunitaria del alimento y del alojamiento durante el invierno constituye la principal excepción. Existe, además, un embrión de sistema de producción especializada que está muy desarrollada en lo que respecta a los servicios de los chamanes.

Resumen

El sistema esquimal es el más complejo de los tres sistemas examinados. Debe notarse, en particular, el uso de transferencias de intercambio y la especialización que les acompaña.

Resumen general

Los análisis anteriores son breves, incluso con los datos de los que disponemos. No obstante, se distinguen claramente diferencias profundas en los «sistemas» económicos de estas tres sociedades de caza y recolección. Igualmente se observa que estas diferencias no son fortuitas, así como las consecuencias que ellas provocan. A pesar de su brevedad, los comentarios sugieren las líneas generales de una encuesta que podría efectuarse para profundizar el análisis. Estos comentarios promueven numerosas cuestiones a las cuales, sólo un análisis de este tipo podría responder, no sólo a propósito de otras sociedades de caza y recolección sino también otras sociedades en general.

EL ENFOQUE SUBSTANTIVISTA:

KARL POLANYI

EL SISTEMA ECONÓMICO COMO PROCESO INSTITUCIONALIZADO

Nuestro propósito fundamental en este capítulo es determinar el significado que puede darse con coherencia al término «económico» en todas las ciencias sociales.

El simple reconocimiento por que deben empezar todos los intentos en este sentido consiste en el hecho de que, al referirse a las actividades humanas, el término económico es un compuesto de dos significados que tienen raíces independientes. Los llamaremos significado substantivo y significado formal.

El significado substantivo de económico deriva de la dependencia del hombre, para su subsistencia, de la naturaleza y de sus semejantes. Se refiere al intercambio con el medio ambiente natural y social, en la medida en que este intercambio tiene como resultado proporcionarle medios para su necesaria satisfacción material.

El significado formal de económico deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, tal como aparece en palabras como «económico» (barato) o «economizar» (ahorrar). Se refiere a la concreta situación de elegir, especialmente a la elección entre los distintos usos de los medios que provoca la insuficiencia de estos medios. Si denominamos lógica de la acción racional a las reglas que determinan la elección de los medios, podemos denominar esta variante de la lógica con el término improvisado de economía formal.

Los dos significados raíces de «económico», el substantivo y el formal, no tienen nada en común. El último procede de la lógica, el primero de la realidad. El significado formal implica un conjunto de reglas relativas a la elección entre los usos alternativos de los medios insuficientes. El significado substantivo no implica elección ni insuficiencia de los medios; la subsistencia humana puede implicar o no implicar la necesidad de elección, y si hay elección, no necesariamente tiene que deberse al efecto limitador de la «escasez» de los medios; de hecho, algunas de las más importantes condiciones sociales y físicas para la subsistencia, como la disponibilidad de aire o de agua o la dedicación de una madre amorosa que cuida al niño, no

están por regla general tan limitadas. La coherencia que entra en juego en uno u otro caso difiere de la misma forma que difiere la fuerza de un silogismo de la fuerza de la gravedad. En un caso se trata de las leyes del entendimiento; en el otro, de las leyes de la naturaleza. Los dos significados no pueden ser más distintos; semánticamente se sitúan en sentidos opuestos de la intencionalidad.

Nuestra propuesta es que solamente el significado sustantivo de «económico» puede producir los conceptos que necesitan las ciencias sociales para la investigación de todos los sistemas económicos empíricos del pasado y del presente. El entramado general de referencias que vamos a dedicarnos a construir exige, por tanto, un tratamiento del objeto de estudio en términos sustantivos. El inmediato obstáculo de nuestro camino se encuentra, como se ha indicado, en ese concepto de «económico» en el que ingenuamente se entremezclan los dos significados, el sustantivo y el formal. Desde luego, tal mezcla de significados no es recusable en tanto en cuanto seamos conscientes de sus efectos restrictivos. Pero el concepto habitual de económico funde los significados de «subsistencia» y «escasez» de económico sin la bastante conciencia de los peligros para el pensamiento correcto inherentes a esta fusión.

Esta combinación de términos nació de circunstancias lógicamente azarosas. Los dos últimos siglos produjeron en Europa occidental y Norteamérica una organización de la subsistencia humana para la que las reglas de la elección resultaban singularmente apropiadas. Esta forma de sistema económico consistía en un sistema de mercados formadores de precios. Dado que las acciones de intercambio, tal como se practicaban en tal sistema, implicaban a los participantes en elecciones provocadas por la insuficiencia de los medios, el sistema podía reducirse a un modelo que se prestaba a la aplicación de métodos basados en el significado formal de «económico». En la medida en que el sistema económico estaba controlado por tal sistema, en la práctica el significado formal y el sustantivo coincidían. Los profanos aceptaron este concepto compuesto como algo dado; un Marshall, un Pareto o un Durkheim se adhirieron igualmente a él. Menger sólo criticó el término en su última obra, pero ni él ni Max Weber ni Talcott Parsons después comprendieron la significación de la distinción para el análisis sociológico. De hecho, no parecía haber razón válida para distinguir entre los dos significados raíces de un término que, como hemos dicho, estaban obligados a coincidir en la práctica.

Por tanto, si bien hubiera sido una consumada pedantería distinguir en el habla común entre los dos significados de «económico», sin embargo, su fusión en un concepto ha demostrado ser una peste para una exacta metodología de las ciencias sociales. Naturalmente, la economía constituye una excepción, puesto que bajo el sistema de mercado sus términos estaban obligados a ser absolutamente realistas. Pero el antropólogo, el sociólogo o el historiador, en el estudio de cada uno de ellos del lugar que ocupa la economía en la sociedad humana, se enfrentaba con una gran variedad de instituciones que no eran el mercado, en las que estaba incrustada la subsistencia humana. Sus pro-

blemas no podían ser afrontados con la ayuda de un método analítico diseñado para una forma especial de sistema económico, basado en la presencia de elementos específicos del mercado¹.

Esto deja establecida la ilación aproximada del tema.

Comenzaremos con un examen más atento de los conceptos derivados de los dos significados de «económico», comenzando por el formal y pasando luego al significado sustantivo. Entonces debe quedar demostrado que es posible describir los sistemas económicos empíricos —sean primitivos o arcaicos— según la forma en que esta instituido el proceso económico. Las tres instituciones, el comercio, el dinero y el mercado, proporcionarán un caso de prueba. Anteriormente han sido definidas sólo en términos formales; de esta forma se excluía cualquier forma de aproximación que no fuera la del mercado; Su tratamiento en términos sustantivos debe, pues, acercarnos más al deseado entramado universal de referencias.

El significado formal y el significado sustantivo de «económico»

Examinemos los conceptos formales empezando por la manera en que la lógica de la acción racional produce la economía formal y, luego, a su vez, da lugar al análisis económico.

La acción racional se define aquí como la elección de los medios en relación con los fines. Los medios son cualquier cosa adecuada para servir a un fin, sea en virtud de las leyes de la naturaleza o en virtud de las leyes del juego. De este modo, «racional» no se refiere a los fines ni a los medios, sino más bien a la relación de los medios con los fines. No se supone, por ejemplo, que sea más racional desear vivir que desear morir, ni que en el primer caso sea más racional buscar una larga vida por medio de la ciencia que por medio de la superstición. Cualquiera que sea el fin, lo racional es escoger medios en concordancia con él; y con respecto a los medios, no es racional actuar con ningún otro criterio más que con aquel en que uno cree. Así, para el suicida es racional escoger medios que realicen su muerte; y, caso de ser adepto a la magia negra, pagar a un brujo para que amañe ese fin.

La lógica de la acción racional se aplica, pues, a todos los medios y fines que abarca la casi infinita variedad de los intereses humanos. En el ajedrez o en la tecnología, en la vida religiosa o en la filosofía, los fines pueden variar desde los lugares comunes a los más recónditos y complejos. De manera similar, en el campo de la economía, donde los fines pueden variar desde la momentánea mitigación de la sed hasta el logro de una vigorosa vejez, los correspondientes me-

1. El empleo sin discernimiento del concepto compuesto favorece lo que podría denominarse "un falso razonamiento de economista". Consistía en una identificación artificial de la economía con su forma mercantil. De Hume y Spencer a Frank H. Knight y Northrop, el pensamiento social ha sufrido esta restricción cada vez que abordaba la economía. El ensayo de Lionel Robbins (1932), aunque útil a los economistas, desnaturalizó el problema. En el dominio de la antropología, según sus trabajos de vanguardia de 1940, la obra reciente (1952) de Nelville Herskovits vuelve a caer en el error.

dios incluyen un vaso de agua y una confianza mixta en el cuidado filial y la vida al aire libre, respectivamente.

Suponiendo que la elección sea inducida por la insuficiencia de medios, la lógica de la acción racional se convierte en esa variante de la teoría de la elección que hemos denominado economía formal. Ésta sigue estando lógicamente no relacionada con el concepto de economía (o ahorro) humana, pero ha avanzado un paso en esta dirección. La economía formal se refiere, como hemos dicho, a una situación de elección que se plantea a partir de la insuficiencia de los medios. Éste es el postulado llamado escasez. Requiere, en primer lugar, insuficiencia de medios; en segundo lugar, que la elección sea inducida por la insuficiencia. La insuficiencia de los medios en relación con los fines se determina con ayuda de una sencilla operación de «señalamiento», que demuestra si hay o no hay bastante para todos. Para que la insuficiencia induzca la elección debe existir más de un uso de los medios, así como fines graduales, es decir, por lo menos dos fines clasificados en orden de preferencia. Ambas condiciones son fácticas. Es irrelevante que la razón de que los medios sólo puedan utilizarse de una forma sea convencional o tecnológica; lo mismo puede decirse de la valoración de los medios.

Habiendo definido de este modo la elección, la insuficiencia y la escasez en términos operativos, resulta fácil ver cómo hay elección de medios sin insuficiencia y cómo hay insuficiencia de medios sin elección. La elección puede estar inducida por una preferencia de lo cierto frente a lo equivocado (elección moral) o bien, en un cruce, donde se presentan dos o más caminos que nos conducen a nuestro destino y que poseen idénticas ventajas y desventajas (elección operacionalmente inducida). En cualquier caso, la abundancia de medios, en vez de disminuir las dificultades de la elección, más bien las aumenta. Por supuesto, la escasez puede presentarse o no presentarse en casi todos los campos de la acción racional. No toda filosofía es pura creatividad imaginativa, también puede tratarse de ahorrar con presupuestos. O bien, volviendo a la esfera de la subsistencia humana, en algunas civilizaciones las situaciones de escasez parecen ser casi excepcionales y en otras desconsoladoramente generales. En cualquier caso, la presencia o ausencia de escasez es una cuestión de hecho, mientras que la insuficiencia se debe a la naturaleza o a la ley.

Last but not least, el análisis económico. Esta disciplina es el resultado de la aplicación de la economía formal a un sistema económico concreto, a saber, el sistema de mercado. Se consigue mediante la generalización del sistema de producción de precios del mercado. Todos los bienes y servicios, incluyendo la utilización del trabajo, la tierra y el capital, están a la venta en los mercados y, por tanto, tienen un precio; todas las formas de ingresos derivan de la venta de bienes y servicios: salarios, rentas e intereses, respectivamente, sólo aparecen como diferentes casos de precios de acuerdo con los artículos que se venden. La introducción general del poder de compra como el medio de adquisición convierte al proceso de cumplir las exigencias en un reparto de los medios insuficientes con usos alterna-

tivos, a saber, el dinero. De donde se deduce que tanto las condiciones de elección como sus consecuencias son cuantificables en forma de precios. Puede afirmarse que, concentrándose en los precios como el hecho económico *par excellence*, el método de aproximación formal ofrece una descripción total del sistema económico en cuanto determinado por las elecciones inducidas por una insuficiencia de medios. Los instrumentos conceptuales mediante los cuales se realiza esto constituyen la disciplina del análisis económico.

De ahí se deducen los límites dentro de los cuales puede demostrarse efectivo el análisis económico. La utilización del significado formal denota que el sistema económico es una secuencia de actos para ahorrar, es decir, de elecciones inducidas por situaciones de escasez. Mientras que las reglas que determinan tales actos son universales, la medida en que estas normas pueden aplicarse a un concreto sistema económico depende de si tal sistema económico consiste, de hecho, en una secuencia de tales actos. Para producir resultados cuantitativos, los movimientos de localización y de apropiación, de que consta el proceso económico, deben presentarse aquí como funciones de las acciones sociales con respecto a medios insuficientes y orientada por los precios resultantes. Tal situación sólo se consigue en un sistema de mercado.

La relación entre la economía formal y el sistema económico humano es, en efecto, contingente. Fuera del sistema de precios formados por el mercado, el análisis económico pierde la mayor parte de su relevancia como método de investigación del funcionamiento del sistema económico. Un sistema económico de planificación central, que se basa en precios no creados por el mercado, constituye un ejemplo bien conocido.

El origen del concepto substantivo es el sistema económico empírico. Puede resumirse brevemente (si no comprometidamente) como el proceso instituido de interacción entre el hombre y su medio ambiente, que tiene como consecuencia un continuo abastecimiento de los medios materiales que necesitan ser satisfechos. La satisfacción de la necesidad es «material» si implica la utilización de medios materiales para satisfacer los fines; en el caso de un concreto tipo de necesidades fisiológicas, como la comida o el abrigo, sólo incluye el uso de los llamados servicios.

El sistema económico es, pues, un proceso institucionalizado. Dos conceptos sobresalen: el de «proceso» y el de su «institucionalidad». Veamos qué aportan a nuestro entramado de referencias.

Proceso sugiere un análisis en términos de movimiento. Los movimientos se refieren a cambios de localización o bien a cambios de apropiación o bien a ambos. En otras palabras, los elementos materiales pueden alterar su posición cambiando de lugar o bien cambiando de «manos»; además, estos muy distintos traslados de posición pueden ir o no ir juntos. Entre ambas, puede decirse que estas dos clases de movimientos agotan la posibilidad que comprende el proceso económico en cuanto fenómeno natural y social,

Los movimientos locacionales incluyen la producción, junto con

el transporte, para la que el traslado espacial del objeto es igualmente esencial. Los bienes son de orden inferior o de orden superior, según la forma de su utilidad desde el punto de vista del consumidor. Este famoso «orden de los bienes» contraponen los bienes del consumidor a los bienes del productor, según satisfagan directamente las necesidades o sólo indirectamente, en combinación con otros bienes. Este tipo de movimiento de los elementos representa algo esencial del sistema económico en el sentido substantivo del término, a saber, la producción.

El movimiento de apropiación determina tanto lo que generalmente se denomina la circulación de los bienes como su administración. En el primer caso, el movimiento de apropiación es el resultado de una transacción; en el segundo caso, de la disposición. En consecuencia, la transacción es un movimiento de apropiación que ocurre entre manos; la disposición es un acto unilateral de la mano al que, por la fuerza de la costumbre o de la ley, se le atribuyen concretos efectos de apropiación. El término «mano» se utiliza aquí para denotar cargos y organismos públicos así como a las personas o firmas privadas, siendo la diferencia entre ellos, sobre todo, una cuestión de organización interna. Debe notarse, no obstante, que en el siglo diecinueve las manos privadas se asociaban normalmente con las transacciones, mientras que las manos públicas se adscribían, por regla general a las disposiciones.

En esta elección de términos van implicadas cierto número de nuevas definiciones. Las actividades sociales, en la medida en que forman parte del proceso, pueden denominarse económicas; las instituciones se denominan así en la medida en que contienen una concentración de tales actividades; todos los componentes que forman parte del proceso pueden considerarse elementos económicos. Estos elementos pueden agruparse convenientemente en ecológicos, tecnológicos o sociales según pertenezcan fundamentalmente al medio ambiente natural, al equipamiento mecánico o al marco humano. De este modo, toda una serie de conceptos, nuevos y viejos, acrecientan nuestro entramado de referencias en virtud del aspecto de proceso de la economía.

Sin embargo, ese proceso económico no posee toda su versátil realidad si se reduce a una interacción mecánica, biológica y psicológica de elementos. No contiene más que los huesos desnudos de los procesos de producción y transporte, así como de los adecuados cambios. En ausencia de cualquier indicación de las condiciones sociales de donde nacen los motivos de los individuos, poco quedaría, si es que algo, que sostuviera la interdependencia de los movimientos y su repetición de que depende la unidad y estabilidad de los procesos. Los elementos en interacción de la naturaleza y de la humanidad no constituirían ninguna unidad coherente, de hecho, ninguna entidad estructural de la que pudiera decirse que tenga una función en la sociedad ni que poseyera historia. Los procesos carecerían de las mismas cualidades que dan lugar a que todos los días el pensamiento, así como el trabajo científico, se oriente hacia asuntos de la subsistencia humana

como campo de eminente interés práctico así como dotado de dignidad teórica y moral.

De ahí la trascendental importancia del aspecto institucional de la economía. Lo que ocurre a nivel del proceso entre el hombre y la tierra al cavar una parcela o lo que ocurre en la cadena de montaje en la fabricación de un automóvil es, *prima facie*, un mero vaivén de movimientos humanos y no humanos. Desde el punto de vista institucional se trata de una mera relación de términos como trabajo y capital, oficio y sindicato, retraso y aceleración, la extensión de los riesgos y otras unidades semánticas del contexto social. La elección entre capitalismo y socialismo, por ejemplo, se refiere a dos formas distintas de instituir la moderna tecnología en el proceso de producción. A nivel político, también, la industrialización de los países subdesarrollados implica, por una parte, alternativas técnicas; por otra, métodos alternativos de instituirlos. Nuestra distinción conceptual es vital para cualquier comprensión de la interdependencia de la tecnología y las instituciones así como para su relativa independencia.

La institucionalización del proceso económico dota al proceso de unidad y estabilidad; crea una estructura con una función determinada en la sociedad; traslada el lugar del proceso en la sociedad, añadiendo de este modo significación a su historia; centra el interés en los valores, los motivos y la política. Unidad y estabilidad, estructura y función, historia y política deletrean de forma operacional el contenido de nuestra afirmación de que el sistema económico humano es un proceso institucionalizado.

La economía humana, pues, está incrustada y enredada en instituciones económicas y no económicas. La inclusión de lo no económico es vital. Pues la religión o el gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía como las instituciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que aligeren el trabajo de la mano de obra.

El estudio del lugar cambiante que ocupa la economía en la sociedad no es, por tanto, distinto del estudio de la manera en que está instituido el proceso económico en los distintos tiempos y lugares.

Esto requiere una caja de herramientas especial.

Reciprocidad, redistribución e intercambio

El estudio de cómo están instituidas las economías empíricas debe comenzar por la manera en que la economía adquiere unidad y estabilidad, es decir, por la interdependencia y recurrencia de sus partes. Esto se logra mediante una combinación de muy pocos modelos, que pueden denominarse formas de integración. Puesto que se presentan unos junto a otros en distintos niveles y en distintos sectores de la economía, muchas veces es imposible seleccionar uno de ellos como dominante de tal forma que pueda utilizarse para la clasificación del conjunto de las economías empíricas. Sin embargo, al distinguir entre los sectores y los niveles de la economía, esas formas ofrecen un

medio para describir el proceso económico en términos comparativamente simples, introduciendo en adelante una medida y un orden en las infinitas variaciones.

Empíricamente encontramos que las principales pautas son la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La reciprocidad denota movimientos entre puntos correlativos de agrupamientos simétricos; la redistribución designa los movimientos de apropiación hacia un centro y luego hacia el exterior; el intercambio hace referencia aquí a movimientos viceversa en un sentido y en el contrario que tienen lugar como entre «manos» en el sistema de mercado. La reciprocidad, pues, presupone como transfondo agrupamientos simétricamente dispuestos; la redistribución depende de la presencia en alguna medida de centralidad en el agrupamiento; el intercambio, con objeto de producir integración, precisa de un sistema de mercados que formen los precios. Resulta aparente que los distintos modelos de integración presuponen apoyos institucionales concretos.

En este momento puede venir bien una aclaración. Los términos reciprocidad, redistribución e intercambio, por los que nos referimos a nuestras formas de integración, suelen utilizarse para denotar interrelaciones personales. Superficialmente, pues, podría parecer que las formas de integración simplemente reflejan agregados de las respectivas formas de comportamiento individual: si fuera frecuente la reciprocidad entre los individuos, podría aparecer una integración recíproca; donde es normal que los individuos compartan las cosas, se presentaría la integración redistributiva; de manera similar, los frecuentes trueques entre los individuos darían lugar al intercambio como forma de integración. Si esto fuera así, nuestras pautas de integración no serían verdaderamente más que un simple agregado de formas en correspondencia con el comportamiento a nivel personal. Sin duda, hemos insistido en que el efecto integrador estaba condicionado a la presencia de determinados dispositivos institucionales, como las organizaciones asimétricas, los puntos centrales y los sistemas de mercados, respectivamente. Pero tales dispositivos parecen representar un mero agregado de las mismas a pautas personales cuyos efectos finales se supone que condicionan. El hecho significativo es que los simples agregados de comportamientos personales en cuestión no crean por sí solos tales estructuras. El comportamiento recíproco entre individuos sólo integra la economía si se dan estructuras simétricamente organizadas, como en un sistema simétrico de grupos de parentesco. Pero un sistema de parentesco nunca aparece como simple resultado de un comportamiento recíproco a nivel personal. De manera similar, por lo que toca a la redistribución. La redistribución presupone la existencia de un centro distribuidor en la comunidad, y sin embargo la organización y validación de tal centro no se produce simplemente como consecuencia de los frecuentes actos de compartir las cosas entre los individuos. Por último, lo mismo es cierto para el sistema de mercado. Los actos de intercambio a nivel personal sólo producen precios si ocurren en un sistema de formación de precio por el mercado, una organización institucional que en nin-

guna parte ha sido creada por los meros actos azarosos de intercambio. No queremos implicar, desde luego, que estos modelos sostenedores sean el producto de fuerzas misteriosas que actúan desde fuera del campo del comportamiento personal o individual. Simplemente insistimos en que si, en un caso concreto, los efectos sociales del comportamiento individual dependen de la presencia de determinadas condiciones institucionales, no por esa razón estas condiciones son el resultado del comportamiento personal en cuestión. Superficialmente, la pauta sostenedora puede *parecer* el resultado de una acumulación de la correspondiente clase de comportamiento personal, pero los elementos vitales de organización y validación son aportados necesariamente por un tipo de comportamiento completamente distinto.

El primer autor, según nuestros conocimientos, que ha encontrado la conexión factual entre el comportamiento recíproco a nivel interpersonal, por una parte, y los agrupamientos simétricos dados, por otra, fue el antropólogo Richard Thurnwald en 1915, en un estudio empírico sobre el sistema matrimonial de los bânaro de Nueva Guinea. Bronislaw Malinowski, unos diez años más tarde, remitiéndose a Thurnwald, predijo que la reciprocidad socialmente relevante se encontraría normalmente basada en formas simétricas de organización social básica. Su propia descripción del sistema de parentesco trobriandés, así como del comercio kula, lo confirma. Esta orientación ha sido seguida por el presente autor, al considerar la simetría simplemente como *una* de las diversas pautas sostenedoras. Luego añadió a la reciprocidad la redistribución y el intercambio, como nuevas formas de integración; de manera similar, añadió a la simetría la focalidad y el mercado, como otros casos de sostén institucional. De ahí nuestras formas de integración y pautas de estructuras de soporte.

Esto debe ayudar a explicar por qué, en la esfera económica, es tan frecuente que el comportamiento interpersonal no tenga los esperados efectos en ausencia de unas concretas precondiciones institucionalizadas. Sólo en un medio ambiente simétricamente organizado producirá el comportamiento recíproco instituciones económicas de alguna importancia; sólo donde se han creado centros distribuidores pueden producir los actos individuales de compartir una economía redistributiva; y sólo en presencia de un sistema de formación de precios por el mercado tendrán como consecuencias los actos individuales de intercambio unos precios fluctuantes que integren la economía. En otros casos, tales trueques resultarán ineficaces y por tanto tenderán a no producirse. Caso de que no obstante ocurran, de forma azarosa, se despertará una violenta reacción emocional, como contra los actos indecentes o los actos de traición, puesto que el comportamiento comercial no es un comportamiento emocionalmente indiferente y, por tanto, la opinión no lo tolera fuera de los canales aprobados.

Volvamos ahora a nuestras formas de integración.

Un grupo que deliberadamente emprende la organización de sus

relaciones económicas sobre bases de reciprocidad puede, para llevar a cabo su propósito, dividirse en subgrupos de miembros correspondientes los cuales puedan identificarse entre sí como tales. Los miembros del grupo A podrán entonces establecer relaciones de reciprocidad con sus contrapartidas 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; tampoco los miembros de los grupos necesitan ser recíprocos uno a uno, sino que pueden serlo con los miembros correspondientes de un tercer grupo con el cual mantienen relaciones análogas. La responsabilidad de un trobriandés es hacia la familia de su hermana. Pero no por esta razón es ayudado a su vez por el marido de su hermana, pero, si está casado, por el hermano de su propia esposa, un miembro de colocado en correspondencia de una tercera familia.

Aristóteles enseñó que a toda clase de comunidad (*koinonia*) corresponde una clase de buena voluntad (*philia*) entre sus miembros que se manifiesta en forma de reciprocidad (*antipeponthos*). Esto era cierto para comunidades más permanentes como las familias, las tribus o los estados-ciudades así como para las menos permanentes que pueden ir incluidas y subordinadas a las anteriores. En nuestros términos, esto implica una tendencia de las comunidades mayores a desarrollar una simetría múltiple con respecto a la cual puede desarrollarse el comportamiento recíproco en las comunidades subordinadas. Cuanto más estrechamente se sientan atraídos los miembros de la comunidad circundante, más general será la tendencia entre ellos a desarrollar actitudes recíprocas con respecto a las relaciones específicas limitadas por el espacio, el tiempo o de cualquier otra forma. El parentesco, la vecindad o el tótem pertenecen a los agrupamientos más permanentes y globales; dentro de su círculo, las asociaciones voluntarias o semivoluntarias de carácter militar, vocacional, religioso o social crean situaciones en las que, transitoriamente o con respecto a una localidad o situación típica dada, por lo menos, se forman agrupamientos simétricos cuyos miembros practican alguna clase de reciprocidad.

La reciprocidad, como forma de integración, gana fuerza en gran medida gracias a su capacidad de utilizar tanto la redistribución como el intercambio a manera de métodos subordinados. La reciprocidad puede conseguirse gracias a compartir una carga de trabajo de acuerdo a determinadas formas de redistribución, como cuando se cogen las cosas «por turno». De manera similar, la reciprocidad se consigue a veces mediante el intercambio de determinadas equivalencias en beneficio del asociado que está escaso de alguna clase de necesidades (una institución fundamental de las sociedades orientales antiguas). En las economías sin mercado estas dos formas de integración —la reciprocidad y la redistribución— suelen de hecho presentarse juntas.

La redistribución se consigue, dentro de un grupo, en la medida en que la asignación de los bienes se reúna en una mano y tenga lugar en virtud de la costumbre, la ley o una decisión central *ad hoc*.

A veces esto significa una reunión física, acompañada de almacenamiento y redistribución, y otras veces la «reunión» no es física, sino simplemente apropiativa, es decir, el derecho a disponer de la localización física de los bienes. La redistribución se presenta por muchas razones, en todos los niveles de civilización, desde la tribu cazadora primitiva hasta los grandes sistemas de almacenamiento de Egipto, Sumeria, Babilonia y Perú. En los grandes países, las diferencias de tierra y clima pueden hacer necesaria la redistribución; en otros casos se debe a la discrepancia en lo relativo al tiempo, como ocurre entre la recolección y el consumo. En el caso de la caza, cualquier otro método de distribución conduce a la desintegración de la horda o banda, puesto que en este caso sólo la «división del trabajo» puede asegurar los resultados; una redistribución del poder de compra puede ser valiosa en sí misma, es decir, para los propósitos que exigen los ideales sociales de los modernos estados del bienestar. El principio sigue siendo el mismo: reunir y redistribuir desde un centro. La redistribución también puede aplicarse a un grupo más pequeño que una sociedad, como la familia o el feudo, independientemente de la forma en que se integre el conjunto de la economía. Los ejemplos más conocidos 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 familia campesina anterior a la comercialización general de los cereales. No obstante, sólo en una forma relativamente avanzada de sociedad agrícola es practicable la economía doméstica, y en tal caso de forma bastante generalizada. Con anterioridad a esto, la «pequeña familia» ampliamente difundida no está económicamente institucionalizada, excepto para la celebración de algunas comidas; el uso de los pastos, la tierra o el ganado está todavía dominado por los métodos redistributivos y recíprocos en escala más amplia que la familiar.

La redistribución también es apta para integrar grupos a todos los niveles y en todos los grados de permanencia, desde el mismo estado hasta unidades de carácter transitorio. También aquí, como en el caso de la reciprocidad, cuanto más estrechamente esté entretendida la unidad abarcadora, más variadas serán las subdivisiones en que pueda operar con eficacia la redistribución. Platón enseñó que el número de ciudadanos de un estado debía ser de 5.040. Esta cifra era divisible de 59 formas distintas, incluida la división por los diez primeros numerales. Para el cálculo de los impuestos, la formación de los grupos para las transacciones comerciales, el cumplimiento de las obligaciones militares y de otra clase «por turno», etc., permitía la mejor esfera de acción, explicaba.

El intercambio, para poder servir de forma de integración, requiere un sistema de formación de precios por el mercado. Por tanto, deben distinguirse tres clases de intercambios: el movimiento meramente locacional de «cambio de lugar» entre manos (intercambio operacional); los movimientos aproximativos de intercambio, con un índice fijo (intercambio decisional) o con un índice contractual (intercambio integrador). En la medida en que se trata del intercambio

fijo, el sistema económico está integrado por factores que fijan ese índice, no mediante el mecanismo del mercado. Incluso los mercados formadores de precios sólo son integradores si están vinculados en un sistema que tiende a extender el efecto de los precios a otros mercados distintos de los directamente afectados.

Con razón, el regateo ha sido reconocido como la esencia del comportamiento contractual. Para que el intercambio pueda ser integrador, el comportamiento de los asociados debe estar asociado hacia la producción de un precio que sea favorable a cada asociado en la medida de sus fuerzas. Tal comportamiento contrasta agudamente con el del intercambio a un precio fijo. La ambigüedad del término «beneficio» tiende a cubrir la diferencia. El intercambio a precios fijos no implica beneficio para ninguna de las partes que participan en la decisión de intercambiar; el intercambio a precios fluctuantes tiene por objeto el beneficio que sólo puede conseguirse con una actitud que implica una clara relación de antagonismo entre los asociados. El elemento de antagonismo, por diluido que esté, que acompaña a esta variante de intercambio es irradicable. Ningún intento de la comunidad por proteger la fuente de la solidaridad entre sus miembros puede permitir que nazca una hostilidad latente sobre un asunto tan vital para la existencia animal y, por tanto, capaz de crear ansiedades tan tensas como la comida. De ahí la prohibición universal de las transacciones de naturaleza lucrativa en lo referente a comida y materias comestibles en la sociedad primitiva y arcaica. La misma prohibición muy extendida del regateo a propósito de los víveres automáticamente evita la existencia de mercados formadores de precios en el reino de las instituciones primitivas.

Resultan iluminadores los agrupamientos tradicionales de los sistemas económicos que más o menos se aproximan a una clasificación según las formas dominantes de integración. Lo que los historiadores desean denominar «sistemas económicos» parece encajar perfectamente en este modelo. El predominio de una forma de integración se identifica aquí con el grado en que abarca la tierra y el trabajo de la sociedad. La llamada sociedad salvaje se caracteriza por la integración de la tierra y el trabajo en el sistema económico mediante los lazos de parentesco. En la sociedad feudal, los lazos de fidelidad determinan el destino de la tierra y del trabajo que lleva asociado. En los imperios de regadíos (basados en grandes obras de irrigación), la tierra estaba en gran medida distribuida y a veces redistribuida por el templo o el palacio, y lo mismo ocurría con el trabajo, al menos en su forma de dependencia. La aparición del mercado como fuerza dominante del sistema económico puede rastrearse observando la amplitud con que la tierra y los alimentos se movilizaban mediante intercambio y el trabajo se convertía en un servicio libre de ser comprado en el mercado. Esto puede ayudar a explicar la relevancia de la teoría históricamente insostenible de las etapas de esclavitud, servidumbre y el trabajo asalariado, tradicional del marxismo, un agrupamiento que se origina de la convicción de que el carácter de la economía está determinado por la situación del trabajo. No obstan-

te, la integración del suelo en la economía puede considerarse poco menos que vital.

En cualquier caso, las formas de integración no representan «etapas» de desarrollo. No implican ningún orden temporal. Las distintas formas subordinadas pueden presentarse al mismo tiempo que la dominante, que puede repetirse después de un eclipse temporal. Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, mientras que las sociedades arcaicas son fundamentalmente redistributivas, aunque en alguna medida puedan dejar campo al intercambio. La reciprocidad, que desempeña un papel dominante en algunas comunidades melanesias, se presenta no como rasgo importante, sino como subordinado, en los imperios arcaicos redistributivos, mientras que el comercio exterior (que se *lleva* a cabo con regalo y devolución de regalo) sigue estando en gran medida organizado según los principios de la reciprocidad. De hecho, durante una emergencia bélica se reintrodujo en gran medida en el siglo veinte, con el nombre de *lend-lease* (préstamo y arriendo), en sociedades donde por lo demás dominaban la comercialización y el intercambio. La redistribución, el método dominante en la sociedad tribal y arcaica; junto a la que el intercambio sólo juega un papel de menor importancia, llegó a tener una gran importancia en el tardío imperio romano y actualmente está ganando terreno en algunos estados industriales modernos. La Unión Soviética es un ejemplo extremo. Por el contrario, en el curso de la historia humana los mercados han desempeñado un papel en la economía más de una vez, aunque nunca a escala territorial ni con instituciones globales comparables a las del siglo diecinueve. No obstante, también aquí se percibe un cambio. En nuestro siglo, con el lapso del patrón oro, comienza una recesión del papel mundial del mercado en comparación con su climax del siglo diecinueve, un cambio de tendencia que incidentalmente nos devuelve a nuestro punto de partida, a saber, la creciente inadecuación entre nuestras definiciones limitadas del mercado para los fines de estudio del científico social y el campo económico,

Formas de comercio, usos del dinero y elementos del mercado

La influencia restrictiva de la aproximación de mercado a la interpretación de las instituciones comerciales y fiduciarias es incisiva: inevitablemente, el mercado aparece como el lugar de intercambio y el dinero como el medio de intercambio. Puesto que el comercio está dirigido por los precios y los precios están en función del mercado, todo comercio es comercio de mercado, exactamente igual como todo dinero es dinero de intercambio. El mercado es la institución generadora de la que el comercio y el dinero son las funciones.

Tales nociones no son ciertas para los datos de la antropología y la historia. El comercio, así como los usos del dinero, es tan antiguo cómo la humanidad; mientras que los mercados, aunque lugares de reunión con carácter económico han existido casi desde el neolítico,

no ganan importancia hasta la historia relativamente reciente. Los mercados formadores de precios, que son los únicos constitutivos del sistema de mercado, no existían en absoluto antes del primer milenio de la antigüedad, y entonces sólo existieron para ser eclipsados por otras formas de integración. Ni siquiera estos hechos fundamentales pudieron descubrirse mientras se concibieron el comercio y el dinero como limitados a la forma de integración del intercambio, como su forma específicamente «económica». Los largos períodos de la historia en que la reciprocidad y la redistribución integraron la economía y los considerables campos en que, incluso en los tiempos modernos, siguen haciéndolo, fueron excluidos por una terminología restrictiva.

Considerados como un sistema de intercambio o, en suma, catalácticamente, el comercio, el dinero y el mercado constituyen un todo indisoluble. Su entramado conceptual común es el mercado. El comercio aparece como un movimiento de doble sentido de bienes a través del mercado, y el dinero como bienes cuantificables que se utilizan para el intercambio indirecto con objeto de facilitar el movimiento. Tal forma de aproximación debe inducir a una aceptación más o menos tácita del principio heurístico según el cual donde existen pruebas de comercio, debe suponerse el mercado, y donde existen pruebas de la existencia del dinero, debe suponerse la presencia de comercio y, por tanto, de mercados. Naturalmente, esto conduce a ver mercados donde no existen y a ignorar el comercio y el dinero donde se presentan, en nombre de que están ausentes los mercados. El efecto acumulativo debe consistir en crear un estereotipo de la economía de las épocas y los lugares menos familiares, algo parecido a un paisaje artificial con poco o ningún parecido con el original.

Un análisis por separado del comercio, el dinero y el mercado resulta, en consecuencia, conveniente.

1. Formas de comercio

Desde el punto de vista substantivo, el comercio es un método relativamente pacífico de adquirir bienes de los que no se dispone de manera inmediata. Es algo externo al grupo, similar a las actividades que suelen asociarse con las expediciones de caza o de captura de esclavos, o con las incursiones piratas. En cualquier caso, de lo que se trata es de la adquisición y transporte de bienes situados a distancia. Lo que distingue al comercio de la búsqueda de caza, de saqueo, de pillaje, de maderas raras o de animales exóticos, es la bilateralidad del movimiento, que también asegura su carácter bastante regular y abiertamente pacífico.

Desde el punto de vista cataláctico, el comercio es un movimiento de bienes que pasa por el mercado. Todos los productos —bienes producidos para la venta— son objetos potenciales de comercio; un producto se desplaza en una dirección, otro en la contraria; el movi-

miento está controlado por los precios: comercio y mercado son cotérminos. Todo comercio es comercio de mercado.

Además, como la caza, la incursión y las expediciones, en las condiciones indígenas, el comercio no es tanto la actividad de un individuo como la actividad de un grupo, en este sentido estrechamente afín de la organización del galanteo o el emparejamiento, que suele relacionarse con la adquisición de mujeres situadas a distancia por medios *más o* menos pacíficos. De este modo, el comercio se centra en la reunión de distintas comunidades uno de cuyos propósitos es el intercambio de bienes. Tales reuniones, a diferencia de los mercados formadores de precios, no producen índices de intercambio, sino que por el contrario, presuponen todos los índices. Tampoco están implicadas las personas de los comerciantes individuales ni las ganancias individuales. Tanto si un jefe o un rey actúa en nombre de la comunidad después de haber reunido los bienes «exportables» de sus miembros como si el grupo se reúne masivamente con su contrapartida en la playa con el propósito de intercambiar, en cualquier caso los procedimientos son esencialmente colectivos. Los intercambios entre «asociados en el comercio» son frecuentes, pero también lo es, por supuesto, la asociación en el galanteo y el emparejamiento. Las actividades individuales y las colectivas se entrelazan.

El énfasis en la «adquisición de bienes situados a distancia» como elemento constitutivo del comercio debe sacar a la luz el papel dominante que representa el interés importador en la temprana historia del comercio. En el siglo diecinueve los intereses exportadores aparecían grandes (un fenómeno típicamente cataláctico).

Puesto que algo tiene que transportarse a una cierta distancia y en los dos sentidos opuestos, el comercio, por la naturaleza de las cosas, tiene cierto número de constituyentes como el personal, los bienes, el transporte y la bilateralidad, cada uno de los cuales puede descomponerse según criterios sociológicos o tecnológicamente significativos. Siguiendo estos cuatro factores podemos esperar aprender algo sobre el cambiante lugar que el comercio ha ocupado en la sociedad. En primer lugar, las personas que participan en el comercio. «La adquisición de bienes a distancia» puede practicarse por motivos que se relacionen con la posición del comerciante en la sociedad, y por regla general implica elementos de obligación o servicio público (motivo de estatus); o bien puede hacerse por la ganancia material que recaiga sobre él personalmente por las transacciones de compra y venta que pasen por sus manos (motivo del beneficio). Apesar de las muchas combinaciones posibles de estos incentivos, el honor y la obligación, por una parte, y el beneficio por la otra sobresalen como motivaciones originarias agudamente diferenciadas. Si el «motivo de estatus», como suele ser el caso, se refuerza con el beneficio material, este último no adopta por regla general la forma de beneficio hecho en el intercambio, sino más bien de riqueza o dote de renta de la tierra que el rey o el templo o el señor concede *al* comerciante a manera de recompensa. Tal como son las cosas, los beneficios hechos en el intercambio no suelen ser más que peque-

ñas sumas que no tienen comparación con la riqueza concedida por el señor al comerciante fértil en recursos y venturosamente afortunado. De este modo, quien comercia en nombre de la obligación y el honor se hace rico, mientras que quien comercia por el sucio lucro se queda pobre, una razón más de por qué los motivos lucrativos se oscurecen en la sociedad arcaica.

Otra forma de aproximarse al problema del personal es desde el ángulo de nivel de vida supuestamente adecuado a su estatus según la comunidad a que pertenecen.

La sociedad arcaica no conoce, por regla general, otra figura de comerciante que la perteneciente a la cima o el fondo de la escala social. El primero está relacionado con la dirección y el estado, en cuanto necesidad de las condiciones militares y políticas el otro depende para su subsistencia del rudo trabajo del transporte. El hecho tiene gran importancia para la comprensión del comercio en los tiempos antiguos. No puede haber comerciantes de clase media, al menos entre los ciudadanos. Aparte del lejano oriente, que ahora debemos dejar de lado, sólo hay noticias de tres ejemplos significativos de amplia clase media comercial en los tiempos premodernos: el mercader griego de linaje en gran medida méteco de las ciudades-estado del Mediterráneo oriental; el ubicuo comerciante islámico que injertó las tradiciones marítimas helenísticas en las formas del bazar; y por último, los descendientes de la «espuma flotante» de Pirenne de la Europa occidental, una especie de méteco continental del segundo tercio de la edad media. La clásica clase media preconizada por Aristóteles era una clase terrateniente, en absoluto una clase comercial.

Una tercera forma de aproximación es más estrictamente histórica. Los tipos de comerciantes de la antigüedad fueron el *tamkarum*, el méteco o extraño residente y el «extranjero».

Los *tamkarum* dominaron la escena en Mesopotamia desde los principios de Sumeria hasta la aparición del Islam, es decir, unos 3.000 años. Egipto, China, India, Palestina, la Mesoamérica de la preconquista o el África occidental indígena no conocían otro tipo de comerciante. El *metic* se volvió por primera vez históricamente notable en Atenas y otras ciudades griegas como mercader de clase baja, y con el helenismo se creció hasta convertirse en el prototipo de la clase media comercial levantina o griego-parlante desde el valle del Indo hasta las columnas de Hércules. El *extranjero* es, por supuesto, ubicuo. Lleva a cabo el comercio con tripulaciones extranjeras y en suelo extranjero; no «pertenece» a la comunidad ni disfruta del semiestatus de extraño residente, sino que es miembro de una comunidad completamente distinta.

Una cuarta distinción es antropológica. Proporciona la clave de esta figura peculiar, el extranjero que comercia. Aunque el número de «personas comerciantes» a que pertenecían estos «extranjeros» era relativamente pequeño, explican la ampliamente extendida institución del «comercio pasivo». Entre nosotros mismos, las personas que se dedican al comercio se diferencian también en un importante

aspecto: los comerciantes propiamente dichos, como pedimos denominarlos, dependían exclusivamente para su subsistencia del comercio en el que, directa o indirectamente, estaba implicada toda la población, como en el caso de los fenicios, los habitantes de Rodas, los habitantes de Gades (la moderna Cádiz) o, en algunos períodos, los armenios y los judíos; en el caso de los otros —un «grupo más numeroso»— el comercio sólo era *una* de las ocupaciones en que, de vez en cuando, participaba una parte considerable de la población, viajando al extranjero, a veces con sus familias, o en períodos más largos o más cortos. Los haussa y los mandingo del Sudán occidental proporcionan ejemplos. Los últimos también son conocidos como duala, pero, como ha resultado recientemente, sólo cuando comercian en el extranjero. Antes eran tenidos por un pueblo distinto por quienes visitaban durante las actividades comerciales.

En segundo lugar, la organización del comercio en los primeros tiempos debía diferir según los bienes que se transportaran, la distancia a recorrer, los obstáculos a superar por los transportistas y las condiciones ecológicas y políticas de la aventura. Por ésta, si no por otra razón, todo el comercio original era específico. Los bienes y su transporte hacían que fuera así. En estas condiciones, no puede existir nada parecido al comercio «en general».

El comercio administrado tiene sus firmes cimientos en las relaciones de pacto que son más o menos formales. Puesto que, por regla general, el interés importador es determinante por ambas partes, el comercio se desarrolla por canales controlados por la administración. El comercio de exportación suele estar organizado de forma similar. En consecuencia, todo el comercio se desarrolla por métodos administrativos. Esto se extiende a la forma en que se hacen las transacciones comerciales, incluyendo los dispositivos referentes a los «índices» o proporciones de las unidades que se intercambian; los servicios portuarios; el peso; la comprobación de la calidad; el intercambio físico de bienes; el almacenamiento; la conservación; el control del personal comercial; la reglamentación de los «pagos»; los créditos; las diferencias de precios. Algunos de estos asuntos, naturalmente, están relacionados con la recogida de los bienes de exportación y la distribución de los importados, ambas cosas pertenecientes a la esfera redistributiva del sistema económico doméstico. Los bienes que se importan mutuamente se normalizan con respecto a la calidad y el envase, el peso y otros criterios fácilmente discernibles. Sólo pueden comerciarse tales «bienes comerciales». Las equivalencias se establecen en simples relaciones de unidades; en principio, el comercio es de uno por uno.

El regateo no forma parte de los procedimientos; las equivalencias se establecen de una vez por todas. Pero dado que no puede evitarse que se presenten ajustes en circunstancias cambiantes, el regateo sólo se practica en *artículos distintos del precio*, como las medidas, la calidad o los medios de pago. La calidad de los productos alimenticios, la capacidad y peso de las unidades utilizadas, las proporciones de los medios de cambio, si se utilizan varios conjuntamente,

pueden dar lugar a discusiones interminables. A veces incluso se «negocian» los «beneficios». Lo racional del procedimiento consiste, por supuesto, en mantener precios invariables; si deben ajustarse a las verdaderas situaciones de abastecimiento, como en una emergencia, esto se manifiesta como comerciar dos-a-uno o dos y medio-a-uno o, como diríamos nosotros, al 100 por cien o al 150 por cien de beneficio. Este método de regatear sobre el beneficio a precios estables, que pudo ser bastante general en la sociedad arcaica, está bien documentado en el Sudán central en una época tan tardía como el siglo diecinueve.

El comercio administrado presupone organizaciones comerciales relativamente permanentes como los estados o, por lo menos, compañías establecidas por ellos. El entendimiento con los indígenas puede ser tácito, como ocurre en el caso de las relaciones consuetudinarias o tradicionales. Entre organismos soberanos, no obstante, el comercio presupone tratados formales, incluso en los tiempos relativamente primitivos del segundo milenio antes de J. C.

Una vez establecidas en una región, bajo la solemne protección de los dioses, las formas administrativa de comercio pueden practicarse sin ningún tratado anterior. La principal institución como ahora comenzamos a comprender, es el puerto comercial, como denominamos aquí a este emplazamiento de todo el comercio exterior administrativo. El puerto comercial ofrece seguridad militar para el poder del interior; protección civil al comerciante extranjero; servicio de fondeadero, desembarque y almacenamiento; el beneficio de las autoridades jurídicas; acuerdo sobre los bienes a comerciar; acuerdo sobre las «proporciones» de los distintos bienes comerciales en los fardos mixtos o «clasificados».

El comercio de mercado es la tercera forma típica de comerciar. En este caso, el intercambio es la forma de integración que relaciona mutuamente a los asociados. Esta variante relativamente moderna del comercio liberó un torrente de riqueza material sobre Europa occidental y Norteamérica. Aunque actualmente en recesión, sigue siendo con mucha diferencia el más importante de todos. La amplitud de los bienes comerciables —las mercancías— es prácticamente ilimitada y la organización del comercio de mercado sigue las líneas trazadas por el mecanismo oferta-demanda-precio. El mecanismo del mercado muestra su inmensa amplitud de aplicaciones al ser adaptable para la manipulación no sólo de bienes, sino también de todos los elementos del mismo comercio —almacenamiento, transporte, riesgo, crédito, pagos, etc.— mediante la formación de mercados especiales para flete, seguros, crédito a corto plazo, capital, espacio para depósitos, servicios de banco, etcétera.

El principal interés actual del historiador de la economía se orienta hacia las siguientes cuestiones: ¿Cuándo y cómo se vinculó el comercio a los mercados? ¿En qué época y en qué lugar encontramos la solución general conocida como comercio de mercado? Estrictamente hablando, tales cuestiones han sido excluidas bajo

la influencia de la lógica cataláctica, que tiende a fusionar el comercio y el mercado de forma inseparable.

2. Usos del dinero

La definición cataláctica del dinero es la de medio de intercambio indirecto. El dinero moderno se utiliza para pagar y como un «standard» precisamente porque es un medio de intercambio. De este modo, nuestro dinero es dinero para «todos los propósitos». Otros usos del dinero son simplemente variantes de poca importancia de este uso de intercambio y todos los usos del dinero dependen de la existencia de mercados.

La definición substantiva del dinero, como la del comercio, es independiente de los mercados. Se deriva de los usos concretos a que se dedican objetos cuantificables. Estos usos son de pago, de standard y de intercambio. El dinero, por tanto, se define aquí como los objetos cuantificables que se utilizan en uno o varios de estos usos. El problema es si es posible definir de forma independiente tales usos.

Las definiciones de los distintos usos del dinero constan de dos criterios: la situación sociológicamente definida en que aparece el uso y la operación que realiza con los objetos monetarios en tal situación.

El pago es la ejecución de las obligaciones en que objetos cuantificables cambian de manos. Esta situación no se remite aquí a un solo tipo de obligación, sino a varios, puesto que sólo si se utiliza un objeto para descargarse de más de una obligación puede hablarse de él como «medio de pago» en el sentido diferenciado del término (en otro caso la obligación simplemente debe ejecutarse en la especie en que se paga).

El uso del dinero como pago forma parte de sus usos más normales en los primeros tiempos. La obligación no nace en este caso normalmente de las transacciones. En las sociedades primitivas no estratificadas, los pagos se hacen regularmente en relación con instituciones como el precio de la novia, el dinero de la sangre y las multas. En la sociedad arcaica, tales pagos continúan, pero quedan oscurecidos por las obligaciones consuetudinarias, los impuestos, las rentas y los tributos que dan lugar a pagos en gran escala.

El uso normal o contabilizador del dinero consiste en la igualación de cantidades de distintas clases de bienes para propósitos concretos. La «situación» es o bien de trueque o bien de almacenamiento y manejo de productos básicos; la «operación» consiste en asignar rótulos numéricos a los distintos objetos para facilitar la manipulación de esos objetos. Así, en el caso de frutos básicos se puede conseguir la posibilidad de planificar, equilibrar y presupuestar, así como una contabilidad general.

El uso normal del dinero es esencial para la elasticidad de un sistema redistributivo. La igualación de objetos como los productos básicos cebada, madera y aceite, en que tienen que pagarse los impuestos o la renta, o alternativamente reclamar raciones o salarios,

es vital, puesto que asegura la posibilidad de elección entre los distintos frutos básicos tanto para el que paga como para el que reclama. Al mismo tiempo, se crea la precondition de unas finanzas «en especies» en gran escala, que presupone la noción de fondos y balances, en otras palabras, la intercambiabilidad de los frutos básicos.

El uso de intercambio del dinero nace de la necesidad de objetos cuantificables para el intercambio indirecto. La «operación» consiste en la adquisición de unidades de tales objetos mediante el intercambio directo, con objeto de adquirir los objetos deseados mediante un nuevo acto de intercambio. A veces los objetos de dinero son valiosos desde el principio y el doble intercambio está diseñado simplemente para conseguir una cantidad creciente de los mismos objetos. Tal uso de los objetos cuantificables no se desarrolla por azarosos actos de trueque —una imaginación favorecida por el racionalismo del siglo dieciocho—, sino más bien en conexión con el comercio organizado, especialmente en los mercados. En ausencia de mercados, el uso de intercambio del dinero no pasa de ser un rasgo cultural subordinado. La sorprendente reluctancia de los grandes pueblos comerciales de la antigüedad como Tiro y Cartago a adoptar monedas, la nueva forma de dinero eminentemente adecuada para el intercambio, puede haberse debido al hecho de que los puertos comerciales de los imperios comerciales no estaban organizados como mercados, sino como «puertos de comercio».

Deben hacerse notar dos extensiones de la significación del dinero. Una amplía la definición de dinero a otros objetos distintos de los físicos, a saber, las unidades ideales; la otra abarca, junto a los tres usos convencionales del dinero, el uso de objetos monetarios como instrumentos operacionales.

Las unidades ideales son meras verbalizaciones o símbolos escritos que se utilizan como si fueran unidades cuantificables, sobre todo para el pago o como standard. La «operación» consiste en la manipulación de las cuentas de deudas según las reglas del juego. Tales cuentas son hechos normales en la vida primitiva y no, como se ha creído con frecuencia, peculiares de las modernas economías monetarizadas. Las primeras economías de templo de Mesopotamia así como los primeros comerciantes asirios practicaban el arreglo de cuentas sin intervención de objetos monetarios.

Por el otro extremo, parece aconsejable no omitir la mención de los instrumentos operacionales entre los usos del dinero, aunque sean excepcionales. Ocasionalmente se utilizaron objetos cuantificables en las sociedades arcaicas para propósitos aritméticos, estadísticos, impositivos, administrativos y otros no monetarios relacionados con la vida económica. En el siglo dieciocho, se utilizó el dinero de cauris Whydah para fines estadísticos y las judías *damba* (nunca utilizadas como dinero) servían como peso del oro y, por esta propiedad, fueron inteligentemente utilizadas como instrumento de contabilidad.

El dinero primitivo, como hemos visto, es un dinero para propósitos especiales. Se utilizan diferentes clases de objetos en los diferentes usos del dinero; además, los usos se instituyen independiente-

mente unos de otros. Las implicaciones son de las más distintas naturalezas. No hay contradicción implícita, por ejemplo, en «pagar» con un medio con el que no se puede comprar, ni en utilizar objetos como «standard» que no se utilizan como medio de intercambio. En la Babilonia de Hammurabi, la cebada era el medio de pago; la plata era el standard universal; en el intercambio, del que había muy poco, se utilizaban ambos junto con el aceite, la madera y otros alimentos básicos. Resulta visible porque los usos del dinero —como las actividades comerciales— pueden alcanzar un nivel de desarrollo casi ilimitado, no sólo fuera de las economías dominadas por el mercado, sino incluso en la misma ausencia de mercado.

3. Elementos del mercado

Ahora el propio mercado. Catalácticamente, el mercado es el *locus* de intercambio; mercado e intercambio son coextensos. Pues según el postulado cataláctico, la vida económica es a la vez reducible a actos de intercambio efectuados mediante regateo y se materializa en el mercado. El intercambio, pues, se describe como la relación económica, con el mercado como la institución económica. La definición del mercado deriva lógicamente de las premisas catalácticas.

Según la amplitud de los términos substantivos, mercado e intercambio tienen características empíricas independientes. ¿Cuál es entonces el significado de intercambio y mercado? ¿Y en qué medida están necesariamente conectados?

El intercambio, substantivamente definido, es el movimiento mutuo de apropiación de bienes entre manos. Tal movimiento, como hemos visto, puede ocurrir con índices fijos o con índices contractuales. Solamente el último es un resultado del regateo entre los asociados.

Por lo tanto, siempre que hay intercambio, hay un índice. Esto es cierto tanto si el índice se crea contractualmente como si es fijo. Debe notarse que el intercambio a precios contractuales es idéntico en el intercambio cataláctico y en «el intercambio como forma de integración». Sólo esta clase de intercambio está característicamente limitada a un tipo concreto de institución de mercado, a saber, los mercados formadores de precios.

Las instituciones del mercado deben definirse como instituciones que abarcan una multitud de oferta o una multitud de demanda, o bien ambas. Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda, a su vez, se definirán como una multiplicidad de manos deseosas de adquirir, o alternativamente de vender, bienes mediante intercambio. Aunque las instituciones del mercado sean, por tanto, instituciones de intercambio, el mercado y el intercambio *no* son cotérminos. El intercambio a índices fijos se presenta bajo formas de integración recíprocas o redistributivas; el intercambio a índices contractuales, como hemos dicho, está limitado a los mercados formadores de precios. Puede parecer paradójico que el intercambio a índices fijos pueda ser compatible con cualquier forma de integración, excepto con

la de intercambio: sin embargo, esto se deduce lógicamente de que sólo el intercambio contractual represente el intercambio en el sentido cataláctico del término, en el que es una forma de integración. La mejor forma de aproximarse al mundo de las instituciones de mercado parece ser en términos de los «elementos del mercado». En último término, no sólo sirve como guía a través de la diversidad de configuraciones subsumidas bajo el nombre de mercados e instituciones del tipo del mercado, sino también como herramienta con que diseccionar algunos de los conceptos convencionales que obstruyen nuestra comprensión de tales instituciones.

Dos elementos del mercado deben considerarse específicos, a saber: las multitudes de oferta y las multitudes de demanda; si cada una de ellas está presente hablaremos de una institución de mercado (si están presentes ambas, la llamaremos mercado, e institución del tipo del mercado si sólo una de ellas). A continuación, en importancia, va el elemento de la equivalencia, es decir, el índice del intercambio; según el carácter de la equivalencia, los mercados son mercados de precios fijos o mercados formadores de precios.

La concurrencia es otra característica de algunas instituciones de mercado, como los mercados formadores de precios y las subastas, pero, al contrario que las equivalencias, la concurrencia económica se restringe a los mercados. Por último, hay elementos que pueden designarse como funcionales. Por regla general, se presentan aparte de las instituciones de mercado, pero si bien hacen su aparición junto a las multitudes de oferta y las multitudes de demanda, modelan estas instituciones de una forma que puede tener gran relevancia práctica. Entre estos elementos se cuentan el emplazamiento físico, los bienes presentes, la costumbre y la ley.

La diversidad de las instituciones de mercado se ha oscurecido en los últimos tiempos en nombre del concepto formal del mecanismo de oferta-demanda-precio. No es sorprendente que sea a propósito de los términos axiales oferta, demanda y precio cómo la aproximación substantiva conduce a una significativa ampliación de nuestra perspectiva.

Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda se han descrito antes como elementos del mercado distintos y separados. Con respecto al mercado moderno, esto sería, desde luego, inadmisibles; existe en éste un nivel de precios en el que los osos se vuelven toros y otro nivel de precios en el que el milagro se invierte. Esto ha inducido a muchos a pasar por encima el hecho de que, en cualquier otro mercado que no sea el de tipo moderno, los compradores y los vendedores son distintos. También esto ha proporcionado apoyo a una doble falsa concepción. En primer lugar, la «oferta» y la «demanda» aparecen como fuerzas elementales combinadas, mientras que, en realidad, cada una de ellas consta de dos componentes muy distintos, a saber, una cantidad de *bienes*, por una parte, y cierto número de *personas*, relacionadas como compradores o como vendedores con esos bienes, por otra. En segundo lugar, «oferta y demanda» parecen inseparables como hermanos siameses, mientras que en realidad cons-

tituyen distintos grupos de personas, según si venden los bienes como recursos, o bien si los buscan como necesidades. Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda no necesitan, por tanto, estar presentes juntas. Por ejemplo, cuando se subasta el botín por el general victorioso al mejor postor, sólo hay pruebas de una multitud de demanda; de manera similar, sólo concurre una multitud de oferta cuando se asignan contratos a los proyectos más baratos. Sin embargo, las subastas y los arbitrajes estaban muy extendidos en la sociedad arcaica, y en la antigua Grecia las subastas ocuparon un lugar entre los precursores del mercado propiamente dicho. Esta diferenciación de las multitudes de «oferta» y «demanda» conforma la organización de todas las instituciones de mercado premodernas.

Por lo que se refiere al elemento del mercado comúnmente denominado «precio», aquí se ha subsumido bajo la categoría de equivalencias. La utilización de este término general ayudará a evitar malentendidos. El precio sugiere fluctuación, mientras que la equivalencia carece de esta asociación. La misma expresión precio «fijo» o «determinado» sugiere que el precio, antes de haber sido fijado o determinado, era apto para cambiar. De este modo, el mismo lenguaje hace difícil traspasar el verdadero estado de cosas, a saber, que el «precio» originalmente es una cantidad rígidamente fijada, en cuya ausencia no puede iniciarse el comercio. Los precios cambiantes o fluctuantes de carácter competitivo son un desarrollo relativamente reciente y sus formas de aparición constituyen uno de los principales temas de la historia económica de la antigüedad. Tradicionalmente se suponía que el orden era el inverso: se concebía el precio como el resultado del comercio y del intercambio, no como su precondition.

El «precio» es como se designa a las proporciones cuantitativas entre bienes de distintas clases efectuada mediante trueque o regateo. Esta forma de equivalencia es la característica de las economías integradas mediante el intercambio. Pero las equivalencias no se limitan de ninguna forma a las relaciones de intercambio. Bajo una forma de integración redistributiva, las equivalencias también son normales. Designan la relación cuantitativa entre las distintas clases de bienes que son aceptables para el pago de impuestos, rentas, obligaciones, multas, o bien que denotan las cualificaciones para el estatus cívico que dependen de un censo de la propiedad. La equivalencia también puede fijar la proporción en que pueden exigirse los salarios en especies, según la elección del beneficiario. La elasticidad de un sistema de finanzas en forma de alimentos básicos —la planificación, el equilibrio y la contabilidad— se articula sobre este instrumento. En este caso, la equivalencia no es solo lo que debe darse *por* otro bien, sino lo que puede reclamarse *en lugar* de él. Bajo las formas recíprocas de integración, además, las equivalencias determinan la cantidad que es «correcta» en relación con el grupo simétricamente colocado. Evidentemente, este contexto de comportamiento difiere tanto del intercambio como de la redistribución.

Los sistemas de precios, tal como se han desarrollado a lo largo del tiempo, pueden contener capas de equivalencias que histórica-

mente se han originado bajo distintas formas de integración. Los precios de mercado helenísticos presentan amplias pruebas de haber derivado de unas equivalencias redistributivas de las civilizaciones cuneiformes que los precedieron. Las treinta monedas de plata como precio del hombre por traicionar a Jesús fue una pequeña variante de la equivalencia de un esclavo según se establece en el código de Hammurabi unos 1,700 años antes. Las equivalencias redistributivas soviéticas, por otra parte, han sido durante largo tiempo un eco de los precios mundiales de mercado del siglo diecinueve. Estos últimos, a su vez, también tienen sus predecesores. Max Weber observó que, debido a la ausencia de bases de costes, el capitalismo occidental no hubiera sido posible a no ser por la red medieval de precios, rentas consuetudinarias, etc., reguladas y saturadas, un legado de los gremios y los feudos. De este modo, los sistemas de precios pueden tener una historia institucional propia en términos de los tipos de equivalencias que han participado en su creación.

Con ayuda de los conceptos no catalácticos de comercio, dinero y mercados de esta clase, es como mejor se pueden abordar y finalmente explicar, como esperamos, problemas tan fundamentales de la historia social y económica como los precios fluctuantes y el desarrollo del comercio de mercado.

En conclusión: un examen crítico de las definiciones catalácticas de comercio, dinero y mercado debe hacer accesible cierto número de conceptos que constituyen los materiales brutos de las ciencias sociales en su aspecto económico. La fuerza de este reconocimiento en cuestiones de teoría, política y perspectiva deben considerarse a la luz de las graduales transformaciones institucionales que han ido operando desde la primera guerra mundial. Incluso con respecto al mismo sistema de mercado, el mercado como única trama de referencias es algo que se ha quedado anticuado. Sin embargo, como debe comprenderse con mayor claridad de lo que a veces se ha hecho en el pasado, el mercado no puede ser suplantado como trama general de referencias a menos que las ciencias sociales consigan desarrollar una trama de referencias más amplia, a la que sea referible el propio mercado. De hecho, ésta es nuestra principal tarea intelectual en el campo de los estudios económicos. Como hemos intentado mostrar, tal estructura conceptual tendría que basarse en el significado substantivo de lo económico.

GEORGE DALTON

TEORÍA ECONÓMICA Y SOCIEDAD PRIMITIVA¹

La economía es el estudio de ese amplio aspecto de la actividad humana que se ocupa de los recursos, sus limitaciones y usos, y la organización donde quiera que tengan relación con las necesidades humanas. En las modernas sociedades industriales, los economistas han desarrollado una elaborada técnica para el estudio de esta organización y han creado un cuerpo de generalizaciones sobre ella. Todavía está en discusión hasta qué punto esta técnica y estas generalizaciones pueden aplicarse al estudio de las comunidades primitivas (Firt, 1958 pág. 63).

Algunas ambigüedades de la literatura de la antropología económica provienen de una falta de claridad en lo relativo a la relevancia de la teoría económica occidental a la organización económica de las comunidades primitivas (Knight, 1941; Herskovits, 1940; 1941), Los antropólogos que se ocupan de la economía primitiva algunas veces buscan prepararse estudiando la economía de su propia sociedad, con la esperanza de adquirir categorías y técnicas analíticas y útiles conocimientos. Tal procedimiento parece especialmente razonable teniendo en cuenta el éxito de la teoría económica formal en el análisis del sistema económico occidental. No obstante, no basta con comprender que gran parte de la teoría económica no es aplicable a los sistemas económicos primitivos.

El hecho de que la atención de los economistas se haya centrado de forma tan exclusiva justamente en aquellos aspectos de nuestro sistema económico que es menos probable que se encuen-

1. Estoy muy agradecido a Karl Polanyi, de la Universidad de Columbia, y a Paul Bohannan, de la Northwestern University, por sus provechosas críticas y sugerencias. Gran parte del artículo consiste en una aplicación de la obra del profesor Polanyi (1944, 1947, 1957) a los problemas concretos que se tratan. Parte del texto procede de mi disertación doctoral (Dalton, 1959a).

tren entre los pueblos sin escritura ha confundido a los antropólogos que se dirigen a los tratados económicos para clarificar problemas y métodos del estudio de los sistemas económicos de las sociedades sin escritura (Herskovits, 1952, pág. 53), Este artículo presenta algunas de las razones por las que la teoría económica no puede aplicarse fructíferamente al estudio de las comunidades primitivas y sugiere una perspectiva de aproximación alternativa para el tratamiento analítico de la economía primitiva.

Teoría económica y economía de mercado

El propósito de esta sección es describir aquellos rasgos organizativos especiales de la economía occidental para cuyo análisis fue creada la teoría económica formal. Y luego mostrar por qué la teoría económica formal, a la que así se ha llegado, no puede utilizarse para analizar las estructuras y los procesos esencialmente distintos de la organización económica primitiva.

Tanto el método como el contenido de la teoría económica fueron conformados por dos rasgos centrales de la Inglaterra del siglo XIX: el industrialismo de fábrica y la organización de mercado. El intercambio de mercado, como principio de integración a nivel de toda la economía, obliga a los participantes a conformarse a reglas muy concretas. *Todo el mundo se gana la subsistencia vendiendo algo en el mercado.* Los trabajadores deben vender su trabajo, los propietarios de tierra el uso de su tierra y de los recursos naturales de ella, los propietarios de granjas o fábricas deben vender los productos finales. El mismo mecanismo de mercado hace las transacciones de los factores ingredientes de la producción —trabajo, tierra, recursos naturales, finanzas, transporte— así como de los bienes de consumo y de los servicios en todas sus variedades.

El intercambio no se refiere únicamente a la existencia de lugares de mercado (emplazamientos en que se congregan vendedores y compradores), sino de forma más importante al proceso organizativo de compra y venta a precios monetarios que es el mecanismo de hacer transacciones con productos materiales, trabajo y recursos naturales. En la economía occidental, tales transacciones suelen ocurrir fuera de los lugares de mercado. Por ejemplo, el trabajo no se lleva a un lugar de mercado para su venta, pero su uso se compra y se vende mediante el mismo proceso de formación de precios que se produce mediante las transacciones de artículos en un lugar de mercado. La tierra también se convierte en una mercancía de mercado, cuya propiedad o uso es algo que se compra y se vende por un precio en dinero determinado por las mismas fuerzas del intercambio mercantil que determinan los precios del trabajo y de los artículos materiales. De hecho, las fuerzas del mercado de coste y demanda que hacen las transacciones de los artículos materiales, como el trigo, están funcionalmente vinculadas a aquellas que hacen las transacciones del trabajo y los recursos de la tierra que producen el trigo. Un cambio

del precio del trigo «afecta» al precio de la renta de la tierra triguera y al precio de los salarios del trabajo agrícola. El uso de la tierra y el trabajo se reorganiza en respuesta a tales cambios de precios porque los propietarios de la tierra y los trabajadores dependen para su subsistencia del precio en dinero de su tierra y de su trabajo, que a su vez depende del precio de venta del producto material que producen la tierra y el trabajo. Esto es lo que se quiere decir con el mecanismo del mercado o el principio del mercado, integran —juntos en una forma de mutua dependencia— a los componentes de la economía.

El rasgo diferenciador de la economía organizada en forma de mercado es, pues, la especial naturaleza de la interdependencia: toda subsistencia material proviene de la venta de algo a través del mecanismo del mercado; los ingredientes de la producción de recursos y el trabajo están organizados para la compra y venta de la misma manera como se producen artículos materiales; los precios de mercado reorganizan los usos de los recursos y del trabajo. Los economistas resumen el proceso esencial en la expresión taquigráfica de que los precios de mercado asignan los recursos entre los distintos usos productivos posibles, y los ingresos por salarios, beneficios, rentas e intereses entre los propietarios de los recursos.

El énfasis se debe poner en que es la organización del mercado la que obliga a los participantes a buscar una autogananancia material; todos deben vender algo con valor en el mercado para adquirir los medios materiales de existencia. El «hombre económico» de la economía del siglo XIX no era un mito, sino una sucinta expresión de un hecho institucional: la necesidad de cada una de las unidades atomísticas de un sistema de intercambio de mercado e impersonal de ganarse la subsistencia mediante la venta en el mercado.

A todo lo largo del siglo XIX —desde Malthus y Ricardo hasta Alfred Marshall— se desarrolló un cuerpo de análisis económico formal que se ocupaba, fundamentalmente, de un único conjunto de cuestiones: ¿cuáles son las fuerzas que determinan los precios en una economía industrial con organización de mercado? Tal concentración teórica sobre la mecánica de los precios era simplemente un reflejo del papel integrador crucial de los precios en la determinación de las producciones y los ingresos.

Además, el sistema de mercado funcionaba de forma que se autorregulaba. La «economía» era una entidad con cohesión separada de los demás subsistemas de la sociedad. Es cierto que el estado protegía la propiedad y obligaba al cumplimiento de los contratos, pero ni el estado ni la familia ni la religión controlaban la organización del mercado ni los precios resultantes. Cuando las instituciones chocaban con las fuerzas del mercado, lo hacían sólo de forma indirecta afectando a las condiciones de la oferta o la demanda (como es el caso de la demanda de pescado en los países católicos) y en consecuencia a los precios. La estructura del mercado se autorregulaba en el sentido de que exigía que los componentes del sistema se movieran —la tierra para cambiar de uso, el trabajo para cambiar de localización o de ocupación— en respuesta a los cambios de los precios que se produ-

cían en el mercado. Los cambios de los precios inducen a compradores y vendedores a «economizar», es decir, a buscar la reducción de los costes monetarios o el aumento de los beneficios monetarios. Los métodos de producción, así como la elección de los artículos a producir, estaban dirigidos por los precios del mercado. Una condición para emprender la producción es que el productor debe esperar conseguir un beneficio, que consiste en la diferencia en dinero entre dos conjuntos de precios: los que determinan sus costos de producción y los que determinan sus ingresos por ventas.

Cuando la organización de mercado abarca toda la economía crea una «sociedad de mercado», en el sentido de que la organización social tiene que adaptarse a las necesidades del mercado para permitir la provisión continuada de bienes materiales y de ingresos en dinero con que adquirir los bienes.

Una economía de mercado sólo puede existir en una sociedad de mercado... una economía de mercado debe abarcar todos los elementos de la industria, incluyendo el trabajo, la tierra y el dinero... Pero el trabajo y la tierra no son otra cosa que los propios seres humanos de que consta cada sociedad y el medio ambiente natural en que existe. Incluirlos en el mecanismo del mercado significa subordinar la substancia de la propia sociedad a las leyes del mercado (Polanyi, 1944, pág. 71).

Por ejemplo, que los trabajadores se ven obligados a vender su trabajo por el salario que determina el mercado significa que deben trasladarse a mercados de trabajo remunerativos cuando su actual empleo y salario bajan. La localización de la población, en consecuencia, se conforma a las necesidades que registra el mercado de trabajo.

Por último, una economía de mercado está muy descentralizada. Consta de una multitud de transacciones de compra y venta relacionadas, pero individuales. Las unidades operativas son las firmas comerciales individuales que compran recursos y venden productos, y las familias individuales que compran bienes domésticos y venden trabajo y otros recursos. Tal descentralización refuerza la concepción atomística de la sociedad como un simple agregado de individuos autointeresados.

Se plantea la cuestión de ¿por qué se cree que el cuerpo de teoría económica procedente de una matriz institucional tan especial tiene relevancia analítica para todas las economías, incluyendo la economía? Las razones son varias.

Los economistas ingleses creadores de la teoría económica formal basaban sus análisis en postulados que parecían estructurados en el universo físico y, por tanto, eran universalmente aplicables (Polanyi, 1944, capítulo 10). Además, la derogación de los controles económicos mercantilistas y la consiguiente formación de mercados de amplitud nacional permitió a los economistas clásicos utilizar una perspectiva «economicista»: enfocar la economía como algo distinto de la socie-

dad, considerar la economía como si tuviera una coherencia interior y autonomía que permitiera la derivación de leyes económicas diferenciadas que parecían operar con independencia de las instituciones sociales.

Especialmente significativo en la obra de los clásicos fue la delimitación de la motivación puramente «económica» (la autogranancia material), a la vez como necesaria y suficiente para inducir a los trabajadores a conformarse a las necesidades del mercado. Por ejemplo, al solicitar la derogación de las Poor Laws (leyes sobre los pobres) que garantizaban la subsistencia como derecho social tradicional, William Townsend basaba su argumentación en la afirmación de que la fuerza «natural» del miedo al hambre era el más eficaz inductor al trabajo.

El hambre domará a los animales más fieros, enseñará decencia y civismo, obediencia y sometimiento, a los más perversos. En general, sólo el hambre puede espolearlos y estimularlos al trabajo; sin embargo, nuestras leyes han dicho que nunca tendrán hambre. Las leyes, debe confesarse, han dicho igualmente que serán obligados a trabajar. Pero entonces la obligación legal se atiende con muchos problemas, violencia y ruido; crea mala voluntad y nunca puede dar lugar a un servicio bueno y aceptable: mientras que la amenaza del hambre, no sólo es una presión apacible, silenciosa y constante, sino el motivo más natural para la industria y el trabajo, y que da lugar al más poderoso esfuerzo (Townsend, 1786, citado en Polanyi, 1944, págs. 113-114)².

En el caso de Malthus también la inmutable biología era el punto de partida para derivar las leyes económicas: que la fertilidad natural de los seres humanos hace escasear la comida a consecuencia de la presión del crecimiento de la población, le condujo a deducir su teoría de la subsistencia de los salarios. Las conclusiones de la biología —que la población de toda la vida vegetal y animal únicamente está limitada por el abastecimiento de alimentos— fueron proyectadas sobre el mundo social.

El postulado de Ricardo, la «ley» de los rendimientos decrecientes, era también un fenómeno natural de donde dedujo su teoría de la distribución de los ingresos: si uno o más ingredientes de la población, como la tierra, está fijado en una cantidad, entonces, el crecimiento del producto constará de incrementos decrecientes. En economía de mercado, los propietarios del ingrediente fijo (los propie-

2. Como señala Polanyi, el hambre es natural en el sentido biológico, pero no es sinónimo de incentivo para producir. Se convierte en tal incentivo si la sociedad hace que comer dependa específicamente de la producción del individuo, como de hecho hizo la temprana economía de mercado. Para concepciones similares a las de Townsend, de que solo la pobreza y el miedo al hambre pueden hacer que las clases bajas se vuelvan industriosas, véase Bendix (1956, págs. 63-82); sobre los orígenes de la economía de mercado del *laissez-faire* en Inglaterra, véase también Keynes (1926).

tarios de la tierra) ganarán a expensas de los otros (trabajadores y empresarios).

El utilitarismo proporcionó la sanción final, de nuevo a manera de ley universal: el interés personal como la fuente de toda acción humana. La búsqueda de la ganancia material individual necesita ser el único regulador del sistema económico basado en la naturaleza física del hombre y del universo.

La concepción general que tenía Bentham es la que prevalece ampliamente hoy... Creo que concluiremos antes de acabar el curso que el grueso de la teoría económica ortodoxa, tal como la tenemos en el momento actual (1935), se basa en una concepción de la naturaleza humana que no es muy distinta de la que Jeremy Bentham trazó de esta manera formal (Mitchell, 1949 pág. 92).

Los supuestos paramétricos de los antiguos análisis económicos aparecen como hechos físicos. Las leyes derivadas de la economía de mercado se presentaban, por tanto, con la autoridad de la naturaleza. Parecía que los procesos económicos tenían leyes físicas distintas propias de cada uno, divorciadas de la convención social (Polanyi, 1944, pág. 115).

La aproximación economicista, que separaba la economía de la sociedad y creaba un cuerpo de análisis teórico del industrialismo de mercado, recibió, más entrado el siglo XIX, una expresión más refinada en las obras de Stanley Jevons, Carl Menger, John B. Clark y Alfred Marshall. Lo que importa para nuestro propósito es que los refinamientos teóricos de los neoclásicos también derivaban, parece, de verdades universales: que la condición de «escasez natural» (insuficiencia de recursos con respecto a las ilimitadas necesidades materiales) necesitaba la elección marginal, si se pretendía satisfacer el máximo de necesidades materiales.

Es importante señalar que la situación de «escasez» —tan relevante para la economía de mercado— llegó a considerarse un hecho universal y una nueva base para suponer la relevancia universal de la teoría económica.

La necesidad institucional de que los individuos persigan el interés personal en una economía de mercado, tiene reflejos ideológicos en la forma de las generalizaciones sobre la naturaleza del «hombre» en sociedad. Uno de ellos es la homilía de manual de que las necesidades materiales del hombre son insaciables, un dicho que suele implicar la inmutabilidad del impulso genético. Si las necesidades materiales del hombre son insaciables, entonces por definición, existe escasez de los medios de obtenerlas: no importa la cantidad absoluta de recursos, son escasos, es decir, insuficientes en comparación con el deseo ilimitado de los bienes finales que producen. Si el hombre pone gran énfasis en la satisfacción de sus insaciables necesidades materiales, entonces el economizar y el cálculo racional tienen por objeto organizar una ordenación preferida de los usos de los recur-

sos. Pero, si éste es siempre el caso de una comunidad real, es un resultado *socialmente* determinado: un resultado que sólo se produce en una sociedad que confiera gran valor a la adquisición material en relación con otras consecuencias y cuya estructura institucional empuje a sus miembros a comportarse en consecuencia (Mead, 1937; Fustfeld, 1957, pág. 343).

En la medida en que la cadena silogística —las necesidades materiales del hombre son infinitas, sus medios materiales son finitos, por tanto, la adquisición material máxima exige el cálculo economizador— se considera con relevancia universal, es incorrecta y equivocada. Confunde el postulado, universalmente correcto, derivado *de la biología* —la existencia del hombre requiere un continuo sostenimiento material—, con un tipo especial de orientación *social*: la organización social del hombre le impele siempre a desear más bienes materiales de los que tiene en cualquier momento y le hace valorar tal adquisición material más que la consecución de otras metas sociales con las que puede estar en conflicto. Si se ve desde el principio que el grado de importancia que se concede a la adquisición material está de lo más concretamente determinado por las instituciones y valores sociales, entonces, de ahí se deduce inmediatamente que la presencia, ausencia o el grado de «escasez» existente de medios materiales para la consecución (en cualquier sociedad) también depende de las circunstancias sociales y no de las físicas³.

No es cierto, como afirman algunos textos de antropología económica que los postulados de escasez y cálculo economizador tengan relevancia universal.

Los elementos de escasez y elección, que son los factores sobresalientes de la experiencia humana que dan su razón de ser a la ciencia económica, se basan psicológicamente en terreno firme. ...Nuestra preocupación fundamental en estas páginas es comprender las implicaciones interculturales del proceso de economizar (Herskovits, 1952, págs. 3 y 4).

Es una unión de dos significados distintos del concepto «económico» lo que está en la raíz de la equivocada suposición de la escasez universal y de la equivocada conclusión de que la teoría económica formal tiene relevancia para todas las economías. Es necesaria la clarificación de los dos puntos: qué es lo que todos los sistemas económicos —igual el occidental que el primitivo— tienen en común; y la naturaleza de las diferencias estructurales entre ellos que hace que la teoría económica occidental sea inaplicable al análisis de la economía primitiva.

3. En el sentido del economista, "escasez" no significa escasez física, sino una situación de insuficiencia en relación con el deseo. En la economía de mercado, cualquier artículo que tiene un precio en el mercado se considera *escaso*. Por así decirlo, la escasez es una fracción: el numerador representa los recursos disponibles, y el denominador el deseo de productos materiales. Irónicamente, el énfasis que en los Estados Unidos se pone en la adquisición material hace muy "escaso" el factor recursos en la sociedad más abundante del mundo.

Los dos significados de económico⁴

La palabra «económico» tiene dos significados distintos e independientes, ambos de uso común, pero que difieren esencialmente en la medida en que pueden aplicarse fructíferamente a las estructuras del mundo real. En el sentido substantivo, económico se refiere a la provisión de bienes materiales que satisfacen necesidades biológicas y sociales. El significado substantivo es de aplicabilidad perfectamente general, porque independientemente de las diferencias del medio ambiente natural, las técnicas de producción o los rasgos culturales, todas las comunidades se componen de seres humanos cuya existencia biosocial depende de la provisión continuada de artículos materiales.

El problema básico es universal: no sólo tener bastante comida para mantenerse vivos, sino también satisfacer las exigencias de los gustos personales, las normas religiosas y una multitud de obligaciones sociales, todas tan importantes para la vida del grupo como la mera subsistencia para la vida del organismo (Herskovits, 1952, pág. 294).

Los grandes agentes de provisión de medios materiales son en todas partes los mismos: la dotación natural y la cooperación de los habitantes.

Podemos dirigirnos antes que nada a aquellos factores humanos y ecológicos que proporcionan los bienes y servicios que satisfacen las exigencias de la vida, tanto biológicas como psicológicas, y que constituyen el corazón de cualquier sistema económico. De alguna forma, estos factores están presentes en todas partes: sin su interacción la vida, tal como nosotros la conocemos, no podría existir (Herskovits, 1952, pág. 8).

Por tanto, se puede hablar, con significado inequívoco, del sistema «económico» del Imperio romano, de los indios kwakiutl, de la Orden de Monjes Benedictinos, de la Inglaterra del siglo XIX o de la Rusia soviética, significando únicamente los procesos y las estructuras organizativas por los que se proporcionan los bienes materiales; no es necesario presuponer nada de antemano sobre necesarias técnicas, motivaciones ni tipos específicos de organización económica.

La existencia de algún tipo de estructura económica *sistemática* va implícita por las siguientes razones: la explotación de los recursos naturales exige el uso de una técnica para la adquisición o creación de bienes materiales (horticultura, agricultura, caza, manufactura). La utilización de la técnica y de los recursos naturales, junto con la necesidad de distribuir los bienes entre los habitantes, exige con-

cretos dispositivos institucionales —reglas estructurales del juego— para asegurar un abastecimiento continuo, es decir, para asegurar la repetición del proceso. Los participantes también dependen unos de otros por otras razones: la utilización de la técnica, la división del trabajo, el medio ambiente natural y el hecho de que los procesos económicos tengan lugar dentro de una comunidad social, todo hace necesaria la utilización de alguna pauta reconocida de derechos y obligaciones. Las reglas integran el uso de los recursos materiales y la técnica y asegura la continuada cooperación en la provisión de bienes naturales que nosotros denominados «sistema» económico. No obstante, el significado substantivo de económico no es analíticamente informativo para la investigación de las economías concretas debido a la diversidad de técnicas y estructuras institucionales que existen. Pero tiene el mérito de señalar y explicar la existencia general de exigencias organizativas para la provisión continua de bienes materiales que debe satisfacer cualquier sociedad. Por supuesto, es lo que los antropólogos suelen querer decir cuando se refieren a los aspectos «económicos» de la sociedad primitiva.

El segundo significado de económico se describe con los términos «economical» (procedimiento económico) y «economizing» (proceso que economiza los recursos). Denota un conjunto especial de reglas diseñadas para llevar al máximo el logro de algún fin o minimizar el gasto de algunos medios. Cuatro aspectos de este significado formal de económico merecen destacarse.

1) No tienen ninguna conexión necesaria con el significado substantivo de económico. Sería prejuicioso suponer que la provisión organizada de bienes materiales debe lograrse universalmente mediante el cálculo economizador; si tal es el caso de alguna economía concreta sólo puede determinarse por investigación empírica.

2) De ninguna forma necesita confinarse el cálculo economizador a la creación, la distribución o el uso de los bienes materiales. Más bien proviene de la lógica general de la acción racional que es apropiada para gran número de situaciones teóricas y empíricas; éstas tienen en común los fines explícitos, los medios delimitados y las normas concretas de elecciones alternativas para el logro de los fines con los medios establecidos. Por ejemplo, el cálculo economizador no relacionado con la organización económica substantiva aparece en juegos como el ajedrez, en los problemas militares y en la preparación de los exámenes académicos: cada una de estas cosas entraña la designación de medios específicos para conseguir la maximización de un fin.

3) Un campo fundamental del análisis económico occidental, la teoría de los precios y de la distribución, es una aplicación del significado formal de económico —cálculo economizador— a un conjunto especial de condiciones y prácticas organizativas para la provisión de bienes materiales: que la adquisición de artículos materiales se valore mucho en comparación con la consecución de otras metas; que el factor recursos son por tanto escasos (insuficientes en cantidad para lograr todos los fines) y tienen múltiples aplicaciones (capaces de

4. Estoy en deuda con Karl Polanyi por su iluminadora distinción entre los dos significados de lo económico (Polanyi, 1957b, 1959; Hopkins, 1957).

satisfacer más de un fin); que los fines para los que los medios materiales deben utilizarse están escalonados (con distintas preferencias); que la jerarquía de fines preferidos es conocida; y que las reglas para relacionar los recursos plurifuncionales y escasos con los fines escalonados es tal que (a) cualquier fin material debe satisfacerse con sólo los recursos mínimos necesarios para su satisfacción; y (b) que ningún medio pueda dedicarse a los fines de menor importancia hasta que se haya logrado la provisión de los fines mayores (Robbins, 1932).

4) La fructífera aplicación de la teoría económica derivada del significado formal de económico depende de la existencia de una economía substantiva, del mundo real, organizada de tal forma que por lo menos algunos de los postulados concretos del análisis estén institucionalmente satisfechos. Si los miembros de una sociedad no muestran una predisposición economizadora en su utilización de los medios (utilizan más del mínimo necesario para conseguir un fin), sus reglas de organización social dictan que algunos medios sólo deben utilizarse para un fin (tal como la religión prohíbe que se recoja más de una cosecha en la tierra) o bien no hay una situación de «escasez», debido a que la adquisición desmesurada de bienes materiales no se considera socialmente de importancia fundamental, entonces el análisis económico formal no puede proporcionar comprensión si se aplica a tal sistema económico (Knight, 1941; Fusfeld, 1957; Neale, 1957b).

Producción industrial de mercado occidental y economía primitiva

Una característica sobresaliente del industrialismo organizado en forma de mercado es que ambos significados de económico son relevantes. La estructura económica substantiva, mediante la cual se proporciona satisfacción material, consta de un conjunto especial de prácticas economizadoras aplicadas a las situaciones de escasez. Los participantes necesitan bienes materiales para sobrevivir; la estructura de mercado obliga a la actuación economizadora para su adquisición y proporciona estabilidad y unidad integradora a tal realización. El complejo institucional que integra el sistema—que reúne los esfuerzos de cada uno y asegura la provisión continuada de bienes materiales— es el mecanismo de oferta-demanda-precio. La conformidad a las reglas del mercado se efectúa mediante la concurrencia y mediante la motivación correspondiente a la estructura del sistema: la búsqueda institucionalizada de interés personal material mediante la participación en el mercado. Uno tiene que atenerse a las reglas del mercado para conseguir la subsistencia material en un sistema económico con organización de mercado.

Debe añadirse que, al igual que la organización competitiva de mercado, la utilización de la tecnología maquinista impone una necesidad similar de cálculos economizadores (de los medios). Al margen de quién sea el propietario, las máquinas son caras. En el contexto de la propiedad privada y la organización de mercado, los potenciales

castigos del mercado en forma de pérdidas de dinero estimulan a economizar. El esfuerzo competitivo por los beneficios—la fuente de la subsistencia material en el caso de los propietarios—requiere una utilización eficiente de la máquina que minimice los costos. En el contexto de la propiedad estatal y la planificación central, la utilización del ahorro es necesario para el logro de las metas prioritarias: llevar al máximo el producto, crecimiento rápido y producción de componentes del producto del tipo de los bienes materiales y de capital. Tanto los Estados Unidos como la Unión Soviética utilizan mecanismos estructurados de economizar tales como la contabilidad de costos, la obligación contractual de asegurar un abastecimiento continuado de recursos, disciplina de la autoridad jerárquica dentro de la organización de la fábrica, y formación de precios y salarios de tal forma que se economice en la utilización de los recursos más escasos. Que toda sociedad deba tener una organización económica substantiva para proporcionar los bienes materiales de existencia no quiere decir que todas deban tener ese conjunto especial de instituciones de intercambio del mercado para cuyo análisis, exclusivamente, fue diseñada la teoría económica formal. Verdaderamente, cada vez hay más datos de que la economía integrada por el mercado es histórica y antropológicamente rara.

Una considerable masa de datos van en contra de la noción de que las necesidades humanas son ilimitadas, de que los incentivos financieros desplazan la mano de obra de las ocupaciones no industriales a las industriales y de que, de este modo, el obrero potencial debe ser concebido como esperando con alegría las restricciones tradicionales. Algunas de estas pruebas pueden interpretarse en términos de «conducta racional», pero no en términos de maximización económica. Es característico que al obrero potencial de las zonas subdesarrolladas se le exija que abandone las formas tradicionales de organización y las obligaciones recíprocas que se combinaban para proporcionarle seguridad, tanto material como afectiva. El sistema de parentesco de cualquier sociedad no industrial es probable que suponga una importante barrera a la movilidad individual, porque es un sistema de seguridad social, porque es el centro de ventajas y valores positivos, y porque las obligaciones de los parientes en el sentido extenso es probable que reduzcan el atractivo efectivo de las gratificaciones individuales (Moore, 1955b, págs. 158-159).

Karl Polanyi y sus colaboradores (Polanyi, Arensberg, Pearson, 1957) han demostrado que existen por lo menos dos principios integradores de organización económica distintos del mercado, para cuyo análisis es inadecuada la teoría económica convencional. Pero tal es la tenacidad de la creencia en que la teoría del mercado es universalmente aplicable—incluso para estructuras que no son de mercado ni industriales— que un economista dice lo siguiente:

¿Cuáles son las cualidades que, se afirma, poseen las economías primitivas y acrácicas para cuyo estudio no sirve el análisis convencional? Son: precios inflexibles o perezosos o bien proporciones de intercambio; abastecimiento inelástico (a veces absolutamente inelástico); demanda inelástica (a veces absolutamente inelástica).

Las instancias específicas enumeradas por los autores —es decir, precios fijos, equivalencias consuetudinarias o estatutarias, intercambio de regalos, comercio administrado, comercio de estatus, asociación comercial, la influencia del parentesco, la magia y la etiqueta en el comportamiento económico, los agrupamientos no competitivos— parecen caer en una o varias de estas categorías.

...ahora bien, la doctrina y las técnicas convencionales de la economía formal tienen mucho que decir sobre las economías o los mercados en que se presentan las inflexibilidades y las no elasticidades. No es cierto que el análisis económico no pueda realizar tareas predictivas útiles en tales economías (Rotenberg, 1958, pág. 676).

La utilización de los conceptos de la teoría de los precios como «demanda inelástica» al referirse a las economías primitivas indica una implícita orientación de mercado: el prejuicio de la organización económica mediante el supuesto a priori de que la estructura de mercado —o su equivalente funcional— tienen existencia universal. Una orientación de mercado supone que la teoría económica es universalmente aplicable porque supone que las situaciones de escasez son universales y en todas partes obligan materialmente a economizar para obtener un provecho personal, como se hace en la maximización de la utilidad del consumidor y en la producción con el mínimo coste,

Es cierto que la teoría económica tiene mucho que decir sobre las situaciones de oferta y demanda inelásticas. Pero es también cierto que lo que dice se refiere a sectores económicos organizados de tal forma que los ingredientes de los recursos y los productos de la producción se compran y venden a través del mecanismo del mercado. Como señala correctamente Herskovits, la teoría económica requiere precios determinados por el mercado para poderse aplicar.

El problema de cómo fluye el valor a partir de las fluctuaciones de la oferta y la demanda es de carácter esencialmente matemático, necesita un índice cuantitativo del contenido en el precio tal como se manifiesta en el mercado para permitir su análisis (Herskovits, 1952, pág. 49).

La importancia de la obra de Polanyi y sus colaboradores consiste en que el mecanismo de mercado abarcando toda la economía, la economización de los medios para obtener un provecho personal y el comercio monetario exterior e interior no existen como pauta integradora en las economías primitivas de que se ocupan. Más bien

ocurre que la producción y la distribución de los bienes materiales están organizadas mediante principios transaccionales esencialmente distintos del intercambio de mercado.

Pues en estas sociedades, la producción y la distribución implican poco la motivación del beneficio, y el trabajo sólo se alquila en casos especiales (Herskovits, 1952, pág. 11).

El proceso de distribución se establece de este modo, en muchas tribus, en una matriz no económica [no economizadora de los medios], que adopta la forma de intercambio ceremonial y de regalos (Herskovits, 1952, pág. 155).

Las pautas integradoras que existen ampliamente en la economía primitiva son 1) la reciprocidad, es decir, regalo material y devolución de regalo, inducido por obligaciones sociales derivadas, típicamente, del parentesco, como en el caso de los habitantes de las islas Trobriand; y 2) la redistribución, la canalización de bienes y servicios hacia centros distribuidores determinados (por regla general, el rey, el jefe o el sacerdote), que luego los redistribuyen entre sus subordinados en general, proporcionando servicios de la comunidad y haciendo asignaciones concretas a los individuos según su estatus político, religioso o militar. La redistribución suele ir acompañada de reciprocidad, que fue el principio dominante en el antiguo Egipto, el antiguo México, Dahomey y por regla general en las sociedades feudales (Malinowski, 1922; Thurnwald, 1932; Herskovits, 1952, capítulo 19; Mauss, 1925; Firth, 1958, págs. 65 y 68-69).

...toda la vida tribal está atravesada por un constante dar y tomar; que cada ceremonia, cada acto tradicional y legal se hace con el acompañamiento de un regalo material y el regalo de devolución; que la riqueza, que se da y se recibe, es uno de los principales instrumentos de la organización social, del poder del jefe, de las obligaciones de parentesco y de las relaciones jurídicas (Malinowski, 1922, pág. 167).

Es necesario resaltar de nuevo la importancia que tiene, para la antropología económica, la distinción entre el significado substantivo y el formal de económico.

Que todas las sociedades deben tener una organización económica substantiva significa que habrán similitudes (y en consecuencia bases para la comparación) incluso entre economías muy distintas (pongamos las islas Trobriand y los Estados Unidos actuales). De este modo, se puede hablar con sentido de la creación, distribución y utilización de los bienes materiales en cada uno de ellos, así como de los roles del dinero y el comercio exterior, y de la organización de la tenencia de la tierra. No obstante —y éste es el punto subestimado—, el hecho de que los Estados Unidos estén penetrantemente organizados en forma de mercado e industrializados (y por tanto sean susceptibles del

análisis de la teoría económica formal), mientras que las Trobriand no, *hace más importante la diferencia entre ambos, en procesos y organización económicos, que las similitudes*, especialmente en los asuntos que interesan al antropólogo⁵.

Hay tres maneras de clarificar el tema y reforzar lo dicho: 1) Contratar las cuestiones de interés económico para el antropólogo con las que los economistas se hacen en su propio campo. 2) Mostrar que los mecanismos, prácticas y procesos económicos comunes a las economías primitivas y occidentales están institucionalizados de forma distinta y suelen funcionar de forma distinta y para diferentes propósitos. 3) Citar ejemplos que muestren cómo se deducen resultados equivocados de la suposición de que la organización económica primitiva es funcionalmente equivalente a la economía occidental y de partir de la conclusión de que la economía primitiva es susceptible de ser analizada por la teoría económica formal.

Las cuestiones que interesan al antropólogo que investiga los aspectos generales de la economía primitiva podrían clasificarse, quizás, en seis categorías superpuestas:

1) Los procesos tecnológicos. ¿Se trata de horticultores, pescadores, cazadores, etc.? ¿Qué ingenios técnicos se utilizan? ¿Cómo se construyen las canoas y las casas, se cultiva la tierra, se hacen las trampas para los peces?

2) ¿Cuál es el nivel de subsistencia material y cuál su grado de seguridad?

3) ¿Cuáles son las condiciones ecológicas? ¿Cuál es la dotación natural (clima, conducciones de agua, la extensión y fertilidad de la tierra) de donde se extrae la subsistencia?

4) ¿Qué procesos e ingenios económicos se utilizan y cómo funcionan? ¿Existen usos del dinero? Si es así, ¿para qué tipo de transacciones? ¿De qué bienes se hacen transacciones sin utilizar dinero? ¿Se utiliza más de una clase de dinero? ¿Hay lugares de mercado o comercio exterior? Si es así, ¿cómo están organizados y qué artículos cambian? ¿Existen precios o relaciones de equivalencia para los bienes que cambian de manos? ¿Cómo se determinan?

5) ¿Cuál es el lugar de la «economía» en la sociedad? ¿Cómo están organizados los procesos de producción, las transacciones de bienes materiales, los servicios de la mano de obra y la utilización de la tierra? ¿Cómo están relacionados con la estructura de parentesco,

5. Compárense las dos siguientes exposiciones: "Tanto si consideramos las motivaciones subyacentes de las actividades económicas de los pueblos sin escritura ni industria maquiñista, o las instituciones que constituyen el entramado de los sistemas económicos de las sociedades ágrafas y no industrializadas, resulta claro que éstas se dirigen hacia los mismos fines y sustancialmente utilizan los mismos medios para conseguir esos fines, que los pueblos equipados con escritura y con la tecnología superior de la sociedades históricas" (Herskovits, 1952, pag. 487). "Tanto si observamos las zonas subdesarrolladas como si observamos las más industrializadas, un punto teórico fundamental resulta evidente. Este punto es la gran complejidad de la motivación humana. Los hombres trabajan por tantas razones como valores hay para servir con tal actividad y se negarán a trabajar donde no sirva a sus valores. El hecho de que el sistema industrial ponga el énfasis en los valores que dicta el mercado y en los incentivos que proporcionan las demandas monetarias en el mercado no debe cegarnos sobre la diversidad de fines o la diversidad de medios que existen para su satisfacción" (Moore, 1955b, pag. 162).

la religión, la autoridad política y otras instituciones sociales? ¿Con arreglo a qué principios cambian de manos y de localización las cosas y los servicios de la mano de obra? ¿Cuál es la naturaleza de la interdependencia económica que permite que se practique la división del trabajo? ¿Cuáles son los motivos socialmente sancionados que inducen y conforman la participación en la actividad económica sustantiva? ¿Cómo se asegura con continuidad el abastecimiento de artículos materiales? ¿Cómo se trata a los ineficaces, los excepcionalmente eficientes y los recalcitrantes?

6) ¿Son estas esferas económicas distintas, con distintos principios operativos y normas de valor cada una? (Du Bois, 1936; Steiner, 1954; Polanyi, 1957a; Bohannan, 1959). ¿Es significativo, en términos de los concretos bienes con que se hacen las transacciones, los procesos y mecanismos que los tramitan y los juicios de valor que confieren a tales transacciones los participantes, distinguir entre la esfera de prestigio y de subsistencia? ¿Hay artículos de riqueza o artículos que circulan dentro de una élite? ¿Se lleva a cabo el comercio exterior según los mismos principios que las transacciones interiores?

Los economistas no se ocupan directamente de la tecnología, las instituciones sociales ni el medio ambiente físico. Tales cuestiones se consideran dadas, en el sentido de que existen como una parte del medio ambiente total del industrialismo con organización de mercado, dentro del cual funciona el mecanismo económico.

Es *precisamente* la distinta clase de variables que utiliza lo que, para el economista, distingue en cualquier caso a la economía de las demás ciencias. La economía estudia los precios; las cantidades de mercancías intercambiadas, producidas y consumidas; los tipos de interés, los impuestos, las tarifas: su abstracción básica es la mercancía. Busca encontrar una relación razonable de estabilidad entre estas variables, pero son las variables y no las relaciones las que delimitan el objeto de estudio de la ciencia (Boulding, 1957, pag. 318).

La tecnología, el medio ambiente físico y las instituciones sociales sólo tienen interés en casos especiales: cuando afectan a las variables económicas por que se interesa el economista. Dos ejemplos ilustrarán esto.

Para los problemas del crecimiento y la determinación del producto agregado de una economía industrial de mercado, un factor muy importante es el dinero gastado por las firmas comerciales en la compra de nuevas plantas y equipos. Al cambiar el complejo de los costes, las proporciones que se utilizan de ingredientes de recursos y las expectativas de los beneficios, una innovación en la técnica de producir afectará a los planes de inversión anuales, y por eso tienen interés para el economista. Pero el interés del antropólogo por la tecnología es, a la vez, más directo y algo distinto. El economista no está interesado por cómo se construye la máquina y funciona (ni en la organización social de la fábrica) como el antropólogo lo está

en cómo se construye, funciona, comparte y hereda una trampa para peces.

Lo que es más importante, esto es cierto para las instituciones sociales. En las raras ocasiones en que el economista tiene en cuenta el parentesco, la religión o el estado, sólo lo hace por un propósito especial: cuando tienen un impacto significativo sobre las cantidades económicas; por ejemplo, el impacto de los programas estatales en apoyo de los precios e ingresos agrícolas. Puesto que la organización de la economía de mercado es una entidad cohesiva en sí misma, el economista puede describir y analizar el campo de los procesos de interés para la economía sin hacer referencia a lo social⁶. Por el contrario, la íntima integración de las instituciones sociales y económicas en la sociedad primitiva hace imposible que el antropólogo describa lo económico sin, al mismo tiempo, mostrar su relación con lo social.

Básicamente, el antropólogo no se plantea el mismo conjunto de preguntas que el economista. El asunto de la antropología no es la economía; más bien es algo que podríamos llamar «etnoeconomía»... una exposición de las categorías de pensamiento y lenguaje, de las ideas, los principios de acción, en cuyos términos los pueblos institucionalizan la ocupación de ganarse la vida... Pues la tarea del antropólogo consiste en explicar cómo la gente se gana la vida, luego en clasificar estos modos... y teorizar sobre la forma en que están vinculados con otros atributos sociales o culturales (Bohannan, 1958).

Los intercambios de las sociedades arcaicas que él [Mauss] examina son actividades o movimientos sociales totales. Son, al mismo tiempo, económicos, jurídicos, morales, estéticos, religiosos, mitológicos y sociomorfológicos. Por tanto, su significación sólo puede comprenderse si se conciben como una realidad concreta compleja (Evans-Pritchard, 1954, pág. VII).

Ninguno de los problemas que interesan a cada una ni los métodos de análisis son los mismos para la economía y para la antropología económica.

6. El grado de autonomía de los procesos de mercado ha sido elásticamente reducida en los sistemas angloamericanos, especialmente en los últimos treinta años. Las experiencias de la depresión y la guerra han provocado amplias reformas estructurales, aumentando el número y la variedad de los controles sociales sobre los procesos de mercado. Algunos ejemplos son la ley del salario mínimo y el apoyo a los precios agrícolas; también el aumento del gasto público y los impuestos para la guerra, el bienestar, el pleno empleo y para propósitos de desarrollo. Desde el punto de vista de este artículo, dos consecuencias del aumento del control del mercado en occidente son que la teoría formal de los precios se aplica actualmente con menos utilidad a la economía occidental, y que han aumentado las zonas de similitud entre la organización económica occidental y la de la sociedad primitiva (Dalton, 1959a, capítulo 6; 1959b).

Mecanismos económicos

Un punto de alguna importancia es que cierto número de mecanismos, prácticas y procesos económicos —el uso del dinero, el comercio exterior, la división del trabajo, los lugares de mercado, la deuda, los precios— se presentan tanto en la economía occidental como en la primitiva. Pero concluir, por el hecho de que ambos los utilicen, que su organización, funcionamiento o propósito debe ser esencialmente igual en la economía primitiva que en la nuestra no se sostiene⁷. Sin embargo, esto va a veces implícito en la literatura de la antropología económica,

...no puede haber ninguna división del trabajo sin que se produzca como consecuencia una economía de intercambio. La universalidad del hecho de la división del trabajo, incluso si sólo se traza por el sexo, subestima la esencial corrección del razonamiento que ha hecho del intercambio y la distribución los factores básicos de toda teoría económica (Herskovits, 1952, pág. 13).

Seguramente se podría concluir que, puesto que la división del trabajo se practica en los Estados Unidos, en la Rusia soviética y en las islas Trobriand, los mismos principios de «intercambio» son operativos en los tres. Todo lo que se puede deducir de la universalidad de la división del trabajo es una tautología; allí dondequiera que se practica existe una interdependencia estructural y debe haber medios institucionales para que las personas adquieran lo que no producen ellas mismas⁸. La forma básica de los medios institucionales para tal intercambio de cualquier economía sólo puede establecerse mediante la investigación empírica.

Y al igual que con el mecanismo de producción, el sistema de distribución, aunque universal en la vida social humana, adopta, un enorme número de formas (Herskovits, 1952, pág. 12).

De manera similar, cuando comparamos los mecanismos económicos occidentales con los que parecen su contrapartida en la economía primitiva, resulta claro que las diferencias de organización y funcionamiento son más importantes que sus similitudes. La clarificación de este punto es especialmente necesaria para entender la naturaleza de los usos del dinero, el comercio exterior y los lugares de mercado de la economía primitiva (Polanyi, 1957a).

7. Sólo es necesario señalar que tanto el sistema soviético como el norteamericano emplean la moneda, la división del trabajo, el comercio exterior, los lugares de mercado, etc., para indicar que mecanismos económicos similares pueden adaptarse a estructuras organizativas nada similares y utilizarse para distintos propósitos. Esta cuestión no resultaba evidente en el siglo XIX porque todas las economías occidentales industrializadas estaban integradas mediante la misma pauta de intercambio de mercado (Neale, 1957b; Pearson, 1957c).

8. El famoso aforismo de Adam Smith —que la división del trabajo está limitada por la amplitud del mercado— es, desde luego, cierto para la economía de mercado. Lo cual *no* significa que la previa existencia de la organización de mercado sea condición necesaria para que se practique la división del trabajo. La división del trabajo basada en el sexo parece ser universal.

En la economía occidental de mercado, el dinero es dinero para todos los propósitos, sirviendo el mismo dinero en todos los sectores de transacciones como medio de intercambio, standard de valor, depósito de valor y como medio de pago (por ejemplo, de deudas). Pocas transacciones económicas tienen lugar sin la utilización del dinero; y la única clase de dinero —convenientemente intercambiable como depósito bancario, papel moneda y moneda— es de uso general. No es un accidente que las cosas sean así: el uso de dinero para todos los propósitos es un requisito de la economía con organización de mercado, porque todos los ingredientes de trabajo y recursos, así como los productos acabados, deben llevar un precio que se exprese en el mismo dinero con objeto de que, mediante el mecanismo de intercambio de mercado, los compradores y vendedores puedan hacer transacciones entre ellos. El uso del mismo instrumento monetario hace que los distintos artículos sean tanto comensurables como «mercancías», es decir, cosas que se compran y venden, y por tanto su valor puede compararse. (De hecho, el dinero mismo se convierte en una mercancía que se comercia, cuyo precio es el tipo de interés.)

En cambio, cuando la economía primitiva utiliza dinero, no se trata de dinero para todos los propósitos; cada clase se utiliza únicamente para un campo especial de transacciones; así, se utiliza el ganado como dinero para adquirir novia o pagar una deuda de sangre, pero no para adquirir alimentos o productos artesanales. En la economía primitiva, un determinado objeto monetario únicamente suele servir para un uso, como cuando se calculan las deudas en términos de varitas de bronce, pero en realidad se pagan en tiras de tela (Bohannan, 1959). Lo que debe resaltarse es que las diferencias en usos del dinero entre la economía primitiva y la occidental de mercado son indicadores de las diferencias subyacentes en los principios de las transacciones de la integración económica (como la reciprocidad, la redistribución y el intercambio de mercado). La disposición de los recursos naturales, de los productos materiales y del trabajo suelen estar compartimentados por separado en la economía primitiva. Con frecuencia, se hacen transacciones de ellos sin utilizar dinero, y nunca entran en los lugares de mercado ni sufren transacciones mediante el mecanismo del mercado de compra y venta. Más bien cambian de manos y de localización en las distintas esferas económicas de acuerdo con distintos conjuntos de reglas sociales, como las obligaciones de parentesco inducen a un intercambio de regalos; o como la obligación política induce al pago a una autoridad central.

Lo mismo ocurre también con otros instrumentos comunes a las economías primitiva y occidental. La aplicación acrítica a la economía primitiva de categorías occidentales tan familiares como comercio exterior y mercado oscurecen diferencias esenciales. Por regla general no son equivalentes funcionales, sino prácticas similares de una forma bastante superficial, no sólo organizadas de forma distinta, sino con frecuencia con distintos propósitos tanto económicos como sociológicos (Firth, 1958, pág. 63).

Por ejemplo, en la economía occidental las exportaciones y las importaciones son transacciones que se hacen mediante el mismo sistema de mercado que los intercambios interiores, tanto nacionales como locales. En la economía primitiva, el mecanismo para las transacciones que se utiliza en el comercio exterior a veces es claramente distinto del que se utiliza en el interior; además, las transacciones del comercio exterior que no son del tipo de las de mercado se presentan con frecuencia. Algunos ejemplos son el ñame-pescado y el comercio kula de regalos de las Trobriand (Malinowski, 1922) y el comercio políticamente administrado de artículos de élite tan típico de África occidental (Arnold, 1957). Otro punto distinto es que el comercio exterior de la economía primitiva está inducido por la no disponibilidad en el interior de los artículos de importación. De hecho, tal parece ser invariablemente la racionalidad del comercio exterior de los primitivos (Herskovits, 1952, págs. 36-37 y 181; Polanyi, 1957a, 1957b). Por el contrario, en las economías occidentales de mercado, el comercio exterior tiene lugar según el principio del menor costo: se importa lo que puede producirse en el interior si tales importaciones son más baratas que sus equivalentes domésticos. El principio del mercado de economizar al costo mínimo, que traspasa toda la producción y venta interior, caracteriza igualmente al comercio exterior.

Especial importancia tiene el hecho de que donde existen mercados en la economía primitiva, invariablemente se reducen a los artículos materiales manufacturados; *rara vez, si es que alguna, se hacen transacciones de tierra o trabajo mediante el mecanismo de formación de precios del intercambio de mercado*. Los precios que se forman en los mercados locales no reasignan el trabajo ni otros recursos que forman parte de la producción, como en el sistema occidental de mercado. Ni el uso de la tierra ni la localización del trabajo responden a los cambios de los precios de mercado, porque el sostenimiento de la subsistencia no depende de la venía en el mercado. En la economía primitiva el mercado es local, específico y circunscrito; sus precios resultantes no tienen un efecto retroactivo sobre las esferas no mercantiles de la economía. La comunidad primitiva suele tener un lugar de mercado, pero no un sistema de mercado; es decir, un complejo de mercado integrando recursos y producción mediante el cual la mayor parte de los individuos adquieren sus medios de subsistencia.

Es indicativo que en la antropología económica el término «mercado» siempre se utilice para significar «lugar de mercado»: un emplazamiento real donde los bienes cambian de manos mediante compra y venta (Neale, 1957b). En la economía occidental, el término mercado no sólo se aplica a los emplazamientos específicos de lugares de mercado como un agrupamiento de tiendas al por menor y a sitios

9. Max Weber contrapuso las economías primitivas y arcaicas con las modernas, singularizando dos rasgos del capitalismo industrial con organización de mercado como históricamente únicos: que la provisión de un amplio campo de las necesidades materiales diarias se organiza mediante la compra y venta de mercado y que "Las personas deben tener presente que no solo están legalmente en situación de, sino que también son económicamente forzados a, vender su trabajo en el mercado sin restricciones" (Weber, 1923, págs. 276-277).

donde la propiedad cambia de manos pero no los bienes mismos (el Stock Exchange de Nueva York, el Wheat Pit de Chicago), sino también a las difusas fuerzas económicas del intercambio de mercado: el mecanismo muy extendido de la oferta-demanda-precio que sistemáticamente hace las transacciones de recursos, trabajo y producto, sin tener en cuenta su concreto emplazamiento —bazares, tienda al por menor, firma de alquileres— en que se localizan tales transacciones. De hecho, allí donde existe un mecanismo de mercado que abarca toda la economía tiene poca importancia dónde esté el lugar de mercado, lo que se indica en expresiones como el «mercado» de automóviles o de trabajo para ingenieros, que significa la masa de potenciales compradores o vendedores de algo, estén localizados dondequiera que sea. Otro indicador de la importancia, complejidad y rol especial del mercado en el sistema económico occidental es que las fuerzas del mercado se clasifican de muchas formas: mercados controlados y no controlados; mercados de productos y de ingredientes; mercados locales, nacionales e internacionales; mercados competitivos y oligopolistas.

En resumen, la economía industrial occidental se organiza mediante el principio del mercado y la utilización de dinero para todos los propósitos: ambos lo penetran todo, están interrelacionados y tienden a homogeneizar la mayor parte de los sectores de la producción y de la distribución. La economía de mercado ha sido apropiadamente denominada «unicéntrica», por la gran diversidad de artículos materiales y de trabajo con que hace transacciones en la esfera del intercambio de mercado (Bohannon, 1959). Por el contrario, la economía primitiva es «multicéntrica» y los centros dominantes se organizan por pautas de integración que no son de mercado, como la reciprocidad y la redistribución: se utiliza dinero para usos especiales y el intercambio en el lugar de mercado es subordinado y limitado (Polanyi, 1957a),

Una economía monetaria es una economía de mercado

Un punto anteriormente mencionado que merece un tratamiento aparte se refiere a la utilización por parte del antropólogo del término «economía monetaria» como expresión taquigráfica del tipo de organización económica que prevalece en occidente. Así, Watson (*Tribal Cohesión in a Money Economy*, 1958) utiliza el término para describir cómo los mambwe se ausentan temporalmente de sus aldeas para trabajar por salarios en dinero en las empresas industriales europeas de Rhodesia; y Firth contrapone la economía «monetaria» occidental y unicéntrica con las esferas primitivas de bienes no intercambiables:

Otro rasgo de tales transacciones primitivas es la existencia de lo que podríamos calificar como «esferas de intercambio». Existen varios grupos de bienes y servicios, y el intercambio de un artículo sólo puede hacerse con otro artículo del mismo grupo. En el

sudeste de Nueva Guinea, por ejemplo, tienen lugar una serie de intercambios muy importantes entre poseedores de brazales de concha y de collares de discos de concha, mientras que otros importantes intercambios son de pescado por vegetales. Pero los artículos alimenticios sólo pueden intercambiarse entre sí, y lo mismo ocurre con los objetos preciosos de concha. Sería impensable para un hombre que deseara un objeto precioso de concha ofrecer a cambio ñames o pescado y otra propiedad que no sea de concha. No hay mercado libre ni medida última del valor de las cosas individuales ni ningún medio común, por lo que cada tipo de bienes y servicios pueda traducirse en términos de todos los demás. De este modo, la economía primitiva presenta un fuerte contraste con nuestra economía monetaria (Firth, 1958, pág. 69).

El término economía monetaria resalta un rasgo derivado más bien que dominante de la estructura económica occidental. El uso de dinero para todos los propósitos no es un rasgo independiente, sino más bien un requisito para el funcionamiento de la economía de intercambio de mercado. La continuidad en el abastecimiento de bienes materiales se asegura en la economía de mercado mediante varias prácticas, una de las cuales es el dinero para todos los propósitos. Sólo cuando la tierra y el trabajo, así como los bienes manufacturados, están organizados en forma de mercancías disponibles para ser compradas y vendidas a través del mecanismo del mercado puede existir una economía monetaria. Desde el punto de vista del antropólogo, entran en la misma esfera de transacciones del intercambio de mercado. Si una moneda universal está ausente en la economía primitiva, ello se debe a que el intercambio de mercado como principio de integración de toda la economía está ausente.

...un rasgo de importancia cardinal de la economía primitiva es evidentemente la ausencia de moneda, de mecanismo de precios y, en muchos casos, de mercado formal (Firth, 1958, pág. 70).

Lo que para el antropólogo es una «economía monetaria», para el economista aparece como una «economía de mercado».

Teoría económica, categorías de mercado y economía primitiva

Quienes intentan analizar la economía primitiva con la teoría económica y las categorías derivadas del industrialismo occidental de mercado parecen uniformemente selectivos en su elección de las teorías específicas a aplicar. Casi invariablemente eligen dentro de un campo del análisis económico, el de la teoría de los precios (Goodfellow, 1939; Rottenberg, 1958).

Se plantea la cuestión: si se piensa que la teoría occidental de los precios es relevante para la economía primitiva, ¿por qué no, también,

otras teorías occidentales, pongamos, la teoría keynesiana de renta y empleo? La respuesta quizás sea que, al intentar aplicar la teoría keynesiana a la economía primitiva, resultaría evidente que el supuesto de la similitud funcional de la organización económica primitiva y la occidental es empíricamente insostenible. En una palabra, no es posible.

La contribución de Keynes consistió en mostrar por qué, *en una economía de mercado descentralizada*, como las de Inglaterra y Estados Unidos a principios de la década de 1930, el índice de pleno empleo de la producción no se mantiene automáticamente. Sinó que más bien experimentamos agudas y profundas fluctuaciones de la producción. La razón básica es institucional: en una economía de mercado, todos los ingresos proceden de la venta de productos finales a las familias privadas (bienes de consumo-C), a las firmas comerciales (bienes de inversión-I), al estado (compras estatales-G) y a extranjeros (bienes de exportación - E); pero no existe un mecanismo automático que asegure más que la cantidad total de tales compras de mercado (demanda efectiva) por parte de C, I, G, y E será suficiente para mantener a la fuerza de trabajo y de las máquinas en pleno empleo. Además, la interdependencia de los segmentos de la economía de mercado es tal —cada persona asegura su subsistencia vendiendo algo a cualquier otro— que una aguda reducción en una categoría de gastos (pongamos, los planes de las firmas comerciales sobre nuevas maquinarias-I) inevitablemente induce reducciones de gastos en otros sectores de la demanda efectiva (las compras de bienes de consumo de las familias-C); quienes ganan sus ingresos en salarios y beneficios de la producción de maquinaria se ven obligados por la reducción de los ingresos a gastar menos en bienes domésticos.

No se puede aplicar tal análisis a la economía primitiva porque la precondition institucional básica está ausente: la masa de los ingresos materiales no procede de, y por tanto no depende de, las ventas de productos en el mercado. En la economía primitiva, la mutua dependencia no se estructura a través del mecanismo del mercado: el primitivo no depende, para su subsistencia material, de la venta de su trabajo por un salario en dinero que luego utiliza para comprar artículos materiales; la «demanda efectiva» de bienes no puede contraerse, como ocurre en la economía de mercado, por el hecho de que se contraiga la cantidad total de ingresos en dinero recibidos por la venta de la fuerza de trabajo y otros recursos.

Equivalencia funcional

Un tipo de ambigüedad de la antropología económica es consecuencia del supuesto de que los procesos e instrumentos económicos primitivos son funcionalmente equivalentes a sus contrapartidas occidentales. La tentación de hacer tal supuesto es grande: tanto las comunidades primitivas como las occidentales deben tener una organización

económica substantiva que proporcione un sostenimiento material continuado; y como sabernos, ambas utilizan instrumentos y procesos superficialmente similares, como herramientas, moneda, comercio exterior y lugares de mercado. Pero si tal equivalencia funcional implica una identidad más exacta —bien de equivalencia organizativa o bien de identidad de propósito—, entonces se trata de un concepto muy engañoso.

A continuación se presentan dos ejemplos de cómo la utilización de las categorías occidentales de mercado transforman las prácticas económicas primitivas en equivalentes exactos funcionales de los procesos de mercado y, al hacerlo, oscurecen la esencial diferencia entre la economía de mercado y la primitiva. (Las cursivas se han agregado para resaltar la utilización de términos de intercambio de mercado.)

El sistema económico de los indios de la Columbia Británica se basa en gran medida en el *crédito*, tanto como el de las comunidades civilizadas. En todo lo que emprenden, los indios se basan en la ayuda de sus amigos. Prometen pagar por esta ayuda en fecha posterior. Si la ayuda aportada consiste en objetos preciosos, que los indios valoran por mantas como nosotros valoramos mediante *dinero*, prometen pagar la cantidad prestada con *intereses*. Los indios no tienen sistema de escritura y, por tanto, con objeto de conferir seguridad a la transacción, se realiza públicamente. *Contratar deudas*, por una parte, y pagar deudas, por otra, es el potlatch. Este sistema económico o se ha desarrollado hasta tal punto que el *capital* que poseen todos los individuos de la tribu combinado excede muchas veces la suma real de *metálico* que existe; lo que quiere decir que las condiciones son bastante análogas a las que prevalecen en nuestra comunidad: si queremos retirar todas nuestras deudas pendientes, descubriremos que de ninguna forma hay bastantes existencias de dinero para pagarlas, y las consecuencias del intento de todos los *acreedores* por recuperar sus *préstamos* sería un pánico desastroso, del que la comunidad tardaría mucho tiempo en recuperarse.

Debe comprenderse claramente que el indio que invita a todos sus amigos y vecinos a un gran potlatch y, aparentemente, despilfarrar los resultados acumulados de largos años de trabajo, tiene presente dos cosas que no podemos por menos que reconocer como sabias y merecedoras de alabanza. Su primer objetivo es pagar sus deudas. Esto se hace públicamente y con gran ceremonia, para que quede constancia. Su segundo objetivo es *invertir* los frutos de su trabajo de tal forma que se produzcan los mayores beneficios para él y para sus hijos. Los receptores de los regalos de este festival los reciben como préstamos, que utilizan para sus actuales empresas, pero después de un lapso de varios años deben devolverlos con intereses al dador o a sus herederos. De este modo, los indios llegan a considerar el pot-

latch como un medio de asegurar el bienestar de sus hijos si se quedaran huérfanos cuando todavía son jóvenes (Boas, 1899, págs. 681-682, citado en Mauss, 1925, pág. 100).

Algunas de las diferencias entre las transacciones de los occidentales y las de los kwakiutl son las siguientes: en la economía occidental de mercado el crédito tiene una diversidad de funciones, la más importante de las cuales es la financiación de la empresa comercial mediante préstamos a largo y a corto plazo. Los receptores emplean las cantidades de dinero prestadas para todos los propósitos en formas productivas tales (formas que aumentan la producción y los ingresos de las ventas) que se pueda devolver el préstamo, además del coste de los intereses, y todavía retener algún beneficio de la utilización del préstamo. No es tal el caso de los kwakiutl.

La creación del apartado de crédito-deuda en la economía occidental forma parte de la institución de mercado. El tipo de interés que se paga en los préstamos es un índice variable, dependiendo de las fuerzas de la oferta y la demanda de los mercados de dinero.

No existe ninguna obligación de estatus para los préstamos en la economía occidental: no se toma prestado únicamente del propio grupo de linaje.

En la cita anterior, las mantas kwakiutl son moneda para un uso especial que se utilizan únicamente para un abanico limitado de transacciones y que no se utilizan en todas las esferas de la economía kwakiutl; las mantas no son dinero para todos los propósitos que se utiliza en todos los sectores de la economía, como sí lo es el dinero en la economía de mercado.

Es cierto que, tanto en la economía de mercado como en la kwakiutl, el volumen de «deuda» pendiente puede exceder el volumen de «dinero» existente; no obstante, los mecanismos mediante los cuales se crean tanto la deuda como el dinero, así como las condiciones en que se exige el pago de la deuda, son completamente distintos; también son distintos los castigos por no devolver los «préstamos contratados», así como la especificidad de la obligación del préstamo (Goldman, 1937; Herskovits, 1952, pág. 238).

La imputación de que el interés *material* personal es el motivo dominante para hacer regalos que deben compensarse con regalos mayores es una inyección de valores occidentales. En los valores de los kwakiutl, el motivo principal es la persecución de prestigio honorífico, no del beneficio material, como en último término se demuestra en el código de honor del potlatch: la abierta destrucción de riqueza para demostrar la propia valía y para aplastar al rival.

En la economía occidental de mercado, el deudor siempre inicia la transacción del préstamo; en el potlatch es el «acreedor» quien da el paso inicial obligando a su rival a aceptar regalos.

La esfera del potlatch hace transacciones de algunos bienes que son únicos para ésta, utilizando algunas monedas para propósitos específicos (cobres) que no se utilizan en otras esferas y haciendo transacciones de bienes y dineros según principios que son distintos

de los de la esfera de subsistencia diaria: la mayor parte del consumo de bienes materiales que consume diariamente un kwakiutl no se adquiere mediante el potlatch (ni con el dinero que se utiliza en el potlatch), sino mediante otros mecanismos y relaciones, es decir, en otras esferas económicas (Goldman, 1937, págs. 181-182). En la economía occidental el grueso de la subsistencia se adquiere mediante la venta y compra en el mercado; casi todos los bienes materiales y servicios entran en la misma esfera de intercambio de mercado: los bienes de subsistencia, los bienes de prestigio, así como servicios de deuda-crédito que Boas compara con el potlatch (Mauss, 1925, págs. 33, 36, 39 y 102; Goldman, 1937, pág. 180).

En el que debe ser el más vigoroso intento de aplicar la teoría económica a la economía primitiva, se afirma;

El objetivo de este libro es mostrar que los conceptos de la teoría económica deben tomarse con validez universal y que, caso de no ser así, la consecuencia sería no sólo la confusión científica, sino el caos práctico (Goodfellow, 1939, pág. 3).

La repetida afirmación del credo —fe significa salvación, duda significa caos— es el preliminar a la exégesis.

En realidad, una vez escuetamente establecida, la proposición de que deba existir más de un cuerpo de teoría económica es absurda. Si el análisis económico moderno, con sus conceptos instrumentales, no puede abarcar igualmente al aborigen que al londinense, no sólo la teoría económica, sino todo el conjunto de las ciencias sociales debe quedar considerablemente desacreditado. Pues los fenómenos de las ciencias sociales no son nada si no son universales (.,.). De hecho, cuando se pregunta si la moderna teoría económica puede tomarse por aplicable a la vida primitiva, sólo podemos responder que, si no se aplica a toda la humanidad, entonces no tiene sentido. Pues no existe un vacío entre lo civilizado y lo primitivo; un nivel cultural se transforma imperceptiblemente en otro, y dentro de una única comunidad suele encontrarse más de un nivel. Si la teoría económica no se aplica a todos los niveles, entonces debe ser tan difícil decir dónde acaba su utilidad, que podríamos sentirnos empujados a afirmar que no tiene ninguna utilidad en absoluto (Goodfellow, 1939, págs. 4 y 5).

Pero existe un vacío entre el occidente y los primitivos; los tipos de *organización económica* no se esfuman imperceptiblemente unos en otros; y no es imposible decir dónde acaba la utilidad de la teoría económica.

La teoría económica fue creada para analizar las estructuras, los procesos y los problemas especiales del industrialismo con organización de mercado con sus rasgos característicos: moneda para todos los propósitos, obligación contractual impersonal, individualismo ato-

místico y la necesidad institucional de que los individuos aseguren su subsistencia mediante la venta en el mercado de su fuerza de trabajo, los recursos naturales y los productos. Esto es lo que crea el vacío entre los primitivos y el occidente. De hecho, lo que sería destacable es que la teoría económica fuera relevante para las economías primitivas que difieren de las occidentales en puntos tan esenciales.

La confusión se arregla mediante la reiteración del credo mientras, al mismo tiempo, se ofrecen datos para el escepticismo: los conceptos economizadores de la teoría económica son aplicables a la economía de los bantúes a pesar de la ausencia de máquinas, intercambio de mercado, moneda universal, renta, interés, salario, beneficio y firmas comerciales privadas.

...las funciones siempre se llevan a cabo activamente, pero con frecuencia mediante organizaciones, de las que la familia o la unidad doméstica es la más importante... La dificultad de descubrir las formas de la vida económica moderna bien puede llevar a la errónea creencia de que las funciones de esta vida no se pueden descubrir entre nuestros pueblos menos avanzados. ...La moderna teoría económica nos ha proporcionado una técnica que trasciende aquellas formas y tiene el gran mérito de ser aplicable al aspecto económico de la vida, simplemente en cuanto aspecto, e independientemente de las formas que prevalezcan en cualquier cultura dada (Goodfellow, 1939, págs. 7 y 8),

Resulta ilustrativo que de nuevo aquí las raíces de la ambigüedad se encuentren en la errónea identificación de los dos significados de económico: dado que la sociedad bantú debe proporcionar un flujo sostenido de bienes materiales (el significado substantivo de económico, universalmente relevante), se concluye equivocadamente que el sistema económico bantú debe constar de *estructuras economizadoras funcionalmente equivalentes* a las del industrialismo de mercado; y, por tanto, que las estructuras bantúes deben también ser susceptibles de análisis por la teoría del mercado.

Antropología económica: descripción y análisis

La literatura de la antropología económica exhibe una frecuente dicotomía: una excelente descripción de la organización, los procesos, los valores y la tecnología económicos combinada con un análisis teórico y una generalización incorrectos. Quizá la dicotomía refleje la preparación institucionalizada de los antropólogos. La exacta descripción de los datos en que se absorbe el antropólogo es un rasgo distintivo de la profesión (Evans-Pritchard, 1954, pág. VIII). El análisis teórico, sin embargo, es un paso adelante respecto a los datos; y, como hemos visto, las ofuscantes preconcepciones de la ciencia económica y de la economía de la propia cultura del antropólogo

hacen el análisis teórico de la economía primitiva todavía más difícil y menos fructífero.

Admitidamente, todavía no existe un cuerpo de generalizaciones que trate el comportamiento «económico» desde el punto de vista específicamente antropológico... La «antropología económica», hasta la fecha, no es todavía una realidad. Todavía se está liberando de la creencia... de que la teoría económica ya tiene en sí misma algo que ofrecer para una fácil explicación de otros sistemas económicos distintos del sistema de mercado del reciente occidente (Arensberg, 1957, págs. 99 y 100).

En conclusión, deben resumirse los diversos puntos resaltados con objeto de delinear aquellas importantes diferencias entre la economía primitiva y el industrialismo de mercado occidental que hacen que la teoría económica formal sea incapaz de proporcionar conocimientos analíticos cuando se aplica a las estructuras primitivas.

Para la antropología económica sólo es relevante el significado substantivo de económico. Para cualquier comunidad primitiva, sólo se puede suponer la existencia de alguna clase de aparato institucionalizado mediante el cual se adquieren y distribuyen los bienes materiales. No se puede suponer universal la presencia de ninguna institución economizadora especial, tales como las que caracterizan a las economías de mercado. Lo universal no es el cálculo economizador inducido por la «escasez», sino más bien la necesidad de un abastecimiento estructurado de bienes materiales (Arensberg, 1957, pág. 110),

Debe resaltarse que ningún «sistema» económico es de una pieza. Más bien, en cualquier sociedad —incluyendo la nuestra y con más certeza las primitivas— existen esferas de la economía con distintos principios de organización, distintas sanciones para inducir a la conformidad, distinta institucionalización de los mecanismos económicos, de hecho, distintos valores morales para juzgar la valía y la realización (Bohannan, 1959, pág. 492). Incluso en nuestra propia economía, que es poco habitual por la diversidad de recursos, productos y servicios con que se hacen transacciones en la esfera del intercambio de mercado, existen sectores tales como la familia, el estado y la organización militar dentro de los cuales operan pautas que no son de mercado (Smelser, 1959, pág. 173).

La economía primitiva es distinta del industrialismo de mercado, no en grado, sino en clase. La ausencia de tecnología mecánica, de organización de mercado omnímoda y de moneda para todos los propósitos, más el hecho de que las transacciones económicas no pueden comprenderse fuera de la obligación social, crea, por así decirlo, un universo no euclideo al que no puede aplicarse fructíferamente la teoría económica occidental. El intento de traducir los procesos económicos primitivos en nuestros equivalentes funcionales, inevitablemente, oscurece justamente aquellos rasgos de la economía primitiva que la distinguen de la nuestra.

Es cierto que muchos mecanismos y prácticas económicas o bien

son universales o bien se encuentran con mucha frecuencia en las economías primitivas, las históricas y las modernas. Pero su presencia no es una prueba *prima facie* de similitud organizativa, operativa o funcional. La división del trabajo, los usos de la moneda, el comercio exterior y los lugares de mercado hay que considerarlos más bien como instrumentos adaptables (como el lenguaje y las matemáticas), capaces de distintos usos para distintos propósitos en una diversidad de contextos organizativos. Aquí, la pobreza de nuestra terminología es una fuente de ambigüedad. Aunque categorías como la tenencia de la tierra y la división del trabajo pueden ser universales, sus significados están tan coloreados por la especial organización de nuestra propia economía que cuando se utilizan para referirse a las economías primitivas, inadvertidamente, imparten el significado especial familiar del nuestro. Las categorías conceptuales sólo tienen utilidad analítica cuando encajan con las estructuras del mundo real; cuando se hace que una estructura del mundo real encaje con nuestras categorías especializadas, el resultado es una distorsión.

La equivocación de juzgar a los hombres de otros períodos con la moralidad de nuestros días tiene su paralelo en la equivocación de suponer que cada rueda y cada pestillo de la moderna maquinaria social tiene su contrapartida en las sociedades más rudimentarias (Maine, citado en Bohannan, 1957, pág. III),

Un punto que tiene relación con esto es que la reificación de las categorías económicas tiende a crear otro tipo de ambigüedad, como sucede cuando el investigador occidental de la economía primitiva busca respuestas a preguntas cuya importancia procede de la suya: ¿cómo se financian los servicios estatales? ¿Quién es el propietario de los medios de producción? (Herskovits, 1952, pág. 496). No es posible ni descabable que el antropólogo se desprenda de su piel cultural; pero seguramente puede y debe distinguir entre los valores primitivos y los suyos propios (Dalton, 1960).

Un asunto de significación teórica general para la antropología económica es el predominio y la frecuencia de las formas de integración económica recíprocas y redistributivas. Una característica diferenciadora de la vida primitiva es la fusión de las instituciones sociales y económicas. De hecho, incluso la palabra «fusión» es distorsionadora, puesto que implica reunir elementos distintos. Sería mejor decir que no hay conciencia de «economía» como conjunto distinto de prácticas al margen de las instituciones sociales. Las transacciones de bienes materiales, en la sociedad primitiva, son expresiones de la obligación social que no tienen mecanismo ni significado propio al margen de los lazos sociales y las situaciones sociales que expresan. En el significado occidental de la palabra, no hay «economía» en la sociedad primitiva, sólo instituciones y procesos socioeconómicos.

Finalmente, debe añadirse que estos asuntos ya no son únicamente de interés para los antropólogos. La comprensión de la economía primitiva se ha convertido en una necesidad para los economistas

que se ocupan de las zonas subdesarrolladas en transformación (Moore, 1955b; Myrdal, 1957; Keyfitz, 1959; Shea, 1959; Neale, 1959). La expresión «crecimiento económico» auna dos clases distintas de cambios que se producen simultáneamente en las zonas subdesarrolladas: la transformación institucional de las formas socioeconómicas indígenas, como la reciprocidad y la redistribución, en el industrialismo con organización de mercado; y las adiciones al producto material real generadas por los nuevos aparatos económicos y técnicos. Los economistas se ocupan de inducir los aumentos del producto real, los antropólogos de reducir la destrucción social inherente a un rápido alejamiento de las formas indígenas. Ambos deben comprender la naturaleza de las economías primitivas que están siendo desmanteladas, así como de las características sociales y económicas del industrialismo de mercado. Para el economista, suponer que el problema es fundamentalmente cuantitativo —más maquinaria, más carreteras, más comida— le cegaría las realidades sociales del sistema económico así como las miserias sociales de la desintegración cultural.

En las comunidades primitivas, el individuo, en cuanto factor económico, es personal y no anónimo. Tiende a mantener su posición económica en virtud de su posición social. De ahí que desplazarse económicamente signifique un disturbio social (Firth, 1951, pág. 137).

La teoría económica occidental ha demostrado ser una poderosa herramienta para hacer que crezcan los sistemas de mercado industrializados. Pero las comunidades primitivas no son sistemas de mercado ni están industrializadas. Se debe comenzar por el análisis etnoeconómico —con Malinowski, no con Ricardo— con objeto de escoger aquellas vías de transformación hacia la industrialización que sólo entrañan los costos sociales inevitables.

DAVID KAPLAN

LA CONTROVERSI A FORMALISTAS-SUBSTANTIVISTAS
DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA:
REFLEXIONES SOBRE SUS AMPLIAS IMPLICACIONES¹

Puesto que la literatura sobre la llamada controversia formalistas-substantivistas de la antropología económica se ha hecho bastante voluminosa, hace falta dar alguna explicación de por qué he elegido aumentarla. Como sabe todo el que haya seguido la discusión, el principal tema planteado es si los conceptos y proposiciones de la economía formal, ostensiblemente diseñados para explicar los fenómenos de la economía de mercado, son también aplicables —sea globalmente o en parte— al análisis de las economías sin mercado. Los formalistas dicen que son aplicables y los substantivistas lo niegan. Sin embargo, mientras no dispongamos de una exposición explícita de las reglas que ponen en relación las proposiciones formales con los fenómenos económicos empíricos, es difícil ver en qué razones garantizadas se basan los alegatos de aplicabilidad. Así que, antes de plantear cuestiones sobre la validez de la teoría económica tradicional para las economías sin mercado, podemos legítimamente plantear un problema más general: ¿hasta qué punto puede el análisis económico formal informarnos sobre el funcionamiento de *cualquier* sistema económico concreto? Al centrar el debate casi exclusivamente en las economías primitivas y campesinas, se ha dado la impresión de que, por lo menos en el caso de los sistemas de mercado avanzados, este vínculo entre lo formal y lo empírico ya ha sido elaborado y confirmado por los economistas. Pero no hace falta investigar mucho en la literatura económica para descubrir que, incluso cuando se trata de sistemas de mercado, los propios economistas sostienen muy distintas opiniones sobre el estatus empírico y la capacidad explicativa de la teoría económica «recibida». De hecho, como ha señalado Martin (1957; 1964), no está en absoluto claro si los postulados básicos de la economía deben construirse como proposiciones

1. Estoy agradecido a Robert A. Manners por sus comentarios críticos a un borrador anterior de este artículo. También me beneficié de las discusiones con Helen Codere sobre la mayor parte de las cuestiones aquí tratadas.

empíricas, preceptos normativos o máximas heurísticas. Pero de esto nos ocuparemos más adelante.

El estímulo inmediato para escribir este artículo ha procedido de mi lectura de la reciente aportación de Cook al debate formal-substantivo (1966a) y de una exposición de Nash en la que felicitaba tanto a Cook como a otros de sus colegas antropólogos por la habilidad con que habían planteado la falacia de la posición substantivista y habían resuelto la controversia. En palabras de Nash (1967: 250):

Las palabras malgastadas en este debate no agregan nada a su peso intelectual. Desde el principio, los substantivistas (ejemplificados por las justamente famosas obras de Polanyi y otros) estaban heroicamente embrollados y equivocados. El que en el breve espacio de seis años hayamos podido descubrir con exactitud dónde estaba el error, constituye un tributo a la madurez de la antropología económica. El artículo escrito por Cook cuando era estudiante, resuelve claramente la controversia.

El adiós de Nash a la discusión me parece prematuro. Si bien los antropólogos han estado discutiendo sobre los temas surgidos del enfrentamiento de la economía «formal» versus la «substantiva» durante aproximadamente una década², los economistas los han estado discutiendo, con una u otra apariencia, desde hace ahora por lo menos un siglo. Pienso aquí, por ejemplo, en la celebrada *Methodenstreit* entre los «historicistas» y los «marginalistas» del siglo pasado; las distintas críticas institucionalistas a la economía ortodoxa en este siglo; y especialmente en el debate a gran escala de las últimas décadas sobre la cuestión de si los economistas debían o no debían esforzarse por un mayor «realismo» en sus formulaciones teóricas (sobre esto último, véase por ejemplo, Friedman, 1953; Rotwein, 1959; Archibald, 1959, 1961; Clarkson, 1963; Nagel, 1963; Melitz, 1965; Samuelson 1965; Massey, 1965; Bear y Orr, 1967; Puu, 1967).

Si se examinan estas discusiones, se encontrará, creo, que los temas centrales en discusión son exactamente los mismos que han estado discutiendo los antropólogos bajo las polémicas banderas de formalismo versus substantivismo. Por consiguiente, la permanencia de estos temas, y el hecho de que hayan merecido la atención de la mayor parte de los economistas sobresalientes del siglo pasado, sugeriría que está implicado en el asunto algo más que simple testarudez, como viene a decir Nash. Cook (1966b, pág. 1949) está mucho más cerca de dar en la diana cuando observa que la controversia de la antropología tiene «implicaciones teórico-filosóficas más amplias». Y si bien su reciente crítica (1966a) de la postura substantivista es, aparentemente, un pretendido intento de explorar algunas de estas

2. Tanto Nash como Cook señalan con razón que los antropólogos se dividieron en los campos "formalista" y "substantivista" ante el impacto de los escritos de Karl Polanyi y sus seguidores. El debate que siguió parece haber tenido su mayor catalizador en la colección de ensayos de Polanyi, Arensberg y Pearson (1957). Es interesante notar, no obstante, que todos los ingredientes básicos de la postura substantivista pueden encontrarse en *The Great Transformation*, de Polanyi, publicado en 1944.

implicaciones más amplias, en su vehemencia por demoler la tesis substantivista se ha ocupado de cierto número de temas cruciales de una forma enormemente elíptica y muchas veces engañosa. Puesto que estos temas me afectan, no sólo por ser básicos para todo el debate, sino también, en un sentido más amplio, críticos para cierto número de problemas generales de la metodología de las ciencias sociales, deseo utilizar el ensayo de Cook como punto de partida para examinarlos. Así pues, aunque las siguientes observaciones están en gran medida redactadas como respuesta a Cook, este artículo tiene una finalidad más amplia. Esencialmente, se trata de un intento de clarificar algunos de los temas metodológicos y teóricos más amplios que están en juego en esta discusión.

I

La crítica radical de Cook a Polanyi y sus partidarios se reduce, por lo menos tal como yo la entendí, a tres puntos principales. En primer lugar, defiende que la «intransigencia de los substantivistas en lo referente a la aplicabilidad intercultural de la teoría económica formal es un subproducto de una ideología romántica enraizada en la antipatía por la economía de mercado y la idealización de 'los primitivos'» (1966a, pág. 323). Esta idealización de la vida económica primitiva adopta la forma de resaltar el altruismo y la solidaridad de tal vida, al mismo tiempo que subvalora —o descarta por completo— el conflicto y el interés individual que con frecuencia la caracteriza. Esta ideología romántica, antimercado, también lleva a los substantivistas a rechazar la aplicabilidad intercultural de la teoría económica formal sin concederle un justo juicio empírico.

En segundo lugar, Cook acusa a los substantivistas de haber malentendido burdamente la naturaleza de la lógica de la explicación científica en general y de la teoría económica formal en particular. De este modo «las conclusiones extremas [de los substantivistas] proceden de una lógica falaz, el pseudoinducionismo, y en último término son reducibles al estatus de proposiciones metafísicas (es decir, inverificables)» (Cook, 1966a: 336),

Por último, Cook encuentra que la tesis substantivista resulta bastante anticuada:

...dado el hecho de que las economías de subsistencia sin mercado están desapareciendo rápidamente en cuanto entidades etnográficas, siendo desplazadas por economías campesinas y de transición influidas o dominadas por el mercado, parece bastante inoportuno persistir... en urdir tortuosos argumentos en defensa de una teoría que fue diseñada específicamente para el análisis de estos tipos moribundos de economías (es decir, la teoría económica substantiva) (Cook, 1966a: 325),

Antes de volver a considerar estos temas, es necesaria una clarificación relativa a la terminología. Desde la llamada revolución keynesiana, los economistas han dividido su materia de estudio en dos grandes campos analíticos: la microeconomía y la macroeconomía. Esta distinción, en palabras de un reciente manual de economía, adopta la siguiente forma (Leftwich, 1966: 6-7):

La teoría de los precios, o microeconomía, se ocupa de las actividades económicas de las unidades económicas individuales como el consumidor, los propietarios de recursos y las firmas comerciales. Se ocupa de la circulación de bienes y servicios entre las firmas comerciales y los consumidores, la composición de la circulación, y la evolución o sistema de formación de precios de las partes que constituyen esa circulación. Se ocupa también de la circulación de recursos productivos (o de sus servicios) entre los propietarios de recursos y las firmas comerciales, de su valoración y de su asignación entre los distintos usos posibles. [La macroeconomía o teoría de la renta nacional, por otra parte], ... trata del sistema económico como un todo y no de las unidades económicas individuales de que está compuesto. Los bienes y servicios concretos que componen la circulación entre las firmas comerciales y los consumidores no forman parte integral del análisis, ni tampoco los recursos productivos de los individuos ni los servicios que circulan entre los propietarios de recursos y las firmas comerciales. El valor de la circulación global de bienes (producto nacional bruto) y el valor global de la circulación de recursos (renta nacional) ocupa el centro de atención. Las cifras de índices de precios o los conceptos del nivel general de precios sustituyen a los precios individuales de la microeconomía.

Ahora bien, en principio debería ser posible deducir las proposiciones de la macroeconomía de las proposiciones y axiomas básicos de la microeconomía. Pero no lo es, en gran medida debido a que la microeconomía es formal y deductiva, mientras que la macroeconomía es predominantemente empírica e inductiva. La ausencia de relación lógica entre las teorías macro y microeconómicas ha sido observada por Grunberg (1967: 23):

Las macrohipótesis behavioristas que se ocupan de los fenómenos observables resultantes de las acciones de gran número de agentes económicos, deberían ser reducibles a, y deducibles de, la microteoría que se propone ocuparse del comportamiento económico a nivel molecular. Hasta el momento, sin embargo, no existe tal relación entre macro y microteoría. Las funciones del consumo no pueden deducirse de la microteoría de la demanda del consumidor ni pueden deducirse las funciones de la inversión de la teoría de la empresa. En realidad, la no confirmación de partes de la microteoría o el reconocimiento de que

son vacías, no necesariamente tiene ningún efecto sobre las hipótesis relativas al comportamiento colectivo. Esto es así porque las hipótesis behavioristas macroeconómicas son generalizaciones inductivas. Si bien la macroteoría está lógicamente menos desarrollada y es estéticamente menos satisfactoria que la microteoría, *tiene mucho más contenido empírico* [subrayado del original].

De hecho, la cada vez mayor divergencia de la macroeconomía de los supuestos básicos de la microeconomía ha llevado a un economista (Buchanan, 1966: 169) a observar: «Cada vez se hace más difícil para quienes se especializan en macroeconomía comunicarse con quienes parten de la base tradicional». Si hay que juzgar por los conceptos que han sido más discutidos en el debate antropológico (por ejemplo, «escasez», «economizar», «maximización»), es evidente que cuando los antropólogos hablan de teoría económica formal tienen presente esta base tradicional (es decir, la microeconomía). De forma similar, cuando utilizo la expresión «teoría económica formal», me refiero fundamentalmente a los postulados y proposiciones básicos de la microeconomía,

II

¿Cómo pueden las ciencias sociales confiar en alcanzar un conocimiento objetivo de las cuestiones socioculturales cuando sus ejecutores son ideólogos y cuando, por tanto, la tendenciosidad ideológica puede introducirse en la investigación de los fenómenos socioculturales? Este es un viejo problema de las ciencias sociales, que siempre ha preocupado (véase Walter, 1967). Cook lo plantea una vez más, si bien de forma indirecta. Pues, al intentar vincular la «mentalidad antimercado» con la postura substantivista, sin duda, lo que pretende es plantear dudas sobre la «neutralidad» y «objetividad» de esa postura. La cita de Schumpeter que precede a su ensayo, lo deja bastante en claro.

La manera de concebir este problema depende del significado que se asigne al concepto de objetividad. Por ejemplo, si se hace equivar objetividad a descripción o tratamiento exhaustivo y global de un acontecimiento (no estoy seguro de si Cook subscribiría o no esta opinión), entonces el concepto ya no tiene ningún significado claro, puesto que en algún sentido último cada acontecimiento del universo tiene un indefinido número de aspectos, incluyendo sus relaciones con todos los demás acontecimientos del universo. Como nos han recordado repetidas veces los filósofos de la ciencia, todo conocimiento sistemático está selectivamente generado en función de algún punto de vista o interés teórico, uno de cuyos componentes fundamentales, especialmente entre los científicos sociales, puede ser la ideología. Pero, si bien las investigaciones en las fuentes del conocimiento académico pueden arrojar luz sobre las motivaciones que le conducen

a sostener determinadas ideas, son lógicamente irrelevantes para una estimación crítica de la validez de tales ideas. En otras palabras, demostrar la condición de la «mentalidad» de Polanyi no puede servir de sustitutivo de un análisis lógico de los méritos teóricos y empíricos de las proposiciones que sugiere en sus escritos. También fue Schumpeter quien escribió (1965: 111-112):

Es grande la tentación de aprovechar la posibilidad de deshacerse de un golpe de toda la masa de proposiciones que a uno no le gustan. Este expediente es sin duda muy eficaz, como eficaces son los ataques contra las motivaciones personales del oponente. Pero lógicamente es inadmisibles. Como ya se ha señalado, la exploración, por correcta que sea, de las razones de por qué un individuo dice lo que dice no nos dice nada sobre si lo dicho es verdadero o falso. De forma similar, las exposiciones que proceden de los antecedentes ideológicos resultan sospechosas, pero pueden seguir siendo perfectamente válidas. Tanto Galileo como sus oponentes pueden haber sido influidos por ideologías. Esto no nos impide decir que él tenía «razón».

El alegato de Cook de que la «mentalidad antimercado» de los substantivistas distorsiona o falsifica los hechos de la vida económica primitiva es una acusación más seria; es decir, lo sería en el caso de ser cierto. En este punto, creo, Cook simplemente ha malinterpretado a los substantivistas. Escribe (1966a; 327-328):

Implícito en los escritos de Polanyi, e inevitablemente adoptado por otros autores substantivistas, hay un modelo utópico de la sociedad primitiva que minimiza el rol del conflicto, emparejado con un modelo del hombre que resalta las *propensiones innatas y cooperativas* [subrayado mío] mientras que concede poca importancia al interés individual, la agresividad y la competitividad... Polanyi considera que todo el comportamiento humano anterior a la institucionalización de la economía de mercado «autorregulado» en el siglo XIX, o externo al contexto de la economía de mercado en la sociedad primitiva, carece de la búsqueda del interés personal y *es inherentemente altruista*... [subrayado mío].

El modelo de Polanyi de la sociedad primitiva se basa en *dos principios de comportamiento* [subrayado mío], la reciprocidad y la redistribución, que él coloca ordenando los procesos de producción y distribución de las economías primitivas.

Ahora bien, en el mismo corazón de la economía formal se halla el postulado de la racionalidad económica o economización. De acuerdo con este postulado, la limitación universal de los medios con respecto a los fines da lugar a una situación en la que deben adoptarse decisiones deliberadas sobre cómo pueden asignarse óptimamente los recursos escasos a los distintos fines. De este modo, *el*

problema económico se define como un problema de asignaciones, y la teoría que pretende iluminar este problema es, esencialmente, un conjunto de proposiciones formales sobre la «lógica de la elección». Las unidades básicas del análisis son los individuos racionales y autónomos. Sin embargo, tan importante como conocer lo que incluye la teoría es conocer lo que excluye. El contexto social de la elección, por ejemplo, no forma parte del análisis de la economía formal. Las instituciones económicas se consideran epifenómenos de la interacción entre los agentes económicos racionales o bien, lo que es más normal, se reservan para el mundo inferior de los *ceteris paribus*³.

Más adelante agregaré algo sobre la estructura lógica de la teoría económica formal. La breve exposición anterior se ha introducido en este punto porque Cook parece situar sus críticas a Polanyi, por romantizar la «naturaleza» del hombre primitivo, al nivel de la perspectiva metodológica de la economía convencional. Pero las censuras de Cook están mal enfocadas. Polanyi no se ocupa de las propensiones económicas «innatas» ni, para lo que importa, en absoluto del comportamiento de los individuos en tanto que individuos en general. Lo que le importa es el comportamiento institucionalizado. Afirma explícitamente que el hombre, cuando se considera dentro de la colectividad, es muy similar en todas las épocas y lugares, es decir, que los pueblos primitivos no son «innatamente» ni más ni menos altruistas o egocéntricos que las personas de las economías con organización de mercado (véase Polanyi, 1947: 112). No obstante, las pautas de la motivación económica difieren de una sociedad a otra, y éstas no reflejan la interacción social de los individuos racionales y autónomos, sino de los distintos órdenes institucionales. En resumen, existe una diferencia fundamental metodológica así como teórica entre los substantivistas y los partidarios de los dogmas básicos de la economía formal (véase Pearson 1957), diferencia que está en función de si el mayor peso causal se pone en los actores individuales o en las instituciones. Polanyi no deja lugar a dudas sobre su postura en esta controversia (1959: 169-170):

Los términos reciprocidad, redistribución e intercambio, con los que denominamos a nuestras formas de integración, también se emplean de forma vaga para indicar relaciones personales. Así

3. Sobre la naturaleza subinstitucional de la teoría económica convencional, Gordon afirma (1964: 136): "En un sentido importante, sin embargo, el núcleo central de la teoría económica se ocupa de 'lo no institucional' al igual que en los días de Veblen. *Foundations* de Samuelson o *Value and Capital* de Hicks se desenvuelven en un vacío institucional mucho mayor que *Principles* de Marshall. Los economistas de tendencia teorizante, con algunas excepciones, no se aplican propiamente al estudio de los dispositivos institucionales ni del desarrollo institucional. A pesar de algunos nuevos desarrollos de la teoría de la empresa y del comportamiento del mercado, la microteoría todavía se refiere fundamentalmente al tipo de 'economía del equilibrio' que tan severamente criticó Veblen". Y con respecto a la que sin duda es la introducción más ampliamente leída a la economía en los tiempos modernos, *Foundations of Economic Analysis* de Paul Samuelson, Heilbroner (1966: 275, nota a pie de página 7) señala que: "A pesar de su título, este libro trata más de las condiciones y las consecuencias de un modelo económico 'dado' que de establecer las raíces de ese modelo en el mundo real".

que podría parecer que nuestras formas de integración simplemente reflejaran agregados de las respectivas formas de comportamiento individual... Para mayor seguridad, insistimos en que el efecto integrador estaba condicionado por la presencia de pautas estructurales concretas, tales como ordenamientos asimétricos, puntos centrales y sistema de mercado, respectivamente. Pero ¿pueden aceptarse estas estructuras como variables independientes? ¿O más bien representan, simplemente, una forma de la misma pauta de comportamiento personal cuyos últimos efectos se supone que condicionan? El hecho significativo es que *no*.

Los simples agregados del comportamiento personal en cuestión no dan lugar a tales pautas estructurales. Recíprocamente, el comportamiento entre los individuos, por ejemplo, sólo integra el sistema económico si están dadas las estructuras simétricamente organizadas, como por ejemplo un sistema simétrico de grupos de parentesco. Sin embargo, en la realidad, el sistema de parentesco no nace a consecuencia del comportamiento individual recíproco a nivel personal. De manera similar, con respecto a la redistribución, ésta presupone la presencia de un centro distribuidor en la comunidad, y sin embargo la organización y validación de tal centro no se produce simplemente como resultado de actos frecuentes de compartición o distribución entre los individuos. Por último, lo mismo es cierto para el sistema de mercado. Los actos de intercambio o trueque a nivel personal sólo forman precios si ocurren en un sistema de mercados creadores de precios, institución que en ninguna parte se ha creado por el mero azar de los actos de intercambio [subrayado en el original].

Una de las implicaciones de la postura metodológica de Polanyi es que el postulado de la «racionalidad económica» o «economización» no se considera un aspecto o componente universal del comportamiento humano, sino más bien una determinada clase de comportamiento institucionalizado. Subyacentes a este postulado se encuentran cierto número de supuestos tácitos que pueden ser o no ser empíricamente ciertos; por tanto, la presencia o no presencia de economización en un sistema concreto se convierte también en un problema empírico. Este postulado supone, por ejemplo, que toda acción económica va precedida de la adopción de una decisión deliberada y consciente, más que guiada, pongamos, por los procedimientos empíricos habituales (véase Katona, 1964). Todavía más importante, sin embargo, son los supuestos implícitos en la especial relación medios-fines que constituye el núcleo del comportamiento economizador: los supuestos de que los fines son ilimitados y realmente alternativos, y que los medios son normales y escasos (para un buen tratamiento de estos temas, véase Diesing, 1962, cap. 2; también Diesing, 1950, de donde se han tomado libremente las observaciones que siguen). Los fines son alternativos cuando la consecución de un fin implica el sacri-

ficio de algún otro; el sacrificio de un fin es necesario para conseguir otro cuando ambos dependen de medios comunes y escasos. Para que los fines sean alternativos, también es necesario que exista alguna escala común reconocida de valoración relativa, como el dinero o la hora de trabajo, en función de la cual puedan compararse los fines. Sin tal escala común de valores, los fines no pueden ser sometidos a decisiones economizadoras, puesto que no hay forma de decir qué combinación de fines rendirá el máximo beneficio. Finalmente, la alternatividad de los fines implica que estos fines son ilimitados en el sentido de que no están sometidos a los frenos culturales y están colocados en la misma escala de la racionalidad económica.

Los medios se convierten en comunes cuando son moralmente neutrales para los distintos fines, es decir, cuando no existen condiciones institucionales o psicológicas que ligen los medios a un determinado fin o prohíban su utilización para otro fin, de tal forma que puedan ser destinados con igual eficacia a cualquiera de los fines que produzcan los máximos beneficios. Y, por supuesto, cuanto más ilimitados se conciben los fines, más escasos resultarán los medios⁴.

Los supuestos antes esbozados implican un marco institucional muy concreto, en ausencia del cual uno no puede comportarse de forma económicamente racional, aun cuando lo pretenda. Y que tal marco exista o no exista en una determinada sociedad es un problema para la investigación empírica. Éste es el significado de la exposición de Polanyi, que Cook rechaza altivamente como «acrobacias» verbales (1966a: 333):

Si bien las reglas que determinan tales actividades (ahorradoras) son universales, la medida en que las reglas son aplicables a un determinado sistema económico depende de si el sistema económico consiste, en realidad, en una serie de tales actividades o no.

Compárese esta afirmación con la observación del conocido economista Georgescu Roegen (1966: 109-110):

4. Los antropólogos han gastado mucho tiempo en discutir sobre si el "postulado de la escasez" es o no universalmente aplicable. A pesar de las definiciones de ritual que habitualmente se encuentran en el primer capítulo de los manuales (es decir, que las necesidades del hombre, en conjunto, para todos los propósitos prácticos, son ilimitadas y, por tanto, los medios para satisfacer estas necesidades son escasos) está bastante claro que la definición "operativa" de la escasez, para el economista, es el precio. "La prueba de la escasez es el precio. Sólo los bienes que no son escasos, como el aire, no imponen un precio" (Watson 1963: 4). Por último, Diesing (1962: 18) señala que la "escasez" tiene una gran componente cultural: "El grado de escasez presente en una sociedad está *culturalmente determinado* en parte, puesto que los fines, es decir, los niveles de deseo o de aspiración, están cultural y psicológicamente determinados. Cuando el nivel de la aspiración se eleva, a consecuencia de los cambios dentro de la cultura, la escasez aumenta incluso en el caso de que también se eleven los niveles de los recursos. De este modo, en la sociedad de la abundancia, con muchos recursos, la escasez podría ser un problema más serio que en una sociedad pobre, si las exigencias de las metas han aumentado con mayor velocidad que los recursos. De hecho, puede concebirse una sociedad pobre casi sin problema de escasez, en el sentido de que los fines culturalmente determinados estarían relativamente satisfechos con los modos de producción y los recursos disponibles".

La afirmación de que los principios básicos de la economía son universalmente válidos, sólo puede ser verdad en lo que se refiere a su *forma*. El *contenido*, sin embargo, está determinado por el marco institucional. Y sin este contenido institucional, los principios no son más que «cajas vacías» de las que sólo pueden sacarse generalidades vacías. Esto no significa que la teoría clásica opere con «cajas vacías». Por el contrario, como hemos visto, tales cajas están llenas del contenido institucional destinado por las pautas culturales de la sociedad capitalista [subrayado del original].

En definitiva, pues, la cuestión más adecuada a plantearse es si Polanyi ha romantizado el «entramado institucional» de la vida primitiva más bien que la «naturaleza del hombre primitivo»; o, más exactamente, puesto que Polanyi no era antropólogo y se limitaba a utilizar los descubrimientos empíricos de los antropólogos, si la antropología como disciplina ha romantizado las instituciones económicas primitivas. Pero ésta es una acusación completamente distinta de la lanzada por Cook.

III

La afirmación de Cook de que los substantivistas han prejuzgado la teoría económica y nunca se han esforzado seriamente por aplicarla a las economías que no son de mercado es también muy injusta. Para empezar, hasta que se clarifique cierto número de problemas metodológicos y conceptuales, es difícil saber con exactitud cuáles son los datos empíricos relevantes, de tal modo que casi es imposible decidir qué puede entenderse como ejemplo de la «aplicabilidad» de la teoría económica y qué no. Cuando dos grupos de reputados estudiosos observan un conjunto de datos, y uno sostiene que determinados conceptos y proposiciones son aplicables y el otro niega absolutamente tal posibilidad, evidentemente hay algo que está mal. Opino que el problema surge de las enormes dificultades que conlleva intentar confirmar o rechazar la teoría económica en *cualquier* sistema económico, tanto si es de mercado como si no lo es (véase Grunberg, 1957). Cook no sólo no consigue comprender estas dificultades, sino que nos deja con la impresión de que no existen. En gran parte, las dificultades nacen de la estructura lógica de la propia teoría económica formal.

El mundo tal como lo describe la economía al uso es un mundo enormemente «idealizado». Es un mundo donde los individuos actúan con total información y previsión; donde toda acción procede de decisiones económicamente racionales y está dirigida hacia fines que siempre son maximizados; donde no existen limitaciones culturales ni sociológicas al traducir la decisión en acción inmediata; y donde todos los individuos hacen elecciones y actúan con completa independencia unos de otros. Dentro de este mundo idealizado, los econo-

mistas han podido moverse con coherencia lógica, certeza deductiva y, muchas veces, con elegancia matemática. Al responder a las críticas de que este mundo idealizado parece tener poca relación con ningún sistema económico empírico concreto, los economistas han replicado que tal es el sistema de la ciencia. Después de todo, si se examina la ciencia de las ciencias, la física, se encuentra que también las leyes físicas están formuladas en términos de entidades y condiciones muy idealizadas que no tienen ninguna contrapartida exacta en la naturaleza, como es el caso de los puntos de apoyo de la palanca que no roza ni se desgasta de los cuerpos inflexibles o de los cuerpos que caen en el vacío perfecto. Sólo gracias a este proceso de simplificación e idealización de la naturaleza han podido los físicos formular proposiciones teóricas de gran alcance y con capacidad explicativa. Así que los economistas se limitan a seguir los procedimientos conceptuales que tanto éxito han demostrado tener en esta ciencia maestra. Cook presenta la cuestión con esta perspectiva (1966a: 336):

Los economistas, en conjunto, desean sacrificar la realidad al hacer... supuestos con objeto de beneficiarse heurísticamente de su simplicidad. Dado un conjunto de supuestos simples sobre el comportamiento humano, el economista está mejor equipado para maniobrar dentro del reino del análisis deductivo. En efecto, los postulados simples que ponen en relación la elección de medios y fines (por ejemplo, «escasez», «economización», «maximización») capacitan al economista para predecir la actividad económica de acuerdo con los cánones del razonamiento lógico. La fuerza, no la debilidad, de la teoría económica radica en confiar en tales supuestos simples.

Es cierto, desde luego, que si las proposiciones teóricas han de conseguir algún grado de generalidad, deben modelarse de forma abstracta. Después de todo, el objetivo de las teorías es explicar la realidad, no duplicarla. Pero las idealizaciones de las ciencias naturales difieren de las de la economía en varios aspectos cruciales. En primer lugar, las entidades y las condiciones ideales de un campo como el de la física representan «condiciones límites»: son conceptualizaciones de fenómenos en las que simplemente se ignora una multitud de factores que complican el asunto (Carney y Scheer 1964: 439-441). Sin embargo, las leyes que tratan de tales entidades ideales son leyes empíricas; es decir, tales leyes pueden verificarse empíricamente aportando determinados supuestos suplementarios que cubran el vacío entre el caso ideal y las situaciones concretas, aunque el ajuste nunca sea perfecto. Las idealizaciones de la economía nunca son «condiciones límites» en este sentido. No sólo se caracterizan por lo que se deja fuera de las conceptualizaciones de los fenómenos económicos, sino también, y con la misma importancia, por los supuestos adicionales que incluyen. El concepto de racionalidad económica, por ejemplo, difícilmente puede considerarse una «condición

límite» del comportamiento humano en el mismo sentido en que el vacío representa una «condición límite» de determinados fenómenos naturales. Como ya hemos señalado, este postulado no sólo presupone que toda acción es precedida de una situación de elección, sino que también presupone que esta elección implica un complicado cálculo sobre cómo asignar los medios escasos para obtener un óptimo entre los distintos fines posibles. Y lo que es más, presupone que los individuos saben cuándo tales fines se han llevado a un punto óptimo. Lejos de simplificar el comportamiento económico, puede concebirse que tales suposiciones lo complican en determinados sentidos.

La teoría que pretende explicar el mundo idealizado del economista consiste en un conjunto sumamente formalizado de proposiciones interrelacionadas. Dado que estas proposiciones contienen referencias a agentes tales como los compradores, los vendedores, los empresarios y similares, uno podría tener la impresión de que se refiere a los compradores, y vendedores empíricos. Sin embargo, sería un error. Los compradores, vendedores y empresarios a que se hace referencia en la teoría económica formal son también entidades muy idealizadas, con cualidades que les asignan los axiomas fundamentales de la teoría.

En la medida en que la teoría económica al uso está formalizada, no contiene afirmaciones fácticas de ninguna clase. Tal teoría no puede comprobarse empíricamente ni aplicarse hasta que los conceptos clave reciban una interpretación empírica, es decir, hasta que la teoría se haga *substantiva*. El no conseguir asignar un contenido «substantivo» a la teoría económica formal ha hecho difícil, y a veces imposible, decidir cuándo ciertas de sus proposiciones son aplicables y cuándo, no, como ha señalado Hempel (1965: 169-170):

En dos aspectos importantes... me parece que las idealizaciones de la economía difieren de las idealizaciones de las ciencias naturales: antes que nada, son idealizaciones intuitivas y no teóricas, en el sentido de que los postulados correspondientes no se deducen, como casos especiales, de una teoría más amplia que abarque también los factores no-racionales y no-económicos que afectan a la conducta humana. Actualmente no se dispone de ninguna teoría apropiada más general, y por tanto no existen fundamentos teóricos para valorar la idealización implícita en aplicar las construcciones de la economía a las situaciones concretas. Esto nos lleva al segundo punto de la diferencia: no siempre se especifica con claridad la clase de fenómenos concretos de comportamiento de los que los principios idealizados de la teoría económica pretenden constituir, por lo menos aproximadamente, generalizaciones correctas. Por supuesto, esto complica el uso explicativo significativo de aquellos principios: un sistema teórico ideal, como de hecho cualquier sistema teórico, sea el que sea, puede adoptar la posición de un aparato explicativo y con capacidad de predicción si se ha especificado su campo

de aplicación. En otras palabras, si los conceptos que lo constituyen han recibido una interpretación empírica que de forma directa, o cuando menos mediata, los vincule a fenómenos observables... la aplicabilidad empírica de los principios de un sistema económico ideal precisa de una interpretación en términos empíricos que no convierta a estos principios en analíticos; de ahí que la interpretación no deba llegar a la afirmación de que las proposiciones de la teoría se cumplen en todos los casos del comportamiento económicamente racional, lo cual sería una simple tautología; por el contrario, debe señalar, mediante criterios lógicos independientes de la teoría, aquellas clases de comportamientos individuales o de grupo a los que se supone aplicable la teoría.

Más que rechazar la teoría económica formal por razones apriorísticas, lo que han intentado hacer los substantivistas es dotarla de un contenido empírico; y han defendido que cuando la teoría económica se hace substantiva, su ámbito de aplicabilidad parece reducirse claramente a las sociedades con organización de mercado. Cook replica que han ignorado la «creciente masa de literatura etnográfica que proporciona amplias pruebas de que los conceptos y modelos de la teoría económica son relevantes en el análisis de diversos tipos de economías sin mercado» (1966a: 336). A juzgar por las obras que cita Cook, su criterio de la «relevancia» consiste en que cierto número de antropólogos han utilizado distintos conceptos («capital», «oferta y demanda», «inversión», etc.) procedentes de la teoría económica en sus análisis de las culturas no occidentales. Pero hacer que los conceptos *encajen* en cierto sentido en una masa de datos es algo completamente distinto que demostrar que desempeñan un papel en la explicación y predicción del comportamiento humano. Dado que los conceptos teóricos han adquirido en gran medida su significación a partir de las proposiciones de las que forman parte integral, cuando se utilizan con independencia de los contextos de estas proposiciones uno siempre puede preguntarse si realmente son portadoras del mismo significado o si simplemente se utilizan de forma metafórica.

Por ejemplo, Cook cita el estudio de Salisbury sobre los siane de Melanesia (1962) como una demostración convincente de la relevancia de los conceptos de la teoría económica formal en una economía sin mercado. Quiero comentar brevemente las dos partes del libro que pretenden demostrar claramente cómo los conceptos procedentes de la teoría económica pueden ilustrar el comportamiento económico en un contexto sin mercado.

Ahora bien, en la sociedad siane, los medios no sirven para todos los usos: es decir, los medios específicos están tradicionalmente ligados a fines especiales. Esto obliga a Salisbury a plantear la pregunta (1962: 106): «Pero si cada nexa es tan autónomo que sólo pueden utilizarse recursos especiales para conseguir los fines a que se dirige cada nexa particular, ¿dónde se encuentra la 'competencia

entre los fines' implícita en el uso del término económico?» Salisbury responde a su pregunta retórica en el siguiente párrafo (1962: 106):

El recurso que se utiliza en todas las actividades es el *tiempo* de los participantes. En todo momento el individuo tiene que elegir si participa o no en una situación donde es apropiada una determinada actividad. En todo momento el coste de hacer una actividad consiste en todas las actividades de otra clase a las que se debe renunciar.

La lógica de Salisbury es aquí impecable: si el siane hace una cosa en un momento dado, no puede hacer otra al mismo tiempo. Incluso puede haber un elemento de elección en la forma en que reparten su tiempo los siane, aunque Salisbury supone que es así sin demostrarlo empíricamente. Pero lo que Salisbury no muestra es si en la sociedad siane el tiempo está sometido al cálculo «económico» más allá del sentido metafórico. ¿Consideran los siane que el tiempo es una mercancía? ¿Es el tiempo algo que puede perderse, ahorrarse, gastarse, desperdiciarse? ¿Es el tiempo dinero? En resumen, ¿participan los siane conscientemente en el proceso de asignar su tiempo a fines en competencia de tal forma que en algún sentido los fines son maximizados? No comprendo cómo podrían hacerlo, puesto que Salisbury nos informa de que: «En las sociedades no monetarias no existe tal medida unitaria del valor en cuyos términos pueda expresarse el valor relativo. Mi utilización del tiempo como tal medida no corresponde al uso indígena... Entre los siane ni siquiera existe un patrón unitario implícito...» (1962: 186).

Quizás la mejor ilustración de la forma en que los conceptos sacados de la economía formal pueden tomarse con significación metafórica sea el análisis bastante extenso que hace Salisbury de la oscilación de la demanda entre los siane, basándose en una serie de transacciones que hizo con ellos como oferta monopolista de una amplia variedad de bienes no tradicionales. Tomó cuidadosa nota de sus preferencias y pudo demostrar que diferenciaban los bienes en cinco categorías distintas dentro de cada una de las cuales los bienes eran mutuamente sustituibles, y que la demanda siane de determinadas categorías de bienes era más inelástica que la de otros. Ahora bien, cuando un economista utiliza el término «demanda», quiere decir previsión de demanda o curva de demanda. En otras palabras, la demanda de un bien se define como las distintas cantidades de compradores dispuestos a comprarlo en todas las posibles alternativas de los precios. La demanda se considera en función de cierto número de factores: el precio del bien, los precios de todos los bienes similares, los ingresos de los consumidores, la diversidad de bienes disponibles, el número de consumidores que se consideran y los gustos de los consumidores. (Nótese que al menos tres de ellos son a su vez afectados *por* la demanda, que es adonde íbamos.) Lo que es más, la demanda es significativa en el análisis económico porque interactúa con otras magnitudes como la oferta y el precio por determina-

dos sistemas. ¿Es esto lo que quiere decir Salisbury con demanda? No estoy seguro, pero dado el hecho de que el sistema económico siane no está organizado en términos de un sistema de precios, dudo de que ése pueda ser el significado. Si se sustituyera su uso del concepto «demanda» por la palabra «preferencia» o «necesidad» o «deseo», ¿se alteraría de forma significativa su análisis?

IV

El desacuerdo dentro de la antropología, así como la discusión paralela dentro de la economía, refleja en último término concepciones tajantemente distintas sobre la lógica de la explicación dentro de la ciencia y el estatus de la economía formal como teoría científica. Los científicos sociales siempre han considerado a la economía —con cierto respeto— la ciencia social que más estrechamente se aproximaba a las ciencias físicas en complejidad metodológica y teórica. La economía es formal, es deductiva y, sobre todo, se presta a las formulaciones matemáticas.

Con ciertas reservas de menor importancia, Cook comparte esta admiración. De hecho, leyendo su ensayo se llega a tener la impresión de que las proposiciones fundamentales de la economía formal han demostrado su valor explicativo en el contexto de las economías de mercado, y que el único punto que falta por valorar es si estas proposiciones son también aplicables a economías que no son de mercado. Pero incluso en una lectura superficial de la literatura económica, uno se queda con una sensación muy distinta. Mientras los economistas se han mantenido en su mundo puramente hipotético-formal, han podido explicar y predecir con un cierto éxito. No obstante, cuando han intentado trasladarse a cualquier situación económica concreta se han encontrado con los mismos problemas metodológicos que afrontan los demás científicos sociales (es decir, sistemas abiertos, multitud de variables, etc.) Sus éxitos en la predicción no parecen haber sido apreciablemente mayores que los de otros científicos sociales (véase Hutchison, 1964: 89-102; Heilbroner, 1966: 283-284). Exactamente esta dificultad de superar el vacío entre lo «ideal» y lo «real» es la que parece tener presente el economista sueco Puu cuando escribía (1967: 106):

5. A la luz de la pretensión de que Salisbury ha demostrado la relevancia del análisis de la demanda en la sociedad siane, es interesante señalar que los economistas han tenido alguna dificultad mayor en demostrar la relevancia de la teoría de la demanda en las economías de mercado, como observa Schupack (1962: 550): "La verificación de la teoría (más exactamente, la no refutación) puede adoptar la forma de comprobación de los supuestos subyacentes a la teoría o bien de las implicaciones teóricas que nacen de la teoría como sus conclusiones. Tampoco el aspecto de la comprobación ha demostrado ser muy aplicable a la teoría de la demanda. Los supuestos son de naturaleza psicológica y no pueden observarse formando parte de la escena económica. Los experimentos de laboratorio parecen incapaces de recrear la situación que afronta el consumidor cuando realmente entra en el lugar del mercado. La comprobación de las implicaciones empíricas no ha tenido éxito debido a la general no correspondencia entre las funciones de la demanda empírica y las especificadas y tratadas en la teoría de la demanda".

Puesto que *lógicamente* es cierto para el triángulo idealizado que la suma de sus ángulos es igual a 180 grados, también es *lógicamente* cierto que una empresa que participa en una competencia perfecta debe ajustar su producción con objeto de maximizar los beneficios de tal forma que el coste marginal se iguale con el precio del producto. La dificultad consiste en saber cuándo las respectivas afirmaciones son razonablemente aplicables a los triángulos materiales y a las empresas reales. La enorme diferencia entre la economía y la geometría consiste en el hecho de que la geometría ha encontrado su lugar dentro del mundo deductivo puramente lógico de las matemáticas, mientras que la economía tiene que ser una ciencia empírica [subrayado del original].

Parece existir una creciente insatisfacción entre los economistas sobre esta incapacidad para trasladarse conceptualmente de los casos «ideales» a los casos «reales». En las últimas décadas, la estructura formal de la economía ha sido examinada con la intención de determinar qué contenido empírico debe asignársele, si es que existe tal contenido. La mayor parte de la investigación y de la crítica incisiva de la economía formal ha procedido de los propios economistas, lo que no es sorprendente (véase, por ejemplo, Boulding, 1952; Duesenberry, 1954; Schoeffler, 1955; Grunberg, 1957; Archibald, 1960; Schupack, 1962; Clarkson, 1963; Katona, 1964; Krupp (ed.), 1966; Heilbroner, 1966; Georgescu-Roegen, 1966).

Tómese, por ejemplo, los axiomas de la maximización, denominados por Heilbroner (1966: 274) «la fuerza motriz de la economía» y considerados por Krupp (1966: 40) entre los supuestos más fundamentales de la microeconomía. ¿Cómo han respondido estos axiomas cuando se ha intentado comprobarlos empíricamente? Sobre un aspecto prominente del comportamiento de maximización, Archibald observa (1960: 213):

En realidad parece enormemente difícil encontrar una comprobación de la teoría de la maximización del beneficio que no corra el serio riesgo de refutarla, es decir, que no precise de supuestos subsidiarios que proporcionen coartadas incomprobables en caso de refutación.

Boulding (1952: 36) ha resumido con amplias miras la situación empírica de estos axiomas:

La crítica adopta dos formas: la primera consiste en que la maximización del beneficio sencillamente no es lo que en realidad hacen las empresas; la segunda consiste en que incluso si las empresas quieren maximizar los beneficios, no hay forma de hacerlo... La maximización del beneficio se desecha porque en el sistema de información de la empresa no hay nada que revele las desigualdades marginales que serían indicativas del

fallo en maximizar los beneficios. El sistema de información revela los costos medios, revela las ventas, la producción, el inventario y otras cifras de la hoja de balance y las hojas de ingresos. Sin embargo, generalmente no revela los costes marginales y todavía menos revela los ingresos marginales. Si la empresa no puede saber cuándo no está maximizando los beneficios, no existe, pues, razón para suponer que los maximice... Gran parte del análisis marginal puede salvarse sustituyendo la maximización de los beneficios por la maximización de la utilidad incluso en la teoría de la empresa. Si las funciones de preferencia son razonablemente estables, esta teoría tiene capacidad de predicción, pues las funciones de preferencia pueden investigarse de forma empírica. Si las funciones de preferencia no son estables, desde luego, la teoría supone poco más que decir que la gente hace lo que hace. Por desgracia existen muchos indicios de que las funciones de preferencia no son especialmente estables, sobre todo en lo relativo a las preferencias, de beneficio. Si tal es el caso, la única esperanza de salvar la teoría de la esterilidad sería el descubrimiento de una dinámica de la preferencia... Todavía queda mucho camino hasta llegar a esta meta.

En otro lugar Boulding hace las siguientes observaciones (1958: 60, 62):

...el análisis marginal, en su forma generalizada, no es un análisis del *comportamiento* sino un análisis de la *ganancia*. No es una psicología ni un análisis del verdadero comportamiento. Está más próximo a una *ética* o a un análisis de posturas normativas. Sólo se convierte en un análisis del comportamiento si hacemos la nueva suposición de que la gente siempre actúa de acuerdo con su mayor ganancia. En el caso de los individuos, este supuesto sólo es cierto en algunas ocasiones.

Las personas son motivadas, incluso en la actividad económica, por el comportamiento tradicional, por la costumbre de seguir las reglas empíricas conocidas y por las paulas de respuesta que proceden del subconsciente y tienen poco o nada que ver con la prudente evaluación de las ventajas y las desventajas... Desde el punto de vista de la teoría del comportamiento, la mayor debilidad del análisis marginal, incluso en su forma generalizada, consiste en la ausencia de todo sistema de información. Es importante darse cuenta de... que si no podemos *saber* dónde se localiza el *óptimo*, o punto de mayor ganancia, evidentemente no podemos tender hacia él [subrayado en el original].

¿Cómo han respondido los economistas a tales valoraciones críticas de orientación empírica? Unos han dicho que la economía formal puede ser «irreal» como han clamado sus críticos, pero que, mientras no podamos sustituirla por otro esquema teórico mejor, debe-

mos conservarla. No obstante, esto casi no es un argumento. Como ha comentado Archibald (1959: 62): «La antigüedad de una hipótesis y la ausencia de una rival 'ampliamente aceptada' son argumentos que se han propuesto para defender prácticamente todos los errores serios que se han cometido».

Otros han adoptado la postura de que los postulados fundamentales constituyen un sistema apriorístico del que pueden deducirse ciertas proposiciones sobre cómo la gente *debe* actuar en determinadas condiciones si quiere maximizar los beneficios, la utilidad, la satisfacción o lo que sea. En otras palabras, la economía se ocupa fundamentalmente del comportamiento normativo y su contenido empírico no está en discusión.

Otra influyente escuela ha defendido que el principal propósito de las teorías científicas es generar predicciones. Puesto que la realidad es compleja, es necesario empezar por proposiciones muy simplificadoras y postulados que son reconocidamente irreales e improbables. La validez empírica de los supuestos básicos de la economía, afirma esta escuela, es irrelevante en la medida en que los supuestos tengan valor predictivo, es decir, que de ellos puedan derivarse lógicamente afirmaciones que se conforman a los datos observables. Ésta es la postura propuesta por Friedman (1953) en un famoso ensayo sobre metodología que inició el debate de amplio alcance sobre el «realismo» de la teoría económica a que nos hemos referido al inicio de este artículo. También parece ser la opinión que defiende Cook. Éste escribe, por ejemplo, que los modelos, conceptos y principios económicos son esencialmente instrumentos heurísticos (1966b: 1497) y que el economista sacrifica de buena gana la realidad con objeto de llegar a la predicción de la acción económica, a partir de supuestos simples, mediante el razonamiento lógico (1966a: 336).

Como ya se ha señalado, las proposiciones básicas de una disciplina no necesitan —y en realidad no deben— reflejar la realidad si pretenden tener un cierto grado de generalidad. También es cierto que, en una ciencia relativamente madura, tal como la física, caracterizada por una jerarquía de leyes y teorías relacionadas deductivamente, las hipótesis de más alto nivel muchas veces sólo son indirectamente comprobables mediante las leyes de nivel inferior que se deducen de ellas. Pero esto se debe a que son formulaciones muy abstractas relativas a entidades teóricas y otras entidades no observables, y no a que sean simplemente instrumentos heurísticos ni a que contengan supuestos que deliberadamente falsifican la realidad. En ninguna disciplina científica es indiferente la validez empírica de sus postulados básicos. Además, ninguna ciencia social, ni la economía, presenta el tipo de estructura teórica que encontramos en la física, de tal forma que la comparación no es muy adecuada.

Las opiniones de Cook sobre la naturaleza y el papel de las teorías científicas también son engañosas. Caracteriza los modelos económicos como instrumentos esencialmente heurísticos y luego se refiere a ellos como si tuvieran valor explicativo. Pero los modelos son esencialmente analogías (véase Chapanis, 1961; Brodbeck, 1959) y,

aunque pueden constituir una ayuda importante y quizás indispensable para llegar a las explicaciones, en sí mismos no explican nada. Un modelo sólo puede tener capacidad explicativa si los distintos axiomas o postulados del modelo reciben un contenido empírico concreto. Pero entonces el modelo deja de ser modelo y se transforma en teoría. Es una cuestión de lógica elemental que ninguna afirmación empírica verdadera puede deducirse de un conjunto de premisas, a menos que estas premisas sean también empíricamente verdaderas.

Hay que hacer una importante distinción entre una predicción correcta y una predicción garantizada (véase Danto y Morgenbesser, 1961: 180). Es posible que podamos predecir toda clase de acontecimientos que no podemos explicar; pero la predicción garantizada sólo puede proceder de un conjunto de generalizaciones o proposiciones teóricas bien confirmadas. Por tanto, no tiene ningún sentido que los supuestos básicos de una ciencia deban ser inmunes a la comprobación empírica. Algunos de los peligros de considerarlos exentos de comprobación han sido señalados por el economista Lowe (1936: 20-21).

Es evidente y se reconoce por regla general que la contradicción entre la conclusión y la realidad testimonia contra la deducción. Sin embargo, no es menos evidente —aunque a veces no se recuerde— que la coincidencia entre la conclusión y la realidad no constituye una última prueba de la justicia de la deducción. Siempre es posible que uno o más conjuntos de condiciones absolutamente distintas de las supuestas den lugar al mismo efecto. La elevación de los precios de una determinada mercancía puede deberse a la elevación de la demanda o al descenso de la oferta con respecto a esta mercancía, a una elevación general de la demanda debida a cambios monetarios, etc. Siendo el efecto final el mismo en todos los casos, no puede hacerse la verificación mediante la selección de supuestos irreales. Una teoría no puede confirmarse de forma tan estricta como se puede refutar...

Lo que importa en todo esto es que la principal meta de la ciencia es la explicación y no la predicción. El significado de las predicciones consiste en que proporcionan un medio de comprobar las explicaciones. Como han observado Bear y Orr (1967: 191), la ciencia no se ocupa simplemente de lo que ocurre, sino que también pretende llegar a explicaciones válidas de cómo y por qué ocurren las cosas. Si las teorías se consideran simples instrumentos heurísticos para generar predicciones correctas, siguen señalando, entonces «no se deja sentir la necesidad de un mecanismo explicativo general» y se convierte en «efectivamente imposible la prosecución de esa pretensión».

Cook, creo yo, tiene razón al reprobar a los substantivistas su alegato de que mientras la teoría formal es estrictamente deductiva,

ellos proceden de forma inductiva. Ni Polanyi ni ningún otro llegan a proposiciones generales partiendo de datos fácticos brutos sin interpretar. Hay un cierto grado de interpretación teórica que participa desde el mismo principio y nos dirige hacia los datos significativos. No obstante, existe el riesgo de que si insistimos en que nuestras afirmaciones interpretativas están demasiado estrechamente ligadas a la realidad en toda su concreta complejidad, acabemos con una serie de configuraciones únicas de tipo benedictino no comprobables (cf. Cancian: 1966: 465). A veces, en su trabajo empírico y sus pronunciamientos programáticos, los substantivistas parecen tender en esa dirección. Lo que hace falta, por supuesto, es una aproximación que se esfuerce en conseguir la generalidad de los «formalistas» sin perder al mismo tiempo un firme apoyo en el mundo empírico, una aproximación que con espíritu ecuménico podría llamarse el «formalismo substantivo» o el «substantivismo formal» (para un ejemplo de esta clase de perspectiva a la que me estoy refiriendo, véase Sahlin, 1965; Codere MS).

V

Finalmente, la respuesta de Cook de que, dado que las economías primitivas están desapareciendo, la tesis substantivista es académica, me sorprende por ser un argumento curioso para un antropólogo. No sólo desaparecen las economías primitivas, sino también las religiones primitivas, los sistemas de parentesco primitivos, los sistemas políticos primitivos, etc. De hecho, pudiendo resultar triste para algún antropólogo, parece evidente que los días del mundo primitivo están contados. Entonces, ¿por qué preocuparse lo más mínimo de ese mundo? La respuesta, creo, es obvia: al menos es la que los antropólogos llevan ofreciendo algún tiempo. En ausencia de experimentos controlados y de largas series estadísticas de los fenómenos (la revolución industrial sólo ha ocurrido una vez en la historia de la cultura), nos vemos reducidos al método comparativo en nuestro intento de ejercer alguna clase de control sobre las variables y comprobar nuestras premoniciones, hipótesis y teorías. Puesto que no podemos crear experimentalmente sistemas cerrados, podemos intentar crear tales sistemas conceptualmente, formulando tipos metodológicos y haciendo comparaciones entre ellos.

Una de las dificultades permanentes de la teorización de las ciencias sociales es que cuando se hace una propuesta teórica, rara vez se nos informa sobre su ámbito de aplicabilidad (es decir, en qué condiciones podemos esperar que *no* se cumpla). Esto hace casi imposible cualquier comprobación de la teoría. A veces —y éste parece ser el caso de las generalizaciones básicas de la economía formal— las proposiciones se presentan inmunes a la comprobación empírica, no porque su amplitud no se especifique, sino porque se expresan de tal forma que parecen ser aplicables a todas y cualesquiera condiciones. Resulta difícil imaginar, por ejemplo, un caso de comporta-

miento humano que no pueda acomodarse a la tesis de que toda persona actúa para maximizar algo: la utilidad, la satisfacción, el beneficio, las satisfacciones psíquicas, el estatus, el prestigio o lo que sea. Dado que esta afirmación es compatible con todo comportamiento humano imaginable, no hay manera de refutarla. Tales proposiciones, cualesquiera otras cosas que puedan expresar, empíricamente son vacías.

La razón, pues, de que nos ocupemos de sistemas económicos «moribundos» es que nos proporcionan un fundamento empírico para definir los límites de las generalizaciones económicas. Como ha escrito el propio Cook (1966a: 337-338): «La concepción del mundo del economista hace mucho tiempo que necesita una infusión de relativismo cultural; su disciplina es la última plaza fuerte del provincialismo cultural y del desdén de torre de marfil por las realidades socioculturales dentro de las ciencias sociales».

Volvamos a la valoración de Nash sobre la controversia formalismo-substantivismo. ¿Han estado los substantivistas «heroicamente confundidos» y ha sido una discusión con mucho ruido y furia, pero con poco significado? Creo que no. Sea lo que uno piense de las contribuciones teóricas positivas de los substantivistas, me parece que su crítica del uso intercultural de la economía formal ha planteado cierto número de importantes consideraciones metodológicas a la antropología económica así como a la antropología en general.

Por lo que respecta a la antropología económica, si se está dispuesto a conceder que «economizar» es un tipo especial de comportamiento institucionalizado, entonces no existe ninguna razón que nos obligue a seguir sumisamente a los economistas en definir *el problema económico* como un problema exclusivo de asignaciones que debe ser resuelto por las decisiones economizadoras de los individuos. En realidad, hacerlo así es cerrarnos a la investigación de una gran cantidad de instituciones, relaciones y pautas de comportamientos que no están comprendidas en la rúbrica de economizar, pero que sin duda tienen que ver con la forma en que la sociedad produce, distribuye y consume los bienes y servicios. Para los antropólogos —o cualquier otra persona en este sentido— interesados en el desarrollo de una ciencia de la economía comparativa, las implicaciones son bastante claras: significa que debemos decidir por nosotros mismos cuáles son las cuestiones significativas y buscar nuestras propias respuestas teóricas a estas cuestiones. Después de todo, no existe ninguna razón para suponer que los economistas se han estado haciendo las preguntas apropiadas. En realidad, si las dificultades que han experimentado los economistas al abarcar teóricamente los problemas del desarrollo económico pueden ser un indicio, existen buenas razones para pensar lo contrario.

Al mismo tiempo, el debate tiene implicaciones que van más allá de la antropología económica y se relacionan con temas metodológicos más generales de la antropología. Pienso especialmente aquí en el inmediato interés despertado por el uso de «modelos formales» y de

«análisis formal» en la antropología. Al leer algunas descripciones de los analistas formales, sin embargo, se encuentra la misma clase de confusión sobre las relaciones de lo formal con lo empírico que ha sido la plaga de las discusiones en antropología económica. Por ejemplo, en un artículo ampliamente alabado por los analistas formales, Lounsbury define la descripción formal de la siguiente manera (1964: 351):

Podemos considerar que se ha hecho una «descripción formal» de una colección de datos empíricos cuando se ha especificado 1) un conjunto de elementos primitivos, y 2) un conjunto de reglas para manejarlos, de tal forma que al aplicar el segundo al primero se generan los elementos de un «modelo»; el cual modelo, a su vez, se aproxima satisfactoriamente a ser un facsímil o réplica exacta de los datos empíricos cuya interrelación y naturaleza sistemática estamos tratando de comprender. Una descripción formal, pues, es un aparato para predecir retroactivamente los datos disponibles, haciéndolos a partir de ese momento «comprensibles», es decir, demostrando que son las consecuencias válidas y esperadas del principio subyacente que puede presumirse que opera en su origen.

Siguiendo este propósito, Lounsbury procede a demostrar que los sistemas de parentesco cuervo y omaha pueden reducirse a una serie de reglas de transformación capaces de generar todos los términos de parentesco de los respectivos sistemas. Pero entonces la lógica de Lounsbury falla. Pues, partiendo de estas consideraciones puramente formales, deduce erróneamente una conclusión empírica: el reconocimiento del parentesco se basa en el reconocimiento genealógico, es decir, los términos de parentesco se extienden a parientes más lejanos a partir de determinados tipos de parentesco primarios que se encuentran dentro de la familia nuclear. En otras palabras, Lounsbury supone que los sistemas de parentesco cuervo y omaha surgen de la utilización por parte de los pueblos indígenas de la misma ingenuidad lógica que él utiliza en su análisis formal. Esto puede ser o no ser cierto, pero lo que hace es una afirmación empírica, y ningún análisis formal, por ingenioso que sea, puede justificar tal afirmación. Lo que discutimos aquí es precisamente lo mismo que subyace al debate en la antropología económica: ¿cuál es el papel lógico de las proposiciones formales en nuestro intento de comprender y explicar el mundo fenoménico?

Metodológicamente, el análisis formal es útil porque puede revelar relaciones significativas entre variables de un sistema que podríamos haber ignorado completamente. Pero lo *formalmente posible* no es lo *empíricamente probable*, y si lo que deseamos desarrollar es una teoría científica, lo primero sólo es útil en la medida en que nos conduce a lo segundo. Hasta que el análisis formal se haga substantivo dotándolo de una interpretación empírica, se queda sólo en un interesante ejercicio lógico.

BIBLIOGRAFÍA

- ARCHIBALD, G. C., 1959, The State of Economic Science, *The British Journal for the Philosophy of Science*, 10: 58-69.
- 1960, Testing Marginal Productivity, *The Review of Economic Studies*, 27: 210-213.
- 1961, Chamberlin versus Chicago, *The Review of Economic Studies*, 29: 12-28.
- BEAR, D. V. T., y DANIEL ORR, 1967, Logic and Expediency in Economic Theorizing, *The Journal of Political Economy*, 75: 188-196.
- BENJAMIN, WALTER, 1967, «The Sociology of Knowledge and the Problem of Objectivity», en *Sociological Theory: Inquiries and Paradigms* (Llewellyn Gross, ed.), págs. 335-357, Nueva York, Harper and Row.
- BOULDING, KENNETH E., 1952, Implications for General Economic of More Realistic Theories of the Firm, *American Economic Review*, 42: 35-44. Papers and Proceedings of the 64th Annual Meeting of the American Economic Association (Artículos y actas de la 64 reunión anual de la Asociación americana de economía) (1951).
- 1958, *The Skills of the Economist*, Cleveland, Howard Allen.
- BRODBECK, MAY, 1959, «Models, Meaning and Theories», en *Symposium on Sociological Theory* (L. Gross, ed.), págs. 364-403, Nueva York, Harper and Row.
- BUCHANAN, JAMES M., 1966, «Economics and its Scientific Neighbors», en *The Structure of Economic Science* (S. R. Krupp, ed.), págs. 166-183, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- CANCIAN, FRANK, 1966, Maximization as Norm, Strategy and Theory: a Comment on Programmatic Statements in Economic Anthropology, *American Anthropologist*, 68: 465-470.
- CARNEY, JAMES D., y RICHARD K. SCHEER, 1964, *Fundamentals of Logic*, Nueva York, The MacMillan Co.
- CHPANIS, ALPHONSE, 1961, Men, Machines, and Models, *American Psychologist*, 16: 113-131.
- CLARKSON, GEOFFREY P. E., 1963, *The Theory of Consumer Demand: a Critical Appraisal*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- CODERE, HELEN, MS (manuscrito), Types of Money-Exchange Systems and a Theory of Money.
- COOK, SCOTT, 1966a, The Obsolete «Anti-Market» Mentality: a Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology, *American Anthropologist*, 68: 323-345.
- 1966b, Maximization, Economic Theory, and Anthropology: a Reply to Cancian, *American Anthropologist*, 68: 1494-1498.
- DANTO, ARTHUR, y SIDNEY MORGENBESSER (eds.), 1960, *Philosophy of Science*, Nueva York, World Publishing Co., Meridian Books.
- DIESING, PAUL, 1950, The Nature and Limitations of Economic Rationality, *Ethics*, 61: 12-26.
- 1962, *Reason in Society*, Urbana, University of Illinois Press.
- DUESENBERY, JAMES S., 1954, The Methodological Basis of Economic Theory, *Review of Economics and Statistics*, 36: 361-363.
- FRIEDMAN, MILTON, 1953, «The Methodology of Positive Economics», en *Essays in Positive Economics*, págs. 3-43, Chicago, University of Chicago Press.
- GEORGESCU-ROEEN, NICHOLAS, 1966, «Institutional Elements in Contemporary Economics», en *Institutional Economics: Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered* (de J. Dorfman et al), págs. 123-147, Berkeley, University of California Press.
- GRUNBERG, EMILE, 1957, Notes on the Verifiability of Economic Laws, *Philosophy of Science*, 24: 337-348.
- 1967, Some Methodological Observations on Macroeconomics, *Konjunkturpol*, 13: 23-41.
- HEILBRONER, ROBERT L., 1966, Is Economic Theory Possible?, *Social Research*, 33: 272-294.
- HEMPEL, CARL G., 1965, «Typological Methods in the Natural and Social Sciences», en *Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science*, págs. 155-171, Nueva York, The Free Press.
- HUTCHINSON, T. W., 1964, *'Positive' Economics and Policy Objectives*, Cambridge, Harvard University Press.
- KATONA, GEORGE, 1964, «Rational Behavior and Economic Behavior», en *The Making of Decisions: a Reader in Administrative Behavior* (William J. Core y J. W. Dyson, eds.), págs. 51-63, Nueva York, The Free Press.
- KRUPP, SHERMAN ROY (ed.), 1966, *The Structure of Economic Science*, Englewood Cliffs, N. M. J., Prentice-Hall.
- KRUPP, SHERMANN ROY, 1966, «Types of Controversy in Economics», en *The Structure of Economic Science* (S. R. Krupp, ed.), págs. 39-52, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- LEFTWICH, RICHARD H., 1966, *The Price System and Resource Allocation*, 3.^a edición, Nueva York, Holt, Rinehart and Winston.
- LOUNSBURY, FLOYD G., 1964, «A Formal Account of the Crow —and Omaha— type Kinship Terminologies», en *Exploration in Cultural Anthropology: Essays in Honor of George Peter Murdock* (Ward H. Goodenough, ed.), págs. 351-393, Nueva York, McGraw-Hill.
- LOWE, ADOLPHE, 1936, Economic Analysis and Social Structure, *The Manchester School of Economics and Social Studies*, 7: 18-37.
- MARTIN, ANNE, 1957, How Economic Theory May Mislead, *The British Journal for the Philosophy of Science*, 8, 225-236.
- 1964, Empirical and A Priori in Economics, *The British Journal for the Philosophy of Science*, 15: 123-136.
- MASSEY, GERARD J., 1965, Professor Samuelson on Theory and Realism: Comment, *American Economic Review*, 55: 1155-1163.
- MELITZ, JACK, 1965, Friedman and Machlup on the Significance of Testing Economic Assumptions, *The Journal of Political Economy*, 63: 37-60.
- NAGEL, ERNEST, 1963, Assumptions in Economic Theory, *American Economic Review*, 53: 211-219. Papers and Proceedings of the 75th

- Annual Meeting of the American Economic Association (Artículos y actas de la 75 reunión anual de la Asociación americana de economía) (1962).
- NASH, MANNING, 1967, «Reply» to Reviews of *Primitive and Peasant Economic Systems* by Manning Nash, *Current Anthropology*, 8: 249-250.
- PEARSON, HARRY W., 1957, «Parson and Smelser on the Economy», en *Trade and Markets in the Early Empires* (K. Polanyi, C. M. Arensberg y Harry W. Pearson, eds.), págs. 307-319, Glencoe, 113, The Free Press.
- POLANYI, KARL., 1944, *The Great Transformation*, Nueva York, Rinehart.
- 1947, Our Obsolete Market Mentality, *Commentary*, 3: 109-117.
- 1959, «Anthropology and Economic Theory», en *Readings in Anthropology II* (M. Fried, ed.), págs. 161-184, Nueva York, Crowell.
- POLANYI, K., C. M. ARENSBERG y W. H., PEARSON (eds.), 1957, *Trade and Market in the Early Empires*, Glencoe, Ill., The Free Press.
- PUU, TONU, 1967, Some Reflections on the Relation Between Economic Theory and Empirical Reality, *The Swedish Journal of Economics*, 69: 85-114.
- ROTWEIN, EUGENE, 1959, On «The Methodology of Positive Economics», *The Quarterly Journal of Economics*, 73: 554-575.
- SAHLINS, MARSHALL D., 1965, «On the Sociology of Primitive Exchange», en *The Relevance of Models for Social Anthropology* (M. Banton, ed.), págs. 139-236, A. S. A. Monographs n.º 1, Nueva York, Praeger.
- SALISBURY, R. F., 1962, *From Stone to Steel*, Nueva York, Cambridge University Press.
- SAMUELSON, PAUL A., 1965, Professor Samuelson on Theory and Realism: Reply, *American Economic Review*, 55: 1164-1172.
- SCHOEFFLER, S., 1955, *The Failure of Economics Diagnostic Study*, Cambridge, Harvard University Press.
- SCHUMPETER, JOSEPH A., 1965, «Is the History of Economics a History of Ideologies?», en *Philosophical Problems in the Social Sciences* (D. Braybrooke, ed.), págs. 108-118, Nueva York, Macmillan Co.
- SCHUPACK, MARK B., 1962, The Predictive Accuracy of Empirical Demand Analysis, *The Economic Journal*, 72: 550-575.
- WATSON, DONALD STEVENSON, 1963, *Price Theory and its Uses*, Boston, Houghton Mifflin.

MARSHALL SAHLINS

ECONOMÍA TRIBAL

Aun cuando centrado en la «economía», el presente capítulo se ocupa de las familias tanto como de la producción; donde habla de intercambio tiene en la mente el parentesco, y cuando trata de consumo se preocupa principalmente de los jefes. Lleva implícito algo más que la simple idea de que la economía está relacionada funcionalmente con las combinaciones sociales y políticas de las sociedades tribales. La economía no puede separarse de estas combinaciones; está organizada por instituciones exactamente tan generalizadas como las familias y los linajes; «incrustadas» en ellas, como dice el historiador de economía¹.

Un intercambio de mercancías se presenta como un episodio momentáneo en una relación social continua. Las condiciones del intercambio son impuestas por las relaciones de las partes con él. A diferentes relaciones, diferentes condiciones. Lo que en la erudición convencional de la ciencia económica son factores «exógenos» o «económicos», tales como parentesco y política, en la realidad tribal son la organización misma del proceso económico. La economía antropológica no puede concebirlos como externos, obstaculizadores de «la economía» desde algún lugar fuera de ella. Son la economía, elementos esenciales del cálculo económico y de todo análisis auténtico de él. El caso es de aplicación general, como Evans Pritchard dijo de los nuer: «No cabe estudiar las relaciones económicas de los nuer en sí mismas, porque forman siempre parte de relaciones sociales directas de tipo general»².

El modo de producción familiar

Así, en las sociedades tribales el «modo de producción»—supo-

1. Véase Karl POLANYI, "Aristotle Discovers the Economy" y "The Economy as Instituted Process", en K. POLANYI, C. ARENSBERG y H. PEARSON, eds., *Trade and Markets in the Early Empires*, The Free Press and The Falcons Wing Press, Blencoe, Illinois, 1957, págs. 65-94, 243-170.

2. E. E. EVANS-PRITCHARD, *The Nuer*, Clarendon Press, Oxford, 1940, pág. 90.

niendo que la expresión encierre relaciones de producción a la vez que medios materiales— debería calificarse de «doméstico» o «familiar», a la luz de la posición estratégica asumida por los hogares individuales. La familia es en relación con la economía tribal lo que la casa solariega fue con respecto a la economía europea del Medievo, o la corporación industrial en relación con el capitalismo moderno: cada una de ellas es la institución central de producción de su época. Cada una, además, es una modalidad especial de producir, modalidad que encierra una división característica del trabajo y del tipo de tecnología, determinadas relaciones de propiedad, objetivos de producción definidos, y relaciones sociales y materiales consuetudinarias con grupos similares.

Los grupos domésticos de sociedades tribales no se han visto todavía reducidos al estado de simples unidades de consumo. Ni tampoco la mano de obra humana ha sido superada por la familia y, empleada en un dominio externo, supeditada a una organización y una finalidad extrañas. La producción es una función doméstica. La familia está, *como tal*, comprometida directamente en el proceso económico y en buena parte lo controla. Sus mismas relaciones interiores, como las existentes entre marido y mujer, entre padre e hijo, son relaciones de producción. Los bienes que las personas producen, así como la forma de asignación del trabajo, son, en su mayor parte, estipulaciones domésticas. Las decisiones se toman con miras a las necesidades hogareñas: la producción se organiza de acuerdo con las demandas familiares.

Me apresuro a añadir que los grupos domésticos no son autárquicos, aun cuando con frecuencia producen la mayor parte de las cosas que consumen. La producción doméstica no se define precisamente como «producción para el uso», es decir, para el consumo directo. Las familias pueden producir también para el trueque, con lo cual adquieren indirectamente lo que necesitan. Con todo, es «lo que necesitan» la idea que preside la producción, no el beneficio que puedan obtener de ella. El interés en el intercambio sigue siendo interés de consumidor, no de capitalista. Tal vez la mejor forma de expresarlo sería «producción para aprovisionamiento».

Sería también erróneo suponer que la familia es necesariamente un grupo autónomo de trabajo. A menudo sus miembros cooperan con individuos de otras casas, y ciertas tareas pueden ser emprendidas colectivamente a niveles más altos, como por grupos de linaje o de comunidad, «Modo de producción familiar» no es sinónimo de «producción familiar». Es la reglamentación de la producción lo que se debate, así como su orientación y su objetivo. La producción es organizada principalmente por y para familias si no se desarrolla siempre como actividad doméstica.

La soberanía de los grupos domésticos en el dominio de la producción se fundamenta sobre el hecho siguiente: que dichos grupos están constituidos, equipados, autorizados y capacitados para determinar y adaptar la producción social. Las familias son *constituidas* para la producción en primer lugar por la división sexual del trabajo, la única

especialización del pleno empleo en la marcha de las sociedades primitivas. Complementariamente y de forma casi exhaustiva de las tareas sociales, el trabajo de un hombre junto con el de una mujer puede suministrar la mayor parte de las cosas de valor habituales. Las familias son *equipadas* para gobernar la producción mediante la disponibilidad de las herramientas y las técnicas precisas; generalmente cuentan con los recursos específicos corrientes. Este dominio se corresponde con cierta simplicidad de los recursos, podría decirse con cierta democracia de la tecnología: herramientas de fácil construcción y disponibilidad; capacidades técnicas del dominio público; utensilios sencillos capaces de ser manejados por individuos o por grupos reducidos; y procedimientos de producción que son con frecuencia unitarios, de modo que el mismo sector interesado pueda realizar todo el trabajo desde la extracción de la primera materia hasta el acabado completo del producto. Finalmente, la familia está *autorizada* y *facultada* para actuar autónomamente gracias a su acceso a los recursos de la producción. No que sea propietaria particular exclusiva de tierras de labor, pastos u otras riquezas naturales. Lo más frecuente es que éstas sean del dominio de grupos corporativos más amplios, tales como linajes o pueblos y que los derechos de la familia se fundamenten en su condición de miembro del grupo propietario. La familia goza de *privilegio usufructuario*, en el que se incluye el derecho de vigilancia sobre la forma de uso de su parte y el de disponibilidad del producto. Más que un impedimento al disfrute familiar, el conferir la propiedad a grupos mayores da a las familias miembros una especie de garantía inalienable de subsistencia. En el curso normal de las cosas ningún hogar está excluido del acceso directo a los medios de su propia subsistencia, como no lo está tampoco en la participación en la mayor estructura social. Ninguna clase expropiada de pobres privados de tierras es característica de las sociedades tribales. Si se produce la expropiación es debido a algún accidente —como un triste efecto de la guerra, por ejemplo— y no a una condición derivada de la economía.

Ya hemos visto que algunas sociedades tribales están jerarquizadas, pero ninguna es una sociedad de clases. Contra la formación de clases, lo mismo que contra la estratificación económica, se levanta el sistema de producción familiar autónoma. La posesión por las personas de sus medios propios de producción es fatal para todo intento de esta naturaleza de prepotencia económica. La apropiación de los recursos productivos importantes por parte de unos pocos está descartada y, por ende, el servilismo económico de los muchos que restan. Los miembros de las tribus disponen de muchos medios para elevar a un individuo por encima de sus paisanos; éste, empero, el más coercitivo históricamente, les está cerrado.

Por lo que toca a la organización de la producción misma, la mejor palabra con que puede definirse es *anarquía*. La economía social está atomizada en existencias hogareñas independientes, dispuestas para operar paralelamente entre sí y de forma no coordinada. Aparte algunas similitudes resultantes de objetivos materiales comunes, las

casas no establecen relaciones recíprocas basadas en el proceso productivo. Esta alegación de anarquía primitiva no tiene el propósito de provocar la alarma —dialécticamente se neutraliza con fuerzas de orden social—, sino sólo de resumir en forma bien visible los aspectos atomísticos de un modo de producción familiar. Llama la atención sobre la falta de una organización mayor, de una centralización en el montaje de la producción. Atestigua una interdependencia orgánica mínima, una limitada cooperación a través de la especialización. Habla también de un control difuso, local, familiar, de la producción y de decisiones domésticas concentradas en sí mismas.

En un aspecto la anarquía primitiva supera al desorden de la empresa primitiva competidora a pequeña escala. Comparada con la condición tribal, la libre empresa capitalista es la apoteosis del orden. Al organizar una vasta división de trabajo, la economía de mercado competitiva encarna siquiera una acción y una reacción continuas, unos ajustes sistemáticos en el proceso de producción mediante las variaciones en los precios. Tampoco la «saturación del mercado» producida por una arremetida temeraria de empresarios independientes hacia objetivos lucrativos es la causa periódica de la anarquía primitiva. En todo caso, la crisis tribal es la infraproducción, la escasez de artículos salidos de los diversos centros domésticos, insuficientes para su propio bien o para el bien de la sociedad.

Si bien parece un arreglo factible ceder el control de su propio aprovisionamiento a los grupos domésticos, no siempre el resultado es positivo. Porque estos grupos pueden ser incapaces de reunir la mano de obra. La reducida fuerza laboral doméstica —en principio tal vez constituida defectuosamente, con exceso de personal improductivo en proporción a los trabajadores productivos— se ve con frecuencia penosamente acosada. Los individuos adultos que trabajan corren el riesgo de accidentes que los incapacitan, de enfermedad y de una temprana muerte; las mujeres están expuestas a la gravidez accidental. Estos obstáculos, o incluso ligeras desventajas en suerte o destreza, se traducen en graves crisis de alimentos. Si se la deja «que marche sola», la economía doméstica resulta inadecuada: varias familias en un tiempo dado y alguna familia repetidas veces, pueden probablemente ver ante ellas la perspectiva del granero vacío.

Otro factor contribuye a este cuadro lúgubre, factor cuya importancia no puede exagerarse: la economía no está organizada para una producción sostenida ni siquiera en tiempo normal. Un modo doméstico de producción es un modo de producción *doméstico*. Enfocada a suministrar a la familia su acostumbrada provisión de artículos de consumo, tiene límites fijos de rendimiento, sin propensión inherente a evocar un trabajo continuado o una riqueza suplementaria. En términos más familiares, falta el incentivo para producir excedentes. Al contrario, el modo de producción doméstico inhibiría el exceso de ésta. Cuando no hay en el horizonte ninguna necesidad casera, o ninguna que pudiera prevenirse mediante un esfuerzo futuro, la tendencia normal es interrumpir el trabajo. La producción cesa cuando la demanda doméstica está colmada para el momento pre-

sente. La organización económica implica este «techo» definido del rendimiento; más allá de él se convierte en una «traba a los medios de producción».

Aquí la distinción clásica entre «producción para el consumo» (es decir, aprovisionamiento) y «producción para el intercambio» (es decir, el lucro) adquiere todo su sentido. El mercado competitivo es un dínamo eterno, tal vez no siempre en perfecto estado de funcionamiento, pero siquiera proyectada para engendrar corrientes intensas de productividad. Del lado del productor, el incentivo para una ampliación remunerativa es continuo, una especie de lucha por la supervivencia en la selva. Pero tal vez la mayoría de nosotros estamos más familiarizados con el tira (y afloja) sobre el consumidor. El mercado pone a nuestro alcance una deslumbrante variedad de productos, cosas apetecibles en cantidad y diversidad ilimitadas, cada una con la sonora llamada de la etiqueta de su precio: «sólo os costará esto adquirirme». El alcance del hombre es inevitablemente limitado, puesto que uno nunca tiene el dinero suficiente para comprarlo todo. Ante la sentencia del mercado el consumidor está condenado a la *escasez* y, por tanto, a una condena perpetua de duro trabajo. Ni se encuentra tampoco alivio en adquirir objetos. Participar en una economía de mercado es una tragedia inevitable: lo que empezó en insuficiencia terminará en privación. Porque cada adquisición es simultáneamente una privación —de otra cosa que podía haberse adquirido en lugar de la primera—. Comprar un objeto es privarse de otro. Quien opte por gastar sus escasos ahorros en el último modelo de Ford no podrá proporcionarse también el Plymouth más reciente (y por los anuncios comerciales de la televisión deduzco que las privaciones implicadas no son estrictamente materiales).

El mercado competitivo combina la escasez, la demanda, el trabajo y la oferta en un desordenado torbellino de creación. Detengamos ahora nuestro pensamiento en este sereno contraste, derivado de la observación de la economía de una comunidad indonesia, sistema campesino sin duda pero, en lo referente a las cuestiones que estamos debatiendo, no distinto de la economía tribal.

Otro punto en que una sociedad oriental difiere de la occidental es el hecho de que las *necesidades son muy limitadas*. Esto guarda relación con el desarrollo limitado del intercambio, con el hecho de que la mayoría de las personas han de proveer sus propias necesidades, de que las familias tienen que contentarse con lo que están en condiciones de producir ellas mismas, por lo cual sus demandas han de ser forzosamente modestas tanto en cantidad como en calidad. Otra consecuencia de esto es que el móvil económico no actúa continuamente. Por consiguiente [...] la actividad económica es también intermitente. La economía occidental se mueve en dirección diametralmente opuesta, ya que su punto de partida es la idea de las necesidades ilimitadas en comparación con las cuales los recursos son siempre limitados,

de modo que el sujeto económico, al satisfacer sus apetencias, debe siempre efectuar una elección e imponerse límites³.

Los apremios de la economía doméstica son, sin embargo, superados en las sociedades tribales; en caso contrario, la sociedad es vencida. Es, después de todo, cuestión de supervivencia. Las familias incapaces de sostenerse a sí mismas, o bien son sustituidas por otras, o bien se hunden. La necesidad de una economía pública puede ser igualmente imperiosa; esto es, algunos medios de subvencionar y organizar empresas colectivas como el riego, la construcción y actividades tales como el ceremonial religioso y la guerra. Una sociedad puede morir también por falta de éstas, y las trabas domésticas a la producción se prestarían magníficamente a preparar aquel final, si no fuese por las instituciones que las neutralizan, tales como el parentesco o el caudillaje.

El vínculo de parentesco relega la anarquía económica a una contradicción acechante en el fondo. Enlazada con otras en una comunidad de parentesco, una familia se ve fuertemente presionada para sostener el lujo del propio interés doméstico, especialmente cuando los parientes de la puerta contigua no tienen bastante comida. Si el modo de producción familiar engendra fuerzas económicas centrípetas, el parentesco desata otras centrífugas, proyectando bienes de consumo fuera del hogar para distribuirlos a los necesitados. Los productos de necesidad urgente circulan, a lo largo de las líneas de parentesco, desde los que los tienen a los que carecen de ellos. Tampoco el reaprovisionamiento viene forzosamente en forma de reciprocidad agradecida, sino tal vez como producción adicional por parte del donante, cargado ahora con la obligación de mantener a otros además de su propia familia. Dicho de otro modo, las responsabilidades de parentesco pueden forzar a productores efectivos a ampliar su producción por encima y más allá de las exigencias de su hogar doméstico. Más que un incentivo de caridad, el parentesco espolea la productividad.

De modo semejante, la organización de la autoridad se opone a la de la producción. El poder invade la casa humilde, subvirtiendo la autonomía familiar y luchando victoriosamente contra la infraproducción doméstica. El papel económico público de las autoridades tribales exige que éstas se impongan así a la población sometida. Los notables y jefes se ven obligados a mitigar las carestías entre el pueblo, exactamente como los parientes ordinarios pero incluso en mayor grado, porque el jefe tribal es un modelo entre parientes y su preocupación por la prosperidad de la comunidad es una especie de centralización, de la moral de parentesco. Además de pan, hay ciertos circos. Aquí las autoridades locales desempeñan el papel de empresario, montando grandes acontecimientos comunales: ritos espectaculares, obras públicas, intercambios ceremoniosos con otros grupos. «Creo que en todo el mundo —escribió Malinowski— encontraríamos que las rela-

3. H. BOCKE, *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Institute of Pacific Relations, Nueva York, 1953, pag. 39.

ciones entre la economía y la política son de tipo idéntico. Por doquier el jefe actúa como banquero tribal, acumulando comida, almacenándola y protegiéndola, para utilizarla luego en beneficio de toda la comunidad⁴.

Para obrar en esta forma, un jefe debe ejercer presión sobre la economía familiar dentro de su esfera, obligándola a acrecentar sus perspectivas de producción o exigiendo de ella trabajo «en beneficio de toda la colectividad». La dirección es una de las grandes fuerzas productivas. Actúa para intensificar la producción familiar, para congelar, mediante presión política, un excedente material y, al disponer de este fondo, para mantener a flote a la comunidad como empresa de marcha normal. Como veremos, sistemas diferentes de autoridad tribal producen impactos diversos sobre la economía doméstica y, con ello, diferentes coeficientes de producción y de acumulación excesiva. Independientemente de los progresos tecnológicos, la transformación social puede desempeñar el papel decisivo en el desarrollo económico. Unas palabras sobre «la condición de la clase obrera». Las condiciones de trabajo difícilmente son ideales, y tal vez convendría que los miembros de las tribus se unieran, pero en lo relativo a las horas no tienen motivo de queja. Se dice que el norteamericano rarisísimamente deja de oír el zumbido de uno u otro motor. El rítmico ronroneo de la maquinaria en todos los momentos se ha convertido para nosotros en el «gran metrónomo» de la vida, al que se ajustan todos los movimientos humanos. Trabajo regular, reiterativo, el «diario matraqueo», es el programa estadounidense. También en este punto los pueblos tribales difieren considerablemente de nosotros. Su trabajo es más episódico y diversificado. En total su duración es inferior a la nuestra, tampoco es tan inhumano.

En una economía hogareña, como dice Boeke, el estímulo económico no obra continuamente y, en consecuencia, tampoco lo hacen las personas. Después de todo hay dos caminos que conducen a la satisfacción, a reducir la brecha existente entre los medios y los fines: producir mucho o apetecer poco. Orientada hacia el suministro de una variedad pequeña de medios de subsistencia, la economía doméstica adopta el segundo camino, el Zen. Sus necesidades, decimos, son limitadas. Por consiguiente, la actividad económica no se lanza a un galope apremiante, aguijoneada por un interminable sentido de insuficiencia (es decir, «escasez de medios»). En lugar de esto, el trabajo es intermitente, esporádico, discontinuo, interrumpido momentáneamente cuando no se precisa de modo inmediato. A esta irregularidad ordinaria una economía neolítica suma largos períodos de «paro estacional» después de la cosecha, o cuando menos un bajo nivel de actividad que implica un «paro disfrazado». Tomemos la jornada de ocho horas, cinco días semanales, cuarenta y ocho semanas al año, que es la norma norteamericana. En comparación los pueblos tribales trabajan menos que nosotros, y con menor regularidad. Probablemente duermen también más durante el día. Ciertos criterios ortodo-

4. Bronislaw MALINOWSKI, "Anthropology as the Basis of Social Sciences", en CATTEL, COHEN, & TRAVERS, eds., *Human Affairs*, Macmillan, Londres, 1937, pág. 232.

xos sobre la evolución es mejor invertirlos: la cantidad de trabajo *per capita* aumenta en proporción del progreso tecnológico, y la cantidad de ocio *disminuye*.

Tampoco el trabajo tribal es trabajo alienado. Hemos visto que no lo es de los medios de producción o del producto. De hecho, la relación del miembro de la tribu con los medios de producción o los productos acabados con frecuencia rebasa la propiedad tal y como nosotros la entendemos, yendo, más allá de la posesión terrenal, a una unión mística. El suelo es un valor espiritual, una fuente benéfica, el hogar de los antepasados; «la llanura de nuestros huesos», dicen los hawaianos. Y las cosas que uno hace y usa habitualmente son expresiones de sí mismo, tal vez tan impregnadas de su genio, que su última disposición sólo puede ser su propia sepultura.

Estas asociaciones místicas reflejan otro aspecto del trabajo: que no es alienable del hombre mismo, separable de su existencia social y negociable como tantas unidades de capacidad laboral despersonalizada. Un hombre labora, produce en su aptitud como persona social, como esposo y padre, hermano y camarada de linaje, miembro de un clan, de un pueblo. El trabajo no se practica separado de estas existencias, como si fuese una existencia diferente. «Trabajador» no es por sí una condición social, ni «trabajo» una auténtica categoría de economía tribal. Dicho de otro modo, el trabajo es organizado por relaciones «no económicas» en sentido convencional, perteneciendo más bien a la organización general de la sociedad. Trabajo es una expresión de relaciones preexistentes de parentesco y comunidad, el ejercicio de estas relaciones. Esto sigue siendo verdad de arreglos que parecen de otro tipo, como contratarse a sueldo, en que un hombre se compromete a trabajar para otro. «La situación es expresada [por los abelam de Nueva Guinea] en términos de obligación de parentesco, "es mi hermana, por lo tanto preparo el sagú con ella", y *no* en palabras como "me dará sagú, por eso la ayudo"».

Pero entonces un hombre es lo que hace, y lo que hace es lo que es. Incapaz de venderse como independiente de sí mismo, el trabajo no libera al hombre de su existencia como pariente obediente, ciudadano de la comunidad y ser inteligente capaz de arte y de goce. El trabajo no está divorciado de la vida. No hay «tarea», no hay tiempo ni lugar donde invertir la mayor parte del tiempo de uno no siendo uno mismo. Ni tampoco hay trabajo y vida relacionados como medios conducentes a un fin (como lo son a menudo para nosotros): el primero un mal necesario tolerado para llegar al segundo, «vivir», que es algo que se hace después de las horas de trabajo, «el tiempo propio», si se tiene la energía de hacerlo. La revolución industrial desgajó el trabajo de la vida. La reintegración no se ha conseguido todavía. Entretanto, la pérdida de la primitiva integración humana es un lamento justificable de crítica romántica, y la enajenación del trabajo un grito penetrante de dolor revolucionario:

¿Qué constituye, entonces, la alienación del trabajo? En primer lugar, el hecho de que el trabajo es *exterior* al obrero, es decir, que no forma parte de su ser esencial; que en su trabajo, por lo tanto, no se afirma a sí mismo sino que se niega, no se siente satisfecho sino desgraciado, no desarrolla libremente sus energías físicas y mentales sino que mortifica su cuerpo y destruye su mente. Por consiguiente, el trabajador sólo se siente a sí mismo fuera de su trabajo, y en éste se siente fuera de sí mismo. Está en su centro cuando no está trabajando, y cuando está trabajando se halla descentrado. Por lo tanto, su trabajo no es voluntario, sino coercitivo; es *trabajo* forzado. En consecuencia, no es la satisfacción de una necesidad; es simplemente un *medio* para satisfacer necesidades exteriores a él. Su carácter extraño parece claramente en el hecho de que tan pronto cesa el apremio físico u otro, rehuye el trabajo como si fuera una peste. [...] Finalmente, el carácter externo del trabajo para el obrero se manifiesta en la circunstancia de no ser suyo propio, sino de otro, de no pertenecerle, de que es él el que pertenece... a otro. Exactamente como en la religión la actividad espontánea de la humana imaginación, del cerebro y el corazón humanos actúan independientemente del individuo —es decir, actúan sobre él como cosa extraña, una actividad divina o diabólica—, así también la actividad del trabajador no es espontáneamente suya. Pertenece a otro, es la renuncia de sí mismo.

Pero en la condición tribal, el trabajo no es enajenado del hombre o de las cosas en las que él opera. Antes bien es un puente entre los dos. La consumación de la inalienabilidad del trabajo es una unión mística entre el hombre y los objetos de su actividad. El suelo representa simbólicamente a los productores, y los productos de sus esfuerzos los encarnan animísticamente. El trabajo es el suministrador de un intercambio simbólico con las cosas. Y, pese a la metáfora religiosa de Marx, tal vez fue así como se concibió la religión.

Intercambio y parentesco

En las sociedades tribales el intercambio está, como en el trabajo, gobernado por «relaciones sociales directas de tipo general». Con frecuencia es fomentado como expresión de esas relaciones y constreñido siempre por la condición de parentesco y comunidad de las partes afectadas. Por consiguiente, la mayor parte de los intercambios, en las sociedades tribales, representan, en nuestra sociedad, el aspecto menor; pertenecientes a un tipo caracterizado por el espíritu generoso y hospitalario que practicamos con nuestros íntimos. Contaminadas como están por consideraciones sociales, estas actitudes recíprocas

5. Phyllis M. KABERRY, "The Adalam Tribe, Sepik District, New Guinea: A Preliminary Report", en *Oceania*, XI, 1940-1941, pág. 351.

6. Carlos MARX, *Economic and Philosophical Manuscripts of 1844*, Foreign Languages Publishing House, Moscú, 1961, págs. 72-73.

las concebimos como «no económicas», cualitativamente distintas del curso principal del intercambio propiamente dicho y limitadas a una esfera en que quienquiera que viese oportunidad de hacer negocio basándose en el principio de «quien venga detrás que arree» sería amablemente enviado al mismísimo diablo. Pero en las tribus, precisamente porque el «trabajo» no existe como actividad diferenciada independientemente de las restantes aptitudes sociales del trabajador, el intercambio no existe fuera de las relaciones «no económicas». Mejor dicho, hay un aspecto económico para cada afinidad social. Padre-hijo, sobrino-tío materno, jefe-subordinado: cada una implica una forma de intercambio de un tipo u otro, que se corresponde en sus términos materiales con los sociales. Así, de un pariente «podéis recibir a precio de mayorista» y, de uno próximo, tal vez gratis.

A un nivel más abstracto: el esquema de intercambio tribal está construido sobre la base de la segmentación social. En la jerarquía segmentaria cada grupo es, en la perspectiva de sus participantes, un sector de relaciones sociales, más o menos solidarias y sociables, más en las esferas interiores del hogar y la comunidad, y que progresivamente van disminuyendo a medida que se avanza hacia la oscuridad intertribal exterior. Cada sector contiene normas apropiadas de reciprocidad. De este modo aparecen diferencias en el modo de obrar las personas mutuamente, según la forma en que están divididas socialmente entre sí. El esquema tribal de segmentación crea un esquema sectorial de reciprocidades.

Pero ¿no es ésta una manera insuficiente de expresarnos? Normalmente, la palabra *reciprocidad* no admite gradaciones. Sin embargo, la etnología nos ayudará aquí. La reciprocidad no es siempre un intercambio uno por uno. Existe, de hecho, un continuado complejo de variaciones en la espontaneidad y equivalencia del intercambio. Las sutilezas del trueque recíproco aparecen sobre todo cuando se considera solamente la transacción material, dejando aparte la «reciprocidad» en sentido de un amplio principio social o norma moral de toma y daca. Se observa en un extremo del espectro la asistencia prestada gratuitamente, la moneda corriente del parentesco y la amistad cotidianas y de las relaciones de vecindad; la «pura dádiva», como la llamó Malinowski, según la cual una demanda explícita de reciprocidad sería tan inimaginable como insociable, aun cuando sería no menos reprochable dejar de prestar favores similares en correspondencia siempre y cuando ello fuera posible. Hacia el centro de la gama hay intercambios equilibrados en que un tráfico equitativo e inmediato es el proceder correcto, como por ejemplo cuando vienen de lejos parientes en busca de comida y traen regalos. Y en el extremo opuesto del espectro: aprehensión interesada, apropiación con engaño o usando la fuerza, a la que se responde con una reacción igual y contraria, fundamentándose en el principio de la *lex talionis*, «reciprocidad negativa», como la llama Alvin Gouldner⁷.

7. Alvin W. GOULDNER, "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement", en *American Sociological Review*, XXV, 1960, págs. 161-178.

Como puede verse, los extremos son notablemente positivos y negativos en sentido moral, y los intervalos que los separan son no solamente otras tantas gradaciones de equilibrio material, sino de sociabilidad. «A un extraño —dice el Antiguo Testamento— puedes prestarle con usura; pero a tu hermano no debes prestarle con usura.» La misma regla tiene aplicación a los salvajes de Nueva Guinea: «Un mercader siempre engaña a la gente. Por esta razón el tráfico interregional es mirado con recelo, mientras que el comercio intertribal da al comercio (*kapauku*) prestigio a la vez que lucro»⁸. Thorstein Veblen formuló el principio subyacente común. «El beneficio a costa de otras comunidades —escribió—, especialmente las lejanas y sobre todo las que se consideran extrañas, no es ofensivo a las normas de usos y costumbres nativos.»

En su libro *The Hunters*, el profesor Service definió los puntos extremos de la banda de reciprocidad —reciprocidad «generalizada» y «negativa»— y también su punto medio, la «equilibrada»⁹. Por el interés que ofrece la descripción de la economía sectorial de las sociedades tribales, recopilamos brevemente esta tipología:

1. *Reciprocidad generalizada*. Estas transacciones son por lo menos putativamente altruistas, sobre las líneas de una asistencialidad prestada y, si es posible y necesario, devuelta. Aparte las «puras denominaciones» de que hablamos anteriormente, en los estudios etnológicos aparecen otras formas concretas de reciprocidad generalizada, como «distribución», «hospitalidad», «entregas en prenda», «ayuda mutua» y «generosidad». Dádivas obligatorias a parientes y jefes («deudas de parentesco» y de «jerarquía»), así como de *noblesse oblige*, son menos sociales pero, sin apurar demasiado las cosas, pertenecen a la misma clase.

En el extremo, digamos el de la distribución voluntaria de alimentos entre parientes muy próximos —o por su lógico valor intrínseco podría pensarse en una madre amamantando a su hijo—, la espera de una retribución material directa es improbable, sobre todo implícita. El lado social de la relación supera al material y, en cierto modo, lo encubre, como si no contara. El ajuste de cuentas no es correcto, simplemente. No que no haya obligación de corresponder, pero la esperanza de reciprocidad queda indefinida, no se especifica en lo relativo a tiempo, cantidad ni calidad. En la práctica, el tiempo de la retribución y el valor de las entregas de restitución no están condicionados sólo a lo que dio el donante, sino también a lo que necesita y cuándo, y a lo que el receptor está en situación de darle y al tiempo en que pueda hacerlo. La obligación de reciprocidad es difusa: cuando sea necesaria al dador y/o posible al receptor. Así el pago puede hacerse muy pronto o no efectuarse nunca. Hay personas —los viudos, los ancianos, los imposibilitados— que a lo largo

3. Leopold POSPISIL, *Kapavka Papuans and Their Law*, Yale University Publications in Anthropology, núm. 54, Yale University Press, Nueva Haven, 1958, pág. 127.

9. Elman SERVICE, *The Hunters*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey, 1966.

de todo el tiempo son incapaces de sostenerse a sí mismos o de ayudar a los demás. Con todo, las obligaciones para con ellos de los parientes próximos no pueden vacilar. Un continuo fluir en una dirección es un buen signo pragmático de reciprocidad generalizada. La incapacidad de corresponder o de dar tanto como se recibió, no determina la interrupción de las entregas por parte del donante original: los bienes caminan en una dirección, en favor de los desposeídos, durante largo tiempo.

2. *Reciprocidad equilibrada.* Intercambio directo: la retribución es inmediata y equivale en valor a las mercancías recibidas. El tipo perfecto de la reciprocidad equilibrada, un intercambio simultáneo de cosas idénticas, no sólo es concebible sino que está documentado etnológicamente en ciertas transacciones matrimoniales entre los parientes de la novia y los del novio, pactos de fraternidad de sangre y convenios de paz. De manera menos rigurosa, el término de «reciprocidad equilibrada» puede aplicarse al caso en que artículos de valor o utilidad proporcionados deben entregarse en pago dentro de un plazo estipulado o de tiempo breve. Muchos de los «intercambios-obsequio» de que hablan los etnólogos, así como gran parte del «tráfico», «trueque» y «compra» con «moneda primitiva», pertenecen a este tipo de reciprocidad.

La reciprocidad equilibrada es menos «personal» que la generalizada, o sea, mirada desde nuestro punto de vista tergiversado, «más económica». La gente actúa adherida a intereses económicos y sociales separados. El aspecto material de la transacción es tan importante como el social, y debe haber cierto ajustamiento más o menos exacto, ya que las operaciones deben compensarse. Así, la prueba pragmática es aquí una incapacidad de tolerar la circulación en una sola dirección: las relaciones entre las personas se rompen cuando una se retracta, deja de hacer un *quid pro quo* dentro de un tiempo limitado, como la impresión que experimenta una anfitriona cuando algún conocido no íntimo a quien ha invitado un par de veces a comer no la invita a su vez «en todo aquel tiempo». Entre amigos íntimos no se produciría este cálculo,

3. *Reciprocidad negativa.* Es un intento de obtener algo gratuitamente: transacciones iniciadas y enfocadas hacia una ganancia utilitaria neta. Dicho de otro modo, lo que pudiéramos considerar principios de un sano negocio. En los registros etnográficos aparece ocasionalmente como «regateo» o, en formas más insociables, como «juego sucio», «trampa», «robo» y otras variedades de apropiación. En todos los casos los participantes se enfrentan como representantes de intereses no sólo diferentes, sino opuestos, tratando cada uno de maximizar su posición a expensas del otro. Regatear con la mirada puesta en la gran oportunidad es una de las formas más sociables. Partiendo de

aquí, la reciprocidad negativa pasa por varios grados de trampa, fraude, robo y violencia hasta la estratagema de una bien llevada incursión ecuestre. Como en la reciprocidad generalizada, la «correspondencia» es asimismo condicional, pero en sentido opuesto: contigente en mostrar la presión o la superchería compensativa suficiente para servir o, mejor aún, encajear los propios intereses.

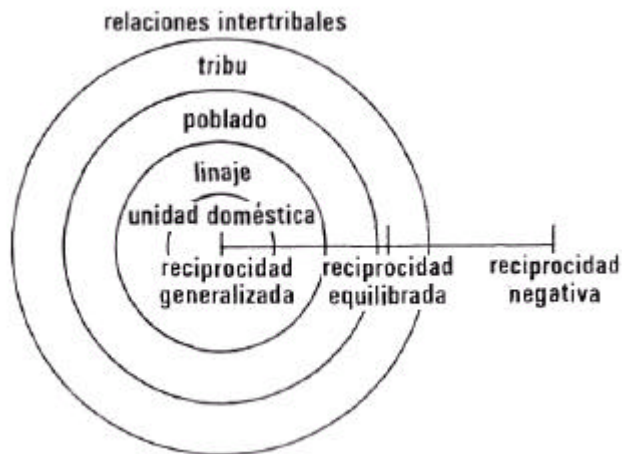
Va mucha distancia de amamantar a un niño a una incursión ecuestre de los indios de las llanuras. Pero los intercambios, incluso los de una sola sociedad tribal, pueden pasar gradualmente de lo uno a lo otro en un lapso de tiempo. No pueden hacerlo, sin embargo, al azar. Después de todo, se amamanta a su propio hijo y se roban caballos de una manada ajena. La inclinación a practicar una u otra forma de reciprocidad está organizada sectorialmente. Son los parientes próximos los inclinados a compartir, a entrar en la reciprocidad generalizada, y los distantes y los no parientes quienes comercian y efectúan la trata de caballos. La necesidad de pasar balance se hace apremiante en proporción al grado de parentesco, a menos que los parientes rompan del todo, puesto que con la distancia y la separación de intereses poca tolerancia puede haber por la ganancia y la pérdida, como hay escasa inclinación a acudir uno en ayuda del otro. Por lo que toca a los no emparentados —esa «otra gente» que tal vez no son ni siquiera «personas»—, no hay por qué dar ni pedir cuartel; pero que el comprador se guarde.

La actuación de las distinciones sectoriales sobre la reciprocidad se complica con el influjo de la distancia espacial en las medidas de «distancia de parentesco». Los parientes próximos suelen residir en las cercanías y los remotos viven por lo general lejos, porque los parientes que habitan en un lugar cercano son considerados próximos en sentido sociológico, mientras que los establecidos a considerable distancia son parientes lejanos. Esta regla está sujeta a varias excepciones; por ejemplo, compañeros de clan o parientes genealógicamente próximos que casualmente residen en otros lugares. Estos pueden ser tratados, en el terreno económico, como si viviesen en una esfera social más cercana. En otro caso el carácter de la reciprocidad está en función de la distancia segmentaria.

Probablemente todo esto ha resultado fácil de entender, porque de hecho es perfectamente aplicable a nuestra propia sociedad. Sólo que cobra mayor significación en la comunidad tribal. En parte porque en ella el parentesco tiene mayor importancia. Incluso la categoría de «no pariente» está definida por el parentesco, es decir, como el límite lógico de la clase. Entre nosotros, el no parentesco es generalmente también una relación positiva de condición social de una determinada especie: doctor-paciente, policía-ciudadano, discípulos, colegas profesionales, etc. Mas para ellos el no parentesco es, ordinariamente, la negación de comunidad o tribalismo, y, por lo tanto, es a menudo sinónimo de «extranjero» y «enemigo». En consecuencia,

la relación económica es simple negación de reciprocidades de parentesco; no es necesario invocar otras normas institucionales.

Así pues, para una apreciación general del juego de reciprocidad entre los miembros de las tribus, sobreponemos el plano sectorial de la sociedad a la secuencia de reciprocidades (ver figura). Las relaciones de cada esfera social son más solidarias que las del sector contiguo, más periférico. De este modo la reciprocidad tiende al equilibrio y la tramoya en proporción a la distancia sectorial. En cada sector son predominantes o características determinadas modalidades de intercambio. La reciprocidad generalizada prevalece en las esferas más estrechas, se debilita en las más amplias; la reciprocidad equilibrada es característica de las relaciones segmentarias intermedias, y la negativa es la forma de intercambio dominante en la esfera periférica, especialmente la intertribal.



Este esbozo del intercambio es completamente hipotético. Incorporado a las diversas estructuras segmentarias de las sociedades particulares, el espectro de las reciprocidades queda modificado de muy diversas formas. Para acomodar nuestro concepto estereotipado a las variaciones impuestas por las sociedades reales, será necesario trasladar la reciprocidad equilibrada a un «punto medio», hacia dentro de unos casos, hacia fuera en otros, que reflejen campos más estrechos o más amplios de intercambio generalizado. En realidad, precisamente estas pulsaciones de generosidad pueden materializarse dentro de la misma tribu durante un período de tiempo y de circunstancias cambiantes. Acosados por la disminución progresiva de los suministros de víveres, es corriente entre los miembros de las tribus (y no sólo entre ellos) hacer frente a la amenaza mediante una doble intensificación de solidaridad comunal y cooperación económica. Las personas se ayudan mutuamente como pueden y, mientras

persiste la carestía, la reciprocidad generalizada es llevada mucho más allá de su esfera social normal. No obstante, si la escasez se prolonga y agrava, la estructura de la solidaridad puede que no soporte la carga: en la crisis final los hogares reafirman su interés particular, y las personas que han facilitado comida en los primeros momentos del desastre se muestran luego indiferentes ante los apuros de los demás, suponiendo que éstos no precipiten el mutuo hundimiento mediante el fraude, la destrucción y el robo.

Incluso como regla normal, sociedades diferentes no pasan de cierto punto cuando se trata de acudir en ayuda en lugares distintos. Sentimos la tentación de decir que ciertas personas son egoístas, dispuestas tal vez a prestar asistencia a unos pocos íntimos, pero resistiéndose a hacer siquiera un *quid pro quo* con alguien más, incluyendo parientes de lugares cercanos. Dicho en lenguaje sociológico, el sistema segmentario presenta considerables resquebrajaduras a niveles inferiores, hasta el extremo de que pequeños grupos locales de parientes, intensamente solidarios entre sí, ofrecen una actitud de constante hostilidad frente a todos los demás. El egoísmo de las personas, que es, podríamos decir, el círculo limitado de la reciprocidad generalizada, refleja entonces su resquebrajada condición social. En cambio, la simbiosis intertribal que lleva consigo el intercambio regular de importantes productos especializados, contiene la propensión al «lucro a costa de comunidades distantes, especialmente las que se consideran extrañas», y en lugar de ello extienden el tráfico honesto (reciprocidad equilibrada) a zonas periféricas.

Esta laudable honestidad con los extranjeros es fomentada en interés de la paz y del comercio prolongado, que de otro modo corren el peligro de verse quebrantados por un regateo hostil. La represión de los procedimientos de transacción poco honrados es impuesta por instituciones especiales de intercambio marginal, por medios que a veces parecen tan absurdos que diríase un juego de los nativos, pero que inmunizan de manera manifiesta la importante interdependencia económica contra la fundamental divergencia social. El comercio tácito que se practica entre los agricultores bantúes y los cazadores pigmeos del Congo es uno de estos casos: las buenas relaciones se mantienen impidiendo los tratos directos. La «sociedad comercial con extranjeros», de la que tantos ejemplos clásicos presenta Melanesia, es aún más general que el comercio tácito. Un trato ininterrumpido entre individuos de diversas comunidades o tribus, creado tal vez a lo largo de líneas de parentesco clasificatorio, la «sociedad comercial» no sólo constituye un pacto vinculativo de intercambio, sino que lo encapsula en relaciones sociales solidarias. Podríamos decir que se proyectan relaciones interiores a través de límites tribales. De este modo el engaño es puesto fuera de la ley y se imponen normas consuetudinarias de equivalencia. La reciprocidad puede mirar entonces hacia atrás, al intercambio equilibrado atenuado por elementos de generosidad. El comercio se manifiesta en forma de reparto de obsequios entre parientes. Las dilaciones en la correspondencia se toleran —o incluso se imponen, con objeto de que la transacción

no parezca una simple operación comercial— y la hospitalidad tanto en comida como en alojamiento acompaña al intercambio formal de las proposiciones de nuestro esquema hipotético. Formulado en el contexto de una esfera más estrecha de cosociedad, el intercambio se convierte en pacífico y equitativo.

Consideramos útil, al cerrar este estudio de las variaciones sectoriales en la reciprocidad, aducir un ejemplo concreto demostrativo de que estas variaciones pueden discernirse en los informes antropológicos. Los aldeanos de Busama, en el golfo de Huon (Nueva Guinea), realizan un floreciente comercio con otras comunidades costeras de dicho golfo y también con moradores del interior de la región. Pero existe una diferencia en el modo como los busamas proceden con estas dos categorías de forasteros, porque los consorcios marítimos de los busamas son parientes, mientras que los habitantes del interior, con quienes el comercio es relativamente reciente, no lo son. Ésta es, pues, una brecha sectorial en la forma de intercambio; otra está en los límites del propio poblado busama, donde las personas practican una generosidad insólita en toda esfera externa.

H. Ian Hogbin, el etnógrafo, empieza observando el contraste entre el intercambio, más personal, con los asociados costeros, y las transacciones más comerciales con los residentes en el interior, de los cuales escribe; «Las partes parecen ligeramente avergonzadas [...] y conciertan sus operaciones fuera del pueblo. *Se considera que el comercio debería efectuarse lejos de donde vive gente*, [...] Los busamas resumen la situación diciendo que los ribereños se hacen mutuamente regalos, pero insisten en una justa correspondencia de los habitantes del interior. La base de la distinción está en el hecho de que las actividades costeras están limitadas a parientes, pero son tan pocos los moradores de la costa que tienen parientes en la montaña, que la mayoría de las transacciones se realizan [...] entre personas relativamente extrañas. [Pero] todos los nativos ribereños [incluyendo los busamas] tienen parientes en otros pueblos de la costa. [...] Cuando comercian por mar lo hacen con ellos y con ellos únicamente realizan intercambios. *Los lazos de parentesco y las operaciones de compraventa son considerados incompatibles* y todas las mercancías se entregan como dones gratuitos ofrecidos por motivos sentimentales. [...] La mayoría de los visitantes regresan a sus casas con artículos por lo menos tan valiosos como los que trajeron. *De hecho, cuanto más estrecho es el vínculo de parentesco tanto mayor es la generosidad del anfitrión*. Sin embargo, se lleva cuidadosamente la cuenta, que se salda más tarde». Nótese ahora la distinción entre este comercio y las tasas de intercambio dentro del pueblo. Es significativo que cuando un busama adquiere un saco de fibra de un habitante de su aldea, como desde hace poco es posible obtenerlo, siempre da el doble de lo que pagaría a un pariente más lejano (por ejemplo, un «pariente de comercio») en la costa norte. «Uno se aver-

güenza —explica la gente— de tratar como comerciantes a aquellos que le son familiares»¹⁰.

Economía política

Las diferencias de rango, lo mismo que las distancias de parentesco, suponen una relación económica y una forma apropiada de intercambio. No es el menor entre los privilegios de nobleza el económico, lo que se debe al señor; ni tampoco *noblesse oblige* es la última de las obligaciones. Los deberes y derechos pertenecen a ambas caras de una relación de rango: tanto los encumbrados como los humildes tienen demandas mutuas que formularse. Y en realidad la terminología feudal no hace justicia a la equidad económica de la gradación de parentesco. En su propia estimación histórica, *noblesse oblige* difícilmente anulaba los *droits du seigneur*; en la sociedad tribal la desigualdad social es más la organización de la igualdad económica, y la elevada posición es con frecuencia asegurada o mantenida por una cacareada generosidad. Tal vez la mejor manera de describir la ética económica de una nobleza primitiva es reproducir la respuesta de un jefe de las islas Tonga cuando oyó a un blanco ensalzar las virtudes del dinero:

Finow respondió que la explicación no le convenía; continuaba creyendo que era una estupidez el que las personas atribuyeran valor al dinero cuando no podían o no querían aplicarlo a una finalidad útil (físicamente). Dijo: «Si estuviese hecho de hierro y pudiese transformarse en cuchillos, hachas y escoplos, tendría cierto sentido atribuirle valor; pero tal y como es, no le veo ninguno. [...] Ciertamente, el dinero es mucho más manejable y más cómodo, pero como no se estropea guardándolo, la gente lo atesora en lugar de repartirlo, como un jefe debiera hacer, y así se vuelve egoísta; mientras que si las provisiones fuesen la principal propiedad del hombre, como tendría que ser, puesto que son lo más útil y necesario, no las almacenaría porque se le estropearían, y así se vería forzado o a intercambiarlas por alguna otra cosa útil o a compartirlas con sus vecinos, jefes inferiores y subordinados, gratuitamente. Ahora comprendo que lo que hace tan egoístas a los papalangis [los europeos] es el dinero»¹¹.

Las demandas del jefe tribal a sus subordinados y las de éstos a él son interdependientes. Una petición de mercancías y servicios por el jefe obliga a éste y le hace accesible a exigencias de los que responden a las suyas. Inversamente, la asistencia a su pueblo es

10. H. IAN HOGBIN, *Transformation Scene*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1951, págs. 83-86 (la cursiva es mía).

11. William MARINER, *An Account of the Tongán Islands in the South Pacific Ocean*, 3.^a ed., John Martin, ed., Constable, Edimburgo, 1827. vol. I, págs. 213-214.

la obligación del jefe. En una palabra, la relación económica entre el poderoso y el humilde es recíproca. Y pertenece al género de reciprocidad generalizada, definida como ayuda con correspondencia indefinida, aunque con frecuencia dispuesta por el poder, ya que los bienes se *otorgan* al pueblo desde las alturas de la autoridad y los factores han de ser *solicitados* humildemente. Parece buena sociología, aunque suene a despropósito, decir que la forma de intercambio es «análoga» a la reciprocidad generalizada, actuando el jefe en calidad de pariente superior, «padre de su pueblo». En cambio, un enfoque moderado para los occidentales podría traer a la memoria otra institución, la mismísima que se le ocurrió a Malinowski cuando describió al jefe como «banquero tribal»: así, el isleño de las Salomón explicó al misionero que el caudal de riquezas del jefe es «la "panga", el "banco" del pueblo, porque responde a objetivos comunes, como fiestas o pagos de dinero de sangre»¹².

La «base económica» de la política tribal es sobre todo la generosidad, a la vez un acto de moralidad positiva y una inversión de gratitud en la población subordinada. O, mirándolo de modo más global, el orden político está garantizado por una circulación centralizada de mercancías dirigida hacia la cúspide de la pirámide social y luego en sentido de descenso nuevamente, implicando cada entrega no sólo una relación de jerarquía, sino, como donativo generalizado no solicitado directamente, obligando a la lealtad.

Se advierten dos modalidades diferentes de situar así la reciprocidad al servicio de la jerarquía. En ciertas tribus el sistema de rango existe ya, los jefes en el ejercicio de sus altas funciones y el pueblo sometido, un lugar para cada cual y cada uno en su lugar. Aquí la reciprocidad entre jefes y subditos deriva de unos derechos y privilegios establecidos, y una vez puesto en marcha el intercambio tiene efectos redundantes sobre el sistema jerárquico. Pero en muchísimas sociedades tribales la soberanía es más una facultad personal que una posición constituida, y la reciprocidad generalizada se empeña en su consecución. En el primer caso, el orden jerárquico existente evoca ciertas relaciones económicas; en el segundo, determinadas relaciones de esta clase se utilizan para evocar un orden jerárquico. La primera es la forma del auténtico caudillaje, que actúa según el principio «el noble es generoso». La segunda es la del hombre importante que obra basándose en el corolario de que «el generoso es noble».

Si es verdad que una particular relación social sugiere una modalidad estable de intercambio, también lo es («por la misma razón») que una clase de intercambio origina una relación social consciente. Si los regalos hacen amigos, los amigos hacen regalos. O, dicho de manera más apropiada al presente contexto, «los regalos hacen esclavos»; como dicen los esquimales, «exactamente como los latigazos hacen a los perros». Los notables de las comunidades melanesias y los llamados «caciques» entre los indios de las llanuras, en la medida

12. W. G. IVENS, *Melanesians of the Southeast Salomon Islands*, Kegan, Paul, Trench, Trubner, Londres, 1927, pág. 32.

en que las transacciones económicas participan en su encumbramiento, se sirven precisamente de la conexión entre dádivas y rango para impulsar sus carreras. Convierten el desequilibrio económico en desigualdad política. Un don no solicitado, diría un bosquimán «crea algo entre la gente». Por lo menos engendra cierta continuidad en su relación durante todo el tiempo que no es correspondido. Más que esto, el que recibe un favor se encuentra en una posición social equívoca: en deuda. La «norma de reciprocidad —observa Alvin Gouldner— plantea dos exigencias mínimas relacionadas entre sí: 1) las personas deben ayudar a quienes les han ayudado, y 2) no deben perjudicar a quienes les ayudaron»¹³. Estas exigencias son tan coactivas en los territorios de clanes de las montañas de Nueva Guinea como en las calles de Middletown: «Los regalos [entre los gahukus de Nueva Guinea] han de ser reintegrados. Constituyen una deuda, y hasta que está saldada las relaciones entre los individuos implicados se hallan en estado de desequilibrio. El deudor tiene que proceder con circunspección con los que tienen aquella ventaja sobre él o, en caso contrario, corre el peligro de quedar en ridículo»¹⁴. Así pues, la generosidad crea la jefatura al crear la sumisión.

La generosidad calculada es el proceder del tipo dominante melanesio. En último término es también su ruina y una limitación en el conjunto del sistema político y económico del que es la figura central. Con frecuencia se requieren otras habilidades y cualidades personales para crearse el prestigio: poder mágico, facilidad oratoria, tal vez valentía; pero generalmente son decisivas las maniobras económicas: acumulación de bienes —cerdos, alimentos vegetales y conchas— y su distribución de forma que creen fama de caballeresca generosidad. Mediante la ayuda privada exenta de ceremonia a personas de su localidad, un notable incipiente crea a su alrededor un corro de leales de menor categoría. Agradecidos, estos hombres aplauden sus discursos y, lo que es más importante, ponen a su disposición lo que producen. Sacando bienes de su partido, el personaje patrocina grandes fiestas públicas y procede a repartos que comprometen notablemente a gentes de otros lugares y a sus notables. De este modo se convierte en «hombre famoso», influyente, si no auténtica autoridad sobre un sector más o menos considerable de su tribu¹⁵.

La clave es reunir un partido. Todo hombre ambicioso que logra crearse un grupo de seguidores puede iniciar una carrera social. Todo personaje prometedor depende inicialmente de un reducido número de leales, principalmente sus familiares y parientes próximos. Sobre ellos puede dominar económicamente: al principio capitaliza en obligaciones de parentesco y practicando las relaciones de reciprocidad generalizada entre parientes cercanos. En la fase inicial, un hombre

13. GOULDNER, *op. cit.* pág. 171.

14. K. E. READ, "Leadership and Consensus in a New Guinea Society", en *American Anthropologist*, LXI, 1959, pág. 429.

15. La aptitud de mando del personaje, sin embargo, es limitada por su propio bando. Más allá de él su influencia actúa a través de relaciones con otros jefes locales. No manda a los hombres de éstos, por no exponerse a que le repliquen: "Hazlo tú. No soy tu criado...". Véase Douglas OLIVER, *A Salomon Islands Society*, Harvard University Press, Cambridge, 1955.

importante tratará de ampliar su propio hogar, principalmente adquiriendo más esposas. Cuantas más tenga, más cerdos. (La relación entre esposas y cerdos es funcional, no idéntica: con más mujeres que trabajen en faenas agrícolas se criarán más cerdos y habrá más porquerizas.) Cada nuevo matrimonio crea también otra serie de parientes políticos, de quienes se puede esperar apoyo. Pero una carrera de jefe «despega» cuando éste se dispone a reunir otros hombres con sus familiares asociando la producción de todos a su ambición. Generalmente esto se realiza mediante alguna ayuda extraordinaria, que los convierte en sus deudores eternos. Pagar el precio de la novia en favor de un joven es una técnica corriente.

Malinowski tuvo una frase feliz para expresar lo que hace el personaje: acumular un «fondo de poder». El personaje es un hombre que usa y crea relaciones sociales que le dan participación en la producción ajena y le capacitan para absorber un exceso de ella. Trasciende de la economía doméstica fragmentada y, empujado por su propia ambición, promueve los intereses de la sociedad. Porque en la distribución pública de su fondo de poder, el personaje inicia una combinación de grupos y una organización de funciones que van más allá del alcance ordinario. El contexto de la entrega desinteresada puede ser una ceremonia religiosa, la construcción de un casino local, un intercambio ritual entre grupos o un baile. Estas testificaciones de la condición social de un personaje suelen reunir a gentes de los alrededores: el jefe da forma a la organización supralocal. En tribus normalmente segmentadas en reducidos grupos independientes el jefe amplifica, siquiera temporalmente, la esfera de la economía, la política y la ceremonia.

No obstante, esta mayor organización societaria depende siempre de la faccional inferior y, especialmente, de los techos de movilización económica fijados por las relaciones entre los personajes y sus subordinados.

El vínculo personal entre el jefe y el subdito constituye una seria fragilidad de su política económica. Una fidelidad personal ha de ser edificada cuidadosamente y periódicamente reforzada. Si existe descontento resulta más fácil de romperse que, digamos, la subordinación, más estructurada, del miembro de un linaje a su jefe. Disposiciones mutativas y magnetismos de hombres ambiciosos en una región provocan fluctuaciones en los bandos, tal vez incluso cierta superposición de ellos. La muerte de un personaje puede precipitar una crisis política regional: su partido se disuelve total o parcialmente y la gente se reagrupa, posiblemente a lo largo de nuevas directrices, en torno a otros aspirantes a jefe. La constitución política es inestable: en su superestructura un flujo de jefes que suben y caen, en la infraestructura otro de facciones que se amplían y contraen. Lo más importante, sin embargo, es que la posibilidad de su deserción obstaculiza la capacidad de un jefe para impulsar enérgicamente la producción de sus seguidores. En realidad, al engendrar movimiento, la aspiración de un hombre importante por alcanzar las cumbres de la fama amenaza provocar una contradicción en sus relaciones

con sus subordinados. El mismo impele la defeción, o incluso una rebelión igualitaria, al estimular la producción.

Una cara de la contradicción melanesia es la reciprocidad inicial entre un jefe y su pueblo. Éste presta su ayuda al jefe en pago de la ayuda de éste, y como compensación de las mercancías con que el pueblo contribuye a la circulación pública a través del jefe, otras mercancías (procedentes de otros bandos) revierten a él por el mismo canal. Pero, por otra parte, un aumento acumulativo de renombre obliga al personaje a reemplazar la exacción por la reciprocidad. Celoso de su reputación creciente, el personaje se ve cada vez más forzado a proporcionarse bienes de sus subordinados, aplazar las reciprocidades que les debe y volver a lanzar a la circulación productos recibidos. El éxito en una competición de renombre con otros jefes socava particularmente las reciprocidades internas de partido, porque la medida final del triunfo es dar al propio rival más cerdos y más comida de lo que ellos pueden esperar devolver. Pero entonces la facción del personaje triunfante se ve obligada a «comer el renombre del jefe» a cambio de sus esfuerzos de producción. En este caso, que el jefe se guarde. Cuanto más se encumbra, más diplomático será de su parte aligerar la presión sobre su partido, o, lo que es equivalente, frenar su carrera de fondos de poder. La alternativa es incitar al descontento la defeción o, en última instancia, la destrucción a manos de los suyos propios. Un *mote*, jefe de una tribu kapauku (Irian occidental), fue ejecutado por varios parientes próximos porque «no era lo suficiente generoso», y el hombre abandonó el mundo mientras el grito de «muerte a los tiranos» resonaba en sus oídos. «No debes ser el único rico, todos deberíamos ser iguales, por consiguiente no serás más que nosotros»¹⁶.

Pero, ya sea por su muerte o su propia moderación, finalmente se pone un freno a la carrera de un notable. Evocando contradicciones internas, el sistema melanesio de jefatura neutraliza de este modo su desarrollo. Pone un límite a la intensificación de la autoridad política, a la de la producción doméstica por medios políticosociales y al encauzamiento de esta producción hacia el mantenimiento de una organización más amplia.

Más al este del Pacífico, los grandes cacicatos polinesios de las Hawai, Tahití y Tonga, aunque operando sobre una base técnica semejante, consiguieron avanzar más allá de aquellos límites. Las sociedades polinesias descubrieron sus propias contradicciones, encontraron su cota idónea, pero no antes de que bajo la égida de jefes poderosos la economía política fuese llevada a un nivel superior.

Estos jefes no conquistaron sus posiciones en la sociedad: se les colocó en posiciones encumbradas. Su poder fue el de cargo. De hecho, algunas de las cualidades de mando que habían de ser innatas en los hombres de Melanesia y probadas personalmente, en Polinesia estuvieron adscritas a la categoría y al cargo. La magia que un jefe melanesio podía verse forzado a demostrar, el polinesio la poseía

como herencia por su condición de descendiente de la divinidad, como el *maná* que santificaba su poder y protegía a su persona contra las manos de la plebe. Un jefe de Nueva Guinea debía dominar un convincente estilo oratorio; uno de las Tonga disponía de un «jefe portavoz» que expresaba las órdenes del príncipe. Lo más significativo en este aspecto eran los poderes económicos del caudillo polinesio. Amo de su pueblo y «propietario» (en sentido titular) de la tierra y el mar, el derecho del jefe al trabajo y a los bienes de sus subditos no era más que el tributo feudal. La movilización política de la economía doméstica no dependía de la creación *de novo* de obligaciones personales por el jefe. La ofrenda de las primicias de los frutos de las principales cosechas o sacerdotes y príncipes era un deber consuetudinario que pesaba sobre todos los cultivadores, en calidad de castigo sobrenatural o, quizá, de selección de la víctima propiciatoria del año. Mediante una prohibición (tabú) sobre tierras o mares de su soberanía, un jefe reinante reservaba la producción de aquéllos para fines colectivos. Y nótese esta contradicción del tabú: aumenta la producción doméstica porque sin prohibición sobre las cosechas presentes no habrían sido necesarios ulteriores trabajos. El cacicato origina superávit domésticos y una exacción por la autoridad sobre la economía doméstica afirma la constitución política. Esto, además, a escala superior a la concepción de un jefe tribal, que abarcaba millares de personas cuya obediencia no era reclamada personalmente sino impuesta estructuralmente.

La acumulación de fondos de poder y su redistribución fueron los fundamentos de la política polinesia. Utilizo aquí ejemplos polinesios porque las definiciones son buenas y estoy familiarizado con ellas, pero por lo que toca a sus actividades redistributivas los jefes polinesios no son ejemplos únicos ni mucho menos. Con contadas excepciones de poca monta, el siguiente informe del siglo XVIII sobre los indios creek (sureste de Estados Unidos) podría interpolarse en un libro que tratase de los maoríes de Nueva Zelanda:

[Cuando] todo el grano está maduro, la ciudad entera se reúne nuevamente y cada cual se lleva los frutos de su trabajo, de la parte [del campo común] que se le había asignado primeramente, y que deposita en su propio granero, [...] Pero antes de llevarse sus cosechas del campo, se levanta un gran depósito u hórreo en la plantación, llamado granero del rey, y a él cada familia lleva y deposita cierta cantidad, según sus posibilidades o su deseo [*sic*], aunque si así lo prefiere no deposita nada. Esto, al parecer, es un tributo o renta destinada al *mico* (jefe), pero de hecho tiene otra finalidad, que es la de ser un tesoro público [v. Malinowski] alimentado por unas pocas contribuciones voluntarias, al que cada ciudadano tiene derecho de acceso libre y gratuito cuando ha agotado sus provisiones particulares, sirviendo de excedente al que acudir en caso de necesidad, para la asistencia de ciudades vecinas cuyas cosechas se han perdido, para el suministro de extranjeros o viajeros, para aprovisiona-

miento en el caso de salir a expediciones bélicas y demás necesidades del Estado; y este tesoro está a la disposición del rey o *mico*; lo cual es seguramente un atributo real: poseer derecho exclusivo, en una comunidad, de distribuir el bienestar y las mercedes a los necesitados¹⁷.

En Polinesia las aplicaciones del fondo del jefe eran muy similares. Los jefes acumulaban abundantes recursos que destinaban a obsequiar a los dignatarios que les visitaban y a socorrer a la gente de la localidad en tiempos de carestía. Los jefes subvencionaban la producción artesana, promocionaban grandes trabajos técnicos como proyectos de riego, levantaban templos, presidían ceremonias y organizaban el sostenimiento de campañas militares. La cantidad de artículos que pasaban por las manos de un gran jefe polinesio y la diversidad de empresas que de este modo subvencionaba hacían que un cacique melanesio pareciera un mezquino burgués en comparación con él. Pero entonces la cantidad de riqueza absorbida exclusivamente dentro del sector señorial, sólo para sostener una meticulosa administración, podía motivar la caída del jefe por su propio peso, todo lo cual había de ser soportado por la población subordinada.

Porque en los grandes cacicatos polinesios de Hawai o Tahití, una fracción interesante del fondo señorial y mucho trabajo directo de la plebe eran retirados de la circulación general y absorbidos para el sostenimiento de una corte principesca permanente. El trabajo del pueblo se traducía en casas para los grandes, lugares de asamblea y templos en recintos del jefe. Invertíase en adornos suntuarios y en el estilo de vida al que un alto príncipe estaba habituado, que era mucho más elegante que el de las personas ordinarias. Esta especie de consumo ostentoso, aunque parece confirmar la apreciación de lord Acton sobre los efectos corruptores del poder, tiene un significado político más general y una más general explicación. Es temible. Constituye este contraste simbólico entre el gobernante y los gobernados, humillante para éstos tanto como glorificador para aquél, tan conducente a la aceptación pasiva de la autoridad. Es uno de los métodos más económicos de poder. Funcionales asimismo, y también un drenaje de los recursos del pueblo, eran los muchos paniaguados mantenidos por un jefe reinante. No todos eran parásitos inútiles, guardianes de la escudidera real; muchos eran funcionarios políticos: supervisores de los almacenes del príncipe, encargados de llevar las órdenes e instrucciones a través del reino, altos sacerdotes íntimamente involucrados en decisiones oficiales y las supercherías por las que éstas se comunicaban al bajo pueblo. También gozaban de prestigio ciertos renombrados guerreros que constituían una especie de guardia pretoriana y un cuerpo de ejecutores armados. Si el Estado es un monopolio de fuerza y el estado de naturaleza un equilibrio entre fuerzas iguales, entonces el cacicato es una condición intermedia, donde el poder tiene

17. William BARTRAM, *The Travels of William Bartram*, Francis Harper, editor, Yale University Press, Nueva Haven, 1958, pág. 326.

una mayoría de fuerza, en que el jefe tiene generalmente un margen de autoridad sobre todos sus seguidores de inferior categoría. Una consecuencia, entre otras muchas, es que un jefe supremo puede hacer impunemente a otros lo que sería en éstos una locura hacer a él, como apoderarse de la hija de alguien, o de su cosecha.

Sin embargo, la actuación despótica del jefe era un juego peligroso, por muy frecuentemente que los gobernantes polinesios se vieran obligados a jugarlo. Aquélla era su contradicción. Nunca libres de las amarras del parentesco, aun los jefes más altos eran considerados como parientes superiores a los suyos y se creía que tenían la obligación moral de ser generosos. En cambio, estaban forzados «a comerse excesivamente los poderes del gobierno», como dirían los tahitianos: a exigir el tributo del pueblo en bienes y servicios en mayores proporciones que las justas, y a convertir una cantidad exagerada de la riqueza general en abusiva renta del príncipe. Al consolidar su autoridad, un jefe supremo la mimaba y con el cetro del mando exorcizaba el espectro de la rebelión.

Los sistemas políticos polinesios avanzados eran oprimientes. En Hawai y otras islas aparecen ciclos de centralización-descentralización en las historias tradicionales: periódica disolución violenta de grandes cacicatos en otros menores y, por el mismo medio, reconstitución periódica de la gran sociedad. Sidney Parkinson, que acompañó al capitán Cook a Polinesia, dejó una importante crónica. Northcote Parkinson también la habría comprendido. La expansión de un cacicato parece haber impuesto una expansión desproporcionada del aparato administrativo y su visible desgaste. El drenaje subsiguiente de la riqueza del pueblo y de sus esperanzas se manifestaba finalmente en una inquietud que destruía al príncipe y al principado.

Precisa tener en cuenta que los mayores cacicatos polinesios —que en Hawai a veces comprendían sectores de islas diferentes separadas por leguas de mar abierto— estaban gobernados, y en cierto modo coordinados económicamente, por medios de comunicación todavía situados al nivel de la tradición oral y del transporte suministrado exclusivamente por mandaderos humanos y piraguas. En tales condiciones la proliferación de funcionarios administrativos, mensajeros, etcétera, era inevitable, con el correspondiente desgaste de una prometedora economía de poder. Las personas próximas a la «corte» eran las que más expuestas estaban a la depredación. Los jefes hawaianos se preocupaban de ellas e ideaban todos los medios posibles de aligerar su presión sobre ellos. Uno de estos medios, y no el menos importante, consistía en una carrera de conquista, encaminada a agrandar el área tributaria. Pero las anexiones territoriales, que suponían un aumento de los gastos de gobierno, tal vez servían únicamente para sumar enemigos extranjeros a los del interior; y las dos fuerzas rivales estaban expuestas a choques, dada la costumbre consagrada por el tiempo de regar el árbol de la libertad con la sangre de los tiranos. Entonces los hawaianos, sentados en cuclillas, contaban lúgubres historias de muertes de reyes. «Muchos reyes —escribió un famoso guardián de la tradición hawaiana— han sido ejecutados por el

pueblo por la opresión de que hacía víctimas a los *makaainana* [la clase humilde]»¹⁸. El objetivo no era derribar el sistema del cacicato, sino sustituir un jefe malo por otro bueno —es decir, generoso— y aligerar la carga de los *makaainana*. En esto la revolución podía tener éxito, pero tal vez únicamente llevando la escala de la jefatura (y con ella la de la opresión) al nadir del ciclo político.

Como los sistemas melanesios de los notables, la evolución de los cacicatos polinesios estalló finalmente en un corto circuito por efecto de una sobrecarga en las relaciones entre los jefes y el pueblo. Sin embargo, el punto de separación polinesio era más elevado. Diferentes estructuras tienen coeficientes distintos de productividad económica y poder político, así como límites diferentes. El éxito relativo del cacicato proviene de su mayor impacto en la economía doméstica, de movilización efectiva y directa de la producción hogareña. Y los límites del caudillaje son los de la propia sociedad primitiva. Donde el parentesco es rey, el rey es, en última instancia, sólo pariente, y algo menos que real. Los mismos lazos que unen un jefe a la población subordinada y le confieren autoridad, en último término le atan las manos.

Esta comparación provincial de las sociedades de las islas del Pacífico puede aplicarse a otro rasgo general: la formación de la jefatura altera el perfil social de intercambio, la incidencia de formas diferentes de reciprocidad, de igual manera que las tribus segmentarias introducen cambios a este respecto al compararlas con bandas de cazadores.

En los campamentos aislados de los cazadores-recolectores marginales de alimentos, la inseguridad de la caza se mitiga con una acentuación colectiva de la participación por igual, «Su cultura insiste en que se ayuden entre sí, y nunca ha sucedido que un bosquimán dejara de repartirse objetos, comida o agua con otros miembros de su banda, ya que sin una cooperación muy rígida los bosquimanos no podrían sobrevivir a las hambres y sequías que les depara el desierto de Kalahari»¹⁹. Este imperativo de cooperación, combinado con contadísimas oportunidades de comercio con extranjeros, pone una reciprocidad generalizada en la posición de la forma dominante de intercambio.

Por contraste, los horizontes sociales de las gentes de las tribus son generalmente más amplios, el área de sus transacciones es mayor y la reciprocidad equilibrada forzosa en el mundo exterior compite ahora con la generosidad doméstica por adquirir importancia en el esquema de la vida tribal. A la organización local de la sociedad de bandas, la tribu segmentaria añade nuevas dimensiones de estructura periférica, y al intercambio local nuevas relaciones económicas en los sectores intercomunal e intertribal. El desarrollo se produce precisamente en las regiones donde es apropiado el intercambio equilibrado, ya en busca de mercancías situadas a distancia, ya de paz y alianza con otras comunidades. Por comparación con las bandas, las tribus segmentarias manifiestan un aumento, mayor o menor

¹⁸ David MALO, *Hawaiian Antiquities*, Hawaiian Gazette Co., Honolulu, 1903, pág. 258.

¹⁹ Elizabeth Marshall THOMAS, *The Harmless People*, Knopf, Nueva York, 1959, pág. 22. Véase también SERVICE, *op. cit.*

según las circunstancias, en la proporción entre el intercambio equilibrado y el generalizado. En la trayectoria de esta evolución, tal vez su expresión más completa sea la aparición de la «moneda primitiva» en determinadas regiones tribales, como las conchas-moneda de Melanesia y la California aborígen. Funcionando como patrones consuetudinarios de equivalencia y medios de cambio, estas «monedas» reflejan a la par que facilitan un sólido tráfico equilibrado²⁰. No todas las tribus segmentarias tienen moneda, pero las que la poseen son tribus típicamente segmentarias. La moneda primitiva es rara o inexistente en las economías menos desarrolladas de las bandas. Y también en los cacicatos más evolucionados, por mucho que esto vaya en contra de nuestras ideas sobre progreso económico.

Pero con el cacicato la economía interna recupera el predominio sobre la exterior, en parte por efecto de un proceso de puro desplazamiento. La progresión desde una tribu segmentaria al cacicato es, en cierto sentido, una transformación de las relaciones externas en internas, a medida que grupos locales adyacentes se van integrando bajo la égida de jefes poderosos y (a menudo) de amplios grupos de descendencia. Como consecuencia, mengua la reciprocidad equilibrada. Su incidencia queda restringida en primer lugar por la internalización de las relaciones de intercambio; la concentración de la gente en asociaciones políticas y de descendencia de mayor volumen tiende a generalizar entre ella la reciprocidad. En segundo lugar, es restringida por la preponderancia del rango, el cual pasa a convertirse en un factor en el cálculo de casi todas las transacciones, imponiendo elementos de desequilibrio fuera de las consideraciones de clase social. Tercero, y lo más significativo de todo, es la centralización del intercambio en una economía pública. Las reciprocidades se centran sobre los jefes reinantes, a quienes todos deben los tributos estipulados y de quienes manan las «ayudas y mercedes a los necesitados». Así integrada políticamente, la reciprocidad cambia de calidad. Reaparece en forma más elevada, la fusión de intereses colectivos y la reasignación de bienes por poderes existentes; un proceso que merece su nombre específico: *redistribución*.

Malinowski veía en la acumulación y el desembolso de bienes por el jefe, «[...] el prototipo del sistema financiero público y la organización de las tesorerías públicas de nuestros tiempos». El prototipo, sin embargo, tiene sus propios modelos, no sólo en el cacicato propiamente dicho, sino en todas las gradaciones de la sociedad primitiva. La redistribución, que constituye una comunidad de intereses tribales o familiares, representa lo que las familias hacen en todas partes, contribuyendo cada uno de sus miembros al sostenimiento del hogar común y recibiendo por ello la debida participación. Es costumbre co-

riente también en la producción cooperativa de alimentos, como en el acorralamiento de los búfalos de las llanuras del norte o la pesca con redes en las lagunas polinesias, donde la captura se reúne para distribuirla luego entre todos los participantes. La redistribución efectuada por el jefe debe derivar algo de su eficacia política, de la analogía con estas formas más humildes, pero más todavía del hecho de que esta integración de reciprocidades altera toda la sociología del intercambio. En esta forma más sencilla la reciprocidad es una interrelación, la acción y la reacción de dos partes. Aun cuando el intercambio puede establecer una armonía entre ellas, la diferenciación de las partes, la distinción de intereses, es aquí ineludible. Pero allí donde la reciprocidad separa, la redistribución combina. La redistribución es una relación *en el seno de*, la acción colectiva de un grupo, y de un grupo, además, que tiene un centro social en el que se concentran los bienes y del que luego fluyen al exterior. La redistribución es la jefatura dicha en términos de economía.

20. Son especialmente útiles allí donde las diferencias estacionales de producción hacen difícil el comercio directo de mercancías locales. Pero hay que tener en cuenta que utilizo "moneda primitiva" en sentido restringido: bienes ante todo de valor de cambio más que de valor inherente de uso y empleados (en sectores periféricos) como medios de cambio contra otros diversos bienes, cualquiera otra finalidad que tengan. Para un concepto más amplio de "dinero" y su distribución, véase George DALTON "Primitive Money", en *American Anthropologist*, LXVII, 1965, págs. 44-65.

Aunque la antropología tiene sus inicios en la investigación de los llamados pueblos primitivos del mundo, en época reciente los antropólogos han comenzado a interesarse cada vez más por las poblaciones rurales que forman parte de sociedades más amplias y complejas. Mientras que los antropólogos estudiaban antes los modos de vida de bandas de cazadores nómadas, o de agricultores migratorios que ocupaban una aldea en alguna selva tropical, ahora, con frecuencia, se toman el trabajo de investigar un pueblo en Irlanda, en la India o en China, en zonas del mundo que tuvieron una rica y abigarrada tradición cultural aportada por diferentes tipos humanos. Entre éstos, los agricultores rurales sólo son un segmento, si bien importante. De este modo, los pueblos que ahora se hallan bajo el análisis antropológico están en continua interacción y comunicación con otros grupos sociales. Lo que acontece en Gopalpur, India, o en Alcalá de la Sierra, en España, no puede ser explicado con referencias a cada pueblo en sí, aislado; la explicación debe incluir tanto la consideración de las fuerzas exteriores que chocan con esos pueblos como la reacción de sus habitantes frente a tales fuerzas.

Campesinos y primitivos

La primera cuestión que debemos plantearnos es qué distingue las poblaciones campesinas de las primitivas, estudiadas con mayor frecuencia por los antropólogos. Nos hemos referido a los campesinos como labradores y ganadores rurales; es decir, recogen sus cosechas y crían sus ganados en el campo, no en invernáculos situados en medio de ciudades ni en macetas dispuestas en terrazas o antepechos de ventana. Tampoco se trata de granjeros, esto es, de empresarios agrícolas, tal cual existen en Estados Unidos. La granja norteamericana es, ante todo, un negocio, que combina factores de producción adquiridos en el mercado para obtener provecho con la venta de los productos

que dan un rendimiento. El campesino, en cambio, no opera como una empresa en el sentido económico; imprime desarrollo a una casa y no a un negocio. Pero existen también pueblos *primitivos* que viven en el campo y recogen cosechas y cuidan ganados. ¿Qué distingue al campesino del labrador primitivo?

Un modo de enfocar esta cuestión es darse cuenta de que los campesinos forman parte de una sociedad más amplia y compleja, mientras que una banda o tribu primitiva no se halla en la misma situación. Pero esta contestación apenas responde a la cuestión. Hay excepciones, como los esquimales que viven en las cercanías de los polos, que permanecieron aislados hasta que fueron redescubiertos cuando el almirante Peary intentó llegar al polo Norte. Pero con mucha más frecuencia, hay tribus primitivas y mantienen relaciones con sus vecinos. Incluso los cazadores y recolectores de los desiertos australianos mantienen nexos con otros grupos y pueblos, con frecuencia dispersos en amplias extensiones de terreno, mediante intercambios económicos y rituales. Las tribus de la cuenca del Amazonas, que en apariencia se encuentran aisladas en determinadas zonas de la selva tropical, trafican unas con otras, se casan o pelean, pues es sabido que la guerra es un modo de relación como cualquier otro. Debemos a antropólogos como Bronislaw Malinowski, el autor de *Argonauts of the Western Pacific* (1922), descripciones y análisis del tráfico que une el extremo oriental de Nueva Guinea con los archipiélagos adyacentes en una red de transacciones comerciales y ceremoniales. De modo parecido, los indios de las llanuras de los Estados Unidos, como ahora vemos, forman parte de la historia americana, influida por el avance de la frontera, e influyendo a su vez sobre ésta.

La distinción entre primitivos y campesinos no reside en el mayor o menor grado de implicación con el mundo exterior a ellos, sino en el carácter de esa relación. Marshall D. Sahlins ha caracterizado el mundo social y económico de los primitivos del modo siguiente:

En las economías primitivas, la mayor parte de la producción es destinada al uso de los productores y a disminuir las obligaciones de afinidad, mejor que al intercambio y la ganancia. Corolario de esto es que, *de facto*, el control de los medios de producción es descentralizado, local y familiar en la sociedad primitiva. Ello implica las siguientes proposiciones: 1) las relaciones económicas de coerción y explotación, y las correspondientes relaciones sociales de dependencia y señorío no se crean en ese sistema de producción; 2) a causa de la falta de incentivo que procura el intercambio de un producto contra una gran cantidad de bienes en el mercado, se da la tendencia a limitar la producción a los artículos que pueden ser directamente utilizados por sus productores¹.

1. Marshall D. SAHLINS, "Political Power and Economy in Primitive Society", en *Essays in the Science of Culture: In Honor of Leslie A. White*, eds. Gertrude E. Dole y Robert L. Carneiro (Nueva York, Thomas Y. Crowell Co., 1960), pág. 408.

De este modo, en la sociedad primitiva, los productores controlan sus medios de producción, incluyendo su propio trabajo, e intercambian ese trabajo propio y sus productos por los artículos y servicios de otros, que culturalmente han definido como equivalentes. En el transcurso de la evolución natural, sin embargo, sistemas tan simples como el expuesto han sido reemplazados por otros en los cuales el control de la producción, incluyendo el trabajo humano, pasa de las manos de los productores primarios a las de grupos que no cargan con el proceso de producción propiamente dicho, sino que asumen funciones especiales de administración y ejecución, fundados en el uso de la fuerza. La constitución de una sociedad de este tipo ya no se basa en los intercambios directos y equivalentes, entre un grupo y otro, de productos y servicios, sino que éstos son facilitados a un centro para su ulterior redistribución. En la sociedad primitiva, los excedentes son intercambiados directamente entre grupos o miembros de grupos. En cambio, los campesinos son labradores y ganaderos rurales cuyos excedentes son transferidos a un grupo dominante de gobernantes que los emplea para asegurar su propio nivel de vida y que distribuye el remanente a los grupos sociales que no labran la tierra, pero que han de ser alimentados a cambio de otros géneros de artículos que ellos producen.

Civilización

El desarrollo de un orden social complejo, basado en la división entre dirigentes y productores de alimentos, comúnmente se relaciona con el desenvolvimiento de la civilización. A la larga, la civilización ha implicado la historia; la arqueología muestra la gran diversidad que ha existido en los procesos por medio de los cuales, en distintas partes del mundo, se ha realizado la evolución desde el estado primitivo al de campesino. Sin embargo, las grandes estructuras del proceso se destacan. En el Viejo Mundo, por ejemplo, el cultivo y la domesticación de animales parece haber comenzado en el Asia suroccidental ya hacia el 9000 a. de J. C., y es muy probable que hacia el 6000 a. de J. C. existieran poblados con granjas de carácter estable. Similarmente, hallazgos realizados en el noreste de México indican que experimentos sobre la producción de alimentos comenzaron hacia el 7000 a. de J. C., mientras que una verdadera agricultura sólo aparece establecida hacia el 1500 a. de J. C. Desde esos o similares centros el cultivo se difundió con rapidez en distintas direcciones, adaptándose a las solicitudes de los diversos climas y de las nuevas exigencias sociales. Las gentes de ciertas comarcas no aceptaron el cultivo o lo hicieron de mala gana, por lo cual no todas las zonas del mundo adelantaron de igual modo en el proceso. Hubo quienes marcharon hacia adelante con el deseo de alcanzar altos niveles de productividad y organización social, lo que les permitió desplegar la división funcional del trabajo entre labradores y ganaderos, de un lado,

y clases dirigentes de otro, hecho que hemos definido como característico de la civilización.

Mínimo de calorías y excedentes

Se ha dicho algunas veces que la capacidad para crear una división funcional del trabajo entre cultivadores y dirigentes es una simple consecuencia de la capacidad de la sociedad de producir excedentes sobre el mínimo requerido para mantenerse con vida. Este mínimo puede ser rigurosamente definido en términos fisiológicos y corresponde a la ingestión diaria de calorías que requiere el equilibrio del gasto de energía que cotidianamente exige el trabajo realizado. Esta cifra calórica puede ser situada entre las 2000 y 3000 calorías por persona y por día. No hemos de engañarnos al respecto: ese mínimo no es alcanzado aún en muchas partes del mundo. Casi la mitad de la población del mundo recibe una cantidad inferior a 2250 calorías diarias por persona. Esta categoría incluye Indonesia (con 1750 calorías), China (con 1800 calorías) y la India (con 1800 calorías). Dos décimas partes del mundo presentan una cifra de 2250 a 2750 calorías por persona y por día. Este grupo incluye la Europa mediterránea y los países balcánicos. Sólo tres décimas partes del mundo —los Estados Unidos, los dominios de Gran Bretaña, la Europa occidental y la Unión Soviética— alcanzan cifras superiores a las 2750² calorías. Este logro debe considerarse asimismo en perspectiva histórica. En el siglo XVII, Francia, por ejemplo —que ahora se halla en el afortunado grupo de las tres décimas partes— alcanzó la cifra de 3000 calorías por persona y por día (representadas por medio pan de harina) sólo en uno de cada cinco años. En el siglo XVIII, este resultado aumentó a uno de cada cuatro años. En los años de privación, el promedio de la ración diaria era inferior a la de los mínimos requeridos³.

Los agricultores no sólo deben proporcionarse a sí mismos las raciones calóricas mínimas; también han de producir alimentos que superen ese mínimo de calorías para facilitar semilla suficiente para la siembra y cosecha del año próximo, o para proporcionar adecuada alimentación a su ganado. De este modo, por ejemplo, una granja de 40 acres en Mecklemburgo, Alemania nororiental, durante los siglos XIV y XV, producía 10200 libras de grano de cultivo, de las cuales 3400 habían de destinarse a la siembra y 2800 a alimentación para los caballos. Más de la mitad de lo cosechado había de destinarse, por tanto, a tales fines⁴. Esta cifra no era un verdadero excedente, sino una cantidad necesaria para mantener los elementos básicos de producción. El labrador también tenía que destinar tiempo a la reparación de sus útiles, a afilar sus hoces, calafatear su almacén

2. Jean FOURASTIÉ, *The Causes of Wealth* (Glencoe: The Free Press, 1960), páginas 102-103.

3. *Ibid.* pág. 41.

4. Wilhelm ABEL, *Geschichte der deutschen Landwirtschaft vom frühen Mittelalter bis zum 19. Jahr.* Deutsche Agrargeschichte II (Stuttgart: Eugen Ulmer, 1962), pág. 95.

cercar su terreno, herrar sus animales de labor, e incluso hacer y colocar espantapájaros para evitar que los pájaros se comieran su grano. Además, había de trabajar en cosas diversas como reparar un techo con góteras, un recipiente roto, o sus propios vestidos cuando estaban hechos un harapo. La cifra necesaria para reemplazar su equipo mínimo de producción y consumo constituye su *fondo de reemplazo*.

Es importante tomar en consideración este fondo de reemplazo no sólo en su aspecto técnico, sino también en el cultural. Los instrumentos y técnicas de una tecnología particular son el resultado de un prolongado proceso de acumulación cultural en el pasado. Hay tecnologías al margen de la alfarería, la construcción de almacenes o el trabajo de los animales. Desde que una tecnología incluye estos elementos, sin embargo, se convierte en parte de la existencia cotidiana y en culturalmente necesaria. Igual que el filósofo griego Diógenes, que podía desembarazarse de su última copa si no sentía sed, como también podía hacerse una copa con sus manos. Pero desde que los recipientes de alfarería formaron parte de las posibilidades culturales del hombre, fueron ya algo más que eso, es decir, una cosa que el hombre podía encargarse de producir. Por tanto, una sequía, o una plaga de la langosta o cualquier otro infortunio que pusiera en peligro el fondo de reemplazo amenazaba no sólo el mínimo para la existencia biológica del hombre, sino también su capacidad de producir lo necesario para sus exigencias culturales.

Resulta comprensible que un labrador cese en sus esfuerzos productivos a partir del momento en que su mínimo de calorías y su fondo de reemplazo estén asegurados. Así, por ejemplo, los indios kuikuru del Amazonas son capaces de alcanzar su mínimo calórico y su fondo de reemplazo trabajando sólo tres horas y media cada día, y no trabajan sino ese tiempo. No hay razones técnicas ni sociales que puedan hacerles agregar horas de labor a su plan diario de trabajo⁵. La producción más allá del mínimo nivel en calorías y fondo de reemplazo sólo obedece a requerimientos e incentivos sociales. La antropología económica se encuentra aquí frente a uno de sus problemas fundamentales. Algunos investigadores juzgan que la aparición de excedentes en potencia son universales y que lo que cuenta son los medios institucionales para movilizarlos.

Excedentes sociales

Fondo ceremonial

Existen dos clases de imperativos sociales, El primero de ellos se da en toda sociedad. Incluso cuando los hombres tienen amplia suficiencia de alimentos y artículos de uso, mantienen relaciones

5. Robert L. CARNEIRO, "Slash and Burn Cultivation among the Kuikuru and its Implications for Cultural Development in the Amazon Basin" en *The Evolution of Horticultural Systems in Native South America; Causes and Consequences*, ed. J. Wilbert. *Anthropologica*, Supl. 2 (1961), pág. 49.

sociales con sus prójimos. A veces, contraen matrimonio con mujeres de otras tribus y ello implica la necesidad de contactos sociales con personas que serán sus parientes políticos. Pueden también reunirse con hombres de otros grupos con fines defensivos, garantizando ciertas normas de conducta que hacen posible esa relación. Pueden requerirse ayuda mutua en una fase de la obtención de alimentos. Pero las relaciones sociales del tipo que sea nunca son enteramente utilitarias e instrumentales. Cada una de ellas aparece siempre rodeada de elementos simbólicos que sirven para aclarar, justificar y regular tales actos. Así, el matrimonio no sólo consiste en el paso de la esposa de una vivienda a otra. Implica el ganarse la buena voluntad de los parientes del esposo; ello supone una acción pública en la cual los participantes actúan siendo vistos por todos, de manera que el matrimonio se presente como modelo ideal para todo matrimonio y muestre cómo han procedido otros para el mismo fin. Todas las relaciones sociales están, pues, rodeadas de un ceremonial, y el ceremonial puede ser pagado con trabajo, bienes, o dinero. Si los hombres han de mantener relaciones sociales, han de trabajar también para constituir un fondo destinado a los gastos que esas relaciones originen. Damos a esta reserva el nombre de *fondo ceremonial*.

El fondo ceremonial de una sociedad —y el de sus miembros— puede ser grande o pequeño. La magnitud, nuevamente, es materia relativa. Los fondos ceremoniales de los pueblos indios de México y el Perú, por ejemplo, son muy grandes en comparación con sus presupuestos de calorías y sus fondos de reemplazo, por tratarse de gentes que dedican gran parte de sus esfuerzos y bienes a la celebración de ceremoniales que sirven para subrayar y ejemplarizar la solidaridad de la comunidad a que pertenecen⁶. Los gastos de los ceremoniales dependen de la tradición cultural y varían de una cultura a otra. Ahora bien, en todas partes la necesidad de establecer y mantener un fondo de ceremonial obliga a la producción de excedentes por encima del fondo de reemplazo.

Es importante recordar, con todo, que los esfuerzos del campesinado no son dirigidos enteramente por exigencias internas de su propio estilo de vida. El campesinado existe siempre en el seno de una sociedad más amplia. Por ello, el grado de esfuerzo que debe realizar para reemplazar sus medios de producción o para pagar el coste de sus ceremonias también se crea en función de las formas en que el trabajo está dividido en la sociedad a que tales campesinos pertenecen y depende asimismo de las normas que regulan esa división de trabajo. Así, en algunas sociedades, la cantidad de esfuerzo que se requiere

6. La evidencia de Centroamérica indica que un hombre puede tener que aplicar al menos el valor de un año de su jornal como garante de un ceremonial de la comunidad. Gastos de dos a veinte veces este importe existen en determinadas comunidades. Véase, p. ej., Ralph BEALS, *Cherán, a Sierra Tarascan Village*, Smithsonian Inst. Institute of Social Anthropology, Publ. 2 (Washington, D. C., USA Government Printing Office 1946), pág. 85; CALIXTA GUTTERASHOLMES, *Perils of the Soul: The World View of a Tzotzil Indian* (Nueva York, The Free Press, 1961), pág. 58; Sol TAX, *Penny Capitalism, a Guatemalan Indian Economy*, Smithsonian Inst. Institute of Social Anthropology, Publ. 16 (Washington D. C., USA Government Printing Office 1953), págs. 177-178. Para los Andes, ver William W. STEIN, *Hualcan, Life in the Highlands of Perú* (Ithaca, Cornell University Press, 1961), págs. 52, 236, 255.

para cubrir esas necesidades puede ser pequeña. Esto es cierto, por ejemplo, en las sociedades en que el hombre produce sus propios alimentos y fabrica su equipo básico por sí mismo. La cantidad de excedente que necesita para conseguir artículos del exterior es reducida. Esto también resulta verdadero en el caso de sociedades en que distintas familias o grupos se dedican a diversos trabajos, cuyos productos se intercambian recíprocamente con un sentido de equivalencia. Si uno produce grano y otro elabora mantas, el primero da cierta cantidad de grano por las mantas que precisa; de este modo, el fabricante de mantas obtiene alimento por su trabajo. En estas situaciones los hombres obtienen géneros por intercambio, pero —y esto es importante— la cantidad de alimentos que supera la necesidad de mantas o piezas cerámicas sirve para crear el fondo de reemplazo, incluso aunque la manera en que se reemplazan artículos resulte indirecta. Pero es posible, y sucede de modo creciente cuanto más complejas son las sociedades, que las proporciones de intercambio entre unidades de alimentos producidos por el labrador y unidades de artículos diversos elaborados por otros no se apliquen en equivalencias determinadas por un trato de tú a tú entre productor y consumidor, sino de acuerdo con proporciones asimétricas de intercambio determinadas por condiciones externas. Donde las redes de intercambio son restringidas y localizadas, los participantes pueden ajustar los precios de sus productos al poder adquisitivo de sus clientes potenciales. Pero donde las redes de intercambio son muy indirectas y obedecen a presiones que no toman en cuenta el poder adquisitivo de la población, un labrador puede elevar mucho su producción para obtener los elementos que son precisos para el reemplazo. En condiciones así, una considerable parte del fondo de reemplazo del campesino puede convertirse en fondo de beneficio.

Fondos de renta

Existe una segunda serie de imperativos sociales que producen excedentes que superan el mínimo calórico y el nivel de reemplazo. La relación del labrador con los especialistas en otros oficios pueden ser simétricas, como antes hemos visto. Intercambian diferentes productos, pero según proporciones tradicionales establecidas desde largo tiempo atrás. No obstante, en sociedades más complejas existen relaciones sociales que no son simétricas, sino que se basan, de una u otra manera, en el ejercicio del poder. En el caso de la granja de Mecklenburgo antes citada, por ejemplo, las 4000 libras sobrantes, después de que el agricultor hubo extraído lo preciso para el fondo de reemplazo, para semilla y alimento del ganado, no fueron consumidas en la casa de dicho agricultor; 2700 libras, esto es, más de la mitad del efectivo tuvieron que ser entregadas al señor del lugar, que tenía poder jurisdiccional. Sólo 1300 libras le quedaron al agricultor para él y su familia, con una renta *per cápita* de 1600 calorías día-

rias⁷. Para conseguir el mínimo nivel calórico, el agricultor se veía obligado a buscar fuentes adicionales de calorías, hallándolas en su huerto o en su ganado. Este campesino se veía, pues, sometido a unas relaciones asimétricas con el poder, lo que constituía una carga permanente sobre su producción. Esta carga, pagada como resultado de una situación de inferioridad sobre su trabajo en el campo, constituye lo que llamamos renta, siendo indiferente que ésta se pague en trabajo, en productos o en dinero. Allá donde alguien ejerce un poder superior efectivo, o *dominio*, sobre un agricultor, éste se ve obligado a producir un fondo de renta.

Esta producción de un fondo de renta es lo que, críticamente, distingue al campesino del agricultor primitivo. A su vez, esta producción es estimulada por la existencia de un orden social en el cual unos hombres, por medio del poder que detentan, pueden exigir pagos a los otros, de lo cual resulta una transferencia de riqueza de una parte de la población a otra. La pérdida del campesino es la ganancia del poderoso, pues el fondo de renta proporcionado por el campesino es parte del fondo de poder que los dirigentes pueden atraer hacia sí.

Es importante señalar, sin embargo, que existen varios modos diferentes de producir este fondo de renta, por medio de los cuales es conducido desde las manos del nivel campesino a las del grupo que detenta el poder. Dado que hay distinciones en el uso de este poder, y que dichas diferencias tienen importantes efectos estructurales sobre el modo como el campesinado se organiza, de ello resulta que existen varios tipos de campesinado y no uno sólo. En el fondo, el término *campesino* denota una relación estructural asimétrica entre los productores de excedentes y los que los controlan; para aclarar esta cuestión vamos a considerar las diferentes clases de condiciones según las cuales se mantienen estas relaciones estructurales.

El papel de la ciudad

El desarrollo de la civilización ha sido identificado comúnmente con el de las ciudades, por lo cual el campesino ha sido definido como un agricultor que ha de mantener relación con la ciudad. Es cierto que, en el transcurso de la evolución cultural, los gobernantes se establecieron en centros especiales que con frecuencia se han convertido en ciudades. No obstante, en algunas sociedades, los dirigentes «acampan» entre los campesinos, como en el caso de los watusi, que así lo hicieron hasta fechas muy recientes en relación con el campesinado bahutu, de Ruanda Urundi. Pero los dirigentes también pueden haber vivido en centros religiosos, junto a tumbas de santos o altares, adonde los campesinos llevaban sus productos. En el antiguo Egipto, el faraón establecía su capital transitoria cerca de la pirámide que se estaba construyendo en su honor; el papel de las ciudades era entonces insignificante. Entre los mayas petén, la integración política parece

7. ABEL, *Geschichte der deutschen Landwirtschaft* pág. 95.

haberse constituido fuera de las zonas urbanas densamente pobladas⁸. La ciudad es un producto característico, pero no inevitable, de la complejidad creciente de la sociedad. Concibo la ciudad como un establecimiento en el cual se ejerce una combinación de funciones diversas, y que llega a ser conveniente en el transcurso del tiempo a causa de que se logra mayor eficacia por la concentración de tales funciones en un solo lugar.

Con todo, existen diversos tipos de ciudad. En la India, hasta fechas recientes, ciertas amplias aglomeraciones urbanas integraban el castillo y el aparato del poder militar de los gobernantes, sirviendo como centros administrativos. Otro tipo de ciudad es la constituida en torno a famosos altares o tumbas, existiendo primero como meros centros religiosos que atraían periódicamente las peregrinaciones de los fieles. Otras ciudades nacieron por la agrupación de literatos y de especialistas de carácter diverso, los cuales crearon las tradiciones culturales de la comarca⁹. Sólo cuando una u otra de las funciones aludidas destaca sobre las demás y ejerce una poderosa atracción sobre éstas comienza el proceso de concentración en un determinado lugar. Pero existen comarcas en las que no hay centros dominantes, sean políticos, religiosos o culturales, y estas funciones permanecen dispersas en el país. Gales, por ejemplo, y Noruega son zonas en las cuales muchas funciones siguen dispersas por la comarca y donde el desarrollo de las ciudades no es vigoroso. La presencia o ausencia de ciudades puede, desde luego, afectar al esquema de una sociedad, pero la adscripción del poder a un lugar determinado es sólo una fase del establecimiento de dicho poder y de su influencia, no la totalidad del proceso. Un piano es un instrumento para tocar música polifónica, pero existe música polifónica no escrita para piano. Similar mente, la ciudad sólo es una —aunque corriente— forma de orquestación del poder y la influencia; pero no es una forma exclusiva ni decisiva siquiera.

Por tanto, es la cristalización del poder ejecutivo lo que sirve para distinguir al primitivo del civilizado, tanto si los controles del poder están situados en un tipo de lugar como en otro. Más que la ciudad, el Estado constituye el criterio decisivo de civilización y la aparición de este Estado es la que señala el umbral de la transición entre productores primitivos de alimentos y campesinos. Así, sólo cuando el productor es integrado en una sociedad con Estado —esto es, cuando el labrador se convierte en sujeto de demandas y sanciones por quienes detentan el poder sobre su estrato social— puede hablarse propiamente de campesinado.

8. Sobre el esquema de establecimiento de los watusi y bahutu, ver Pierre B. GRAVEL, *The Play for Power: Description of a Community in Easter Ruanda* (Ann Arbor: Department of Anthropology, University of Michigan, PhD. Tesis, 1962). Sobre Egipto, ver Henri FRANKFORT, *The Birth of Civilization in the Near East* (Garden City, N. Y. Doubleday & Co. 1956), págs. 97-98; y John A. WILSON, *The Culture of Ancient Egypt* (Chicago, University of Chicago Press, 1951), pág. 37, págs. 97-98. Sobre los mayas, ver Gordon R. WILLEY, *Mesoamérica*, en *Courses toward Urban Life*, eds. R. J. Braidwood y Gordon R. Willey (Chicago, Aldine Publishing Co., 1962), pág. 101, y Michael COE, "Social Typology and the Tropical Forest Civilizations", *Comparative Studies in Society and History*, IV, núm. 1 (1961), pág. 66.

9. McKim MARIOTT y Bernard C. COHN, "Networks and Centers in the Integration of Indian Civilization", *Journal of Social Research* (Ranchi, Bihar, India) I, núm. 1 (1958).

Naturalmente, es difícil situar este umbral de la civilización en el tiempo y en el espacio. Sin embargo, a base de los datos que se poseen, pueden situarse esos comienzos hacia 3500 a. de J. C. en el Próximo Oriente y en torno al 1000 a. de J. C. en Mesoamérica. Debemos destacar que el proceso de la construcción de un Estado es múltiple y complejo. Diferentes regiones han sido integradas en Estados por medios muy distintos en diversos tiempos. En algunas zonas del mundo este proceso no ha terminado todavía, mientras que en otras comarcas, muy pocas, todavía podemos ver el encuentro entre labradores primitivos y sociedades estatales, las cuales chocan con los primitivos e intentan someterlos a su control.

El lugar del campesinado en la sociedad

Nuestro mundo no sólo integra primitivos en los linderos del campesinado y campesinos hechos y derechos, sino que también hay en él sociedades en las cuales el campesino es el principal productor de la riqueza social y otras en las cuales ha sido relegado a una situación secundaria. Existen todavía vastas regiones del mundo en las cuales los campesinos que cultivan la tierra con sus útiles tradicionales no sólo constituyen la vasta mayoría de la población, sino que también facilitan los fondos de renta y beneficios que aseguran toda la estructura social. En sociedades de este orden, todos los demás grupos dependen del campesinado para su alimentación y para obtener ingresos que aumenten los suyos propios. Con todo, hay otras sociedades en las que la revolución industrial ha creado vastos complejos de maquinaria que producen bienes independientemente de los campesinos. Si existen labradores en sociedades así, indudablemente ocupan una posición secundaria en la creación de la riqueza. Por otra parte, el amplio y creciente número de los obreros que trabajan en las máquinas también han de ser alimentados. Con frecuencia, la alimentación de estos trabajadores no depende ya de los campesinos, sino de las «factorías agrícolas», que aplican la tecnología de la revolución industrial a la producción intensificada de alimentos, contando con fuertes capitales y con granjas científicamente organizadas¹⁰. Dichas granjas no son servidas por campesinos, sino por obreros agrícolas, que reciben sueldos por su trabajo como los operarios que trabajan en un alto horno o en una máquina de tejer. Ambos tipos de sociedad implican una amenaza para el campesino, bien sea como demanda de excedentes o por la competencia que hacen a la labor de los campesinos que producen según usos tradicionales y que pueden llegar a resultar inútiles.

10. Como estudio sobre la plantación, véase Eric R. WOLF y Sidney W. MINTZ, "Haciendas and Plantations in Middle America and the Antillas", *Social and Economic Studies*, VI, núm. 3 (1957), y *Plantation Systems of the New World*, ensayos y sumarios del Seminario de San Juan de Puerto Rico, Social Science Monographs, VII, Pan American Union, Washington, D. C., 1959. Un buen estudio de la sustitución de campesinos por plantaciones con operarios es el de Ramiro GERRA Y SÁNCHEZ, *Sugar and Society in the Caribbean* (New Haven, Yale University Press, 1964).

El dilema del campesino

El observador ajeno puede despreciar a los campesinos considerándolos como un rebaño destinado a ser esquilado: «De tres talegas, una para mi dueño, otra para mi dama y la tercera para el pobre que vive bajo mi lana». Pero, para el campesino, su mínimo calórico y su fondo de reemplazo son primarios, juntamente con sus pagos para el fondo de ceremonial con que contribuye a mantener el orden social de su angosto mundo. Como antes indicamos, estas exigencias son relativas según las culturas; las de China son muy distintas de las de Puerto Rico. Con todo, ambas son funcionales y lógicamente anteriores a las demandas del extraño, sea señor o mercader. Esta actitud está claramente indicada en unos antiguos versos, que se cantaban en los levantamientos de campesinos en la Edad Media europea:

Cuando Adán cavaba y Eva hilaba,
¿dónde el caballero estaba?

Las necesidades del campesino —mínimo calórico, fondo de reemplazo, fondo ceremonial— pueden entrar, frecuentemente, en conflicto con las demandas impuestas por el extraño a su estrato social.

De todos modos, si bien es correcto definir el campesinado, en primer lugar, teniendo en cuenta sus relaciones de subordinación con un grupo de dirigentes extraños, también es correcto, como corolario de esta definición, indicar que el campesinado puede ser obligado a mantener un equilibrio entre sus propias exigencias y las demandas de los extraños y ser víctima de las tensiones producidas por este forcejeo para equilibrar la balanza. El extraño ve al campesino, ante todo, como una fuente de trabajo y de bienes con los que engrosará su fondo de poder. Pero el campesino es, a la vez, el agente económico y el jefe de una unidad doméstica. Su arriendo es a la vez *una unidad económica y un hogar*,

La unidad grupo de campesinos no es, por tanto, sólo una organización productora constituida por x manos que realizan el trabajo del campo; también forma una unidad de consumo, con tantas o más bocas que trabajadores. Además, no solamente ha de alimentar a los miembros de su grupo, sino que asimismo ha de facilitarles otros servicios. En unidades como la de dicho estrato, los niños han de ser educados y preparados socialmente con vistas a las demandas del mundo de los adultos. Las personas ancianas han de ser atendidas hasta su muerte, y su entierro ha de pagarse con parte de la riqueza de ese grupo social. El matrimonio proporciona satisfacción sexual y las relaciones dentro de la unidad crean afecto entre los miembros a ella pertenecientes. Usando su fondo de ceremonial, la unidad paga los «gastos de representación» que conciernen a sus componentes dentro de una comunidad más amplia. Por tanto, el trabajo resulta necesario por causas diversas, los gastos no son resueltos directamente por la existencia de un sistema económico gobernado por precios y beneficios.

Naturalmente, también nosotros estamos familiarizados con este tipo de conducta económica en nuestra propia sociedad. Una madre puede permanecer toda una noche junto a su hijo enfermo o guisar la comida para su familia sin percibir nada por esos trabajos. Un padre puede realizar reparaciones de poca monta en su casa y un muchacho puede cortar el césped de su jardín. Contratados en el mercado, dichos servicios tendrían su precio. Ha sido estimado, por ejemplo, que en Estados Unidos, un hombre puede ahorrar anualmente de 6000 a 8000 dólares en pagos por servicio económico si está casado y si prescinde de encargos a especialistas diversos que le cobrarán los precios corrientes por los pequeños trabajos que él puede hacer. En la vida familiar, labores de este tipo pueden realizarse sin esfuerzo, sin tener que destinar un presupuesto para ellas.

Las unidades domésticas campesinas funcionan de modo semejante. Ciertamente, los campesinos tienen conciencia del precio del trabajo que realizan y del de los artículos en el mercado; su supervivencia económica y social depende de ello. La sagacidad del campesino es proverbial. En verdad, muchos antropólogos secundarían a Sol Tax, quien, en un estudio sobre los campesinos indios de Guatemala, concluyó que «los compradores de géneros diversos eligen los mercados de acuerdo con lo que desean adquirir, teniendo en cuenta sus precios y el tiempo que pueden dedicar a ello, para elegir los más económicos y cercanos a su fuente»¹¹. Sin embargo, en la medida en que un arriendo campesino sirve para aprovisionar a un grupo humano, toda decisión relativa a un mercado exterior tiene también un aspecto interior y doméstico.

Este hecho ha llevado al economista ruso A. V. Chaianov a hablar de un tipo especial de economía campesina. Desarrolla este concepto en los términos siguientes:

La primera característica fundamental de la economía del campesino consiste en que es una economía familiar. Toda su organización está determinada por la composición de la familia del campesino, el número de miembros que integra, su coordinación, sus demandas de consumo, y el número de trabajadores con que cuenta. Esto explica por qué la concepción de beneficio en la economía del campesino difiere de la que tiene en la economía capitalista, y por qué la concepción capitalista del beneficio no puede ser aplicada a la economía del campesino. El beneficio capitalista es un beneficio neto calculado sustrayendo todos los gastos de producción del resultado total. El cálculo del beneficio en este sistema es inaplicable a la economía del campesino, a causa de que, en esta última, los elementos que entran en los gastos de producción están expresados en unidades que no tienen correlación con los de la economía capitalista.

En la economía campesina, como en la capitalista, el ingreso total y los gastos materiales pueden ser expresados en rublos;

11. Sol Tax, *Penny Capitalism*, pág. 14.

pero el trabajo dedicado no puede tener esa misma expresión, no es mensurable en rublos ni en salarios, ya que se trata del trabajo y esfuerzo de la propia familia del campesino. Estos esfuerzos no pueden ser deducidos, ni agregados, en unidad monetaria; meramente pueden ser comparados con ella. La comparación del valor de cierto esfuerzo de la familia con el valor de un rublo evidentemente puede ser muy subjetiva, ya que puede variar según el grado en que las necesidades de la familia estén satisfechas, y según las penalidades que el trabajo implique, así como a causa de otras condiciones.

Si las necesidades de una familia campesina no están satisfechas, la significación subjetiva de su satisfacción es valorada en mayor medida que la carga de trabajo necesaria para su satisfacción, por lo cual la familia campesina trabajará por una remuneración tan pequeña que no sería considerada como provechosa en una economía capitalista. Dado que el principal objetivo de la economía campesina es la satisfacción del presupuesto anual de consumo de la familia, su mayor interés no radica en la remuneración de la unidad de trabajo (el trabajo diario), sino en la del trabajo de todo el año. Naturalmente, si hay abundancia de tierra, cualquier unidad de trabajo realizada por la familia tiende a recibir la máxima retribución por unidad sea en una economía campesina o capitalista. En condiciones así, la economía campesina con frecuencia da por resultado un cultivo más extenso que la economía empresarial, esto es, la llevada a cabo por un propietario, el cual, en este caso, cabe que obtenga un rendimiento bajo por unidad a causa de los altos salarios que puede tener que pagar por unidad de trabajo. Pero cuando la tierra disponible no es extensa, se halla limitada y está por debajo de un grado normal de intensidad de cultivo, la familia del campesino no gasta todas sus fuerzas en el trabajo más que si practica un cultivo intenso. En posesión de un excedente de fuerzas y no pudiendo asegurar todas sus necesidades con el rendimiento del salario anual de sus miembros, la familia campesina puede emplear el excedente de trabajo en un cultivo más intenso de su propio terreno. De este modo, puede aumentar el rendimiento anual de sus miembros que trabajan, aunque la remuneración por cada unidad de su trabajo sea baja... Por esa misma razón, la familia campesina frecuentemente arrienda la tierra a un precio muy alto, inaprovechable desde un punto de vista puramente capitalista y compra la tierra por un precio considerablemente superior al de la capitalización de la renta. Lo hace así para encontrar aplicación al excedente de trabajo de la familia, la cual (de otro modo) podría no tener la posibilidad de aplicarlo, en condiciones de escasez de tierra¹².

12. A. V. CHAIANOV, "The Socio-economic Nature of the Peasant Farm Economy", en *A Systematic Source Book in Rural Sociology*, eds. Pitirim A. Sorokin, Carle C. Zimmerman y Charles J. Galpin (Minneapolis, The University of Minnesota Press, 1931), II, págs. 144-145.

El perenne problema del campesinado consiste, pues, en equilibrar las demandas del mundo exterior con la necesidad de aprovisionamiento del campesino para su casa. Para resolver este problema esencial, los campesinos ponen en práctica dos estrategias distintas. La primera de ellas es aumentar la producción; la segunda, reducir el consumo.

Si un campesino sigue la primera estrategia, puede acelerar su rendimiento en su propio arrendamiento para elevar su productividad e incrementar la cantidad de productos a presentar en el mercado. Su destreza para conseguir este resultado dependerá de su facilidad para movilizar los factores de producción necesarios—tierra, trabajo, capital (sea en forma de ahorro, dinero o crédito)—, y, naturalmente, de la situación del mercado. Permítasenos recordar que, entre los campesinos, los factores de producción usualmente están sobrecargados de compromisos previos, particularmente en forma de excedentes que ha de destinar para gastos de ceremonial y pago de rentas. Es muy raro, si no imposible, para un hombre no ayudado por nadie, que pueda superar sus barreras económicas a un nivel de productividad situado por encima de las prestaciones que debe atender. Es, pues, difícil para muchos campesinos ver sus posesiones en un contexto económico escindido del aprovisionamiento de su familia. Un trozo de terreno, una casa, no son meros factores de producción: también están imbuidos de valores simbólicos. Las joyas de la familia no son sólo una forma de frío ahorro; con frecuencia son una herencia que implica sentimientos. Sin embargo, nuestro análisis puede decirnos cuándo cabe esperar que un número creciente de campesinos sigan la estrategia del incremento de la producción.

En primer lugar, esto es posible cuando los gravámenes tradicionales sobre los fondos de renta del campesinado han disminuido; algo parecido sucede cuando la estructura de poder a través de la cual dichos fondos son arrancados a los que los crean han perdido efectividad. En segundo lugar, puede encontrarse este fenómeno allí donde al campesino le ha sido posible escapar a las demandas que se le hacen para que asegure, con el fondo de ceremonial, los nexos tradicionales que unen a la sociedad con sus miembros. Si el campesino se niega a facilitar este excedente para gastos ceremoniales, puede destinar el fondo así liberado a consolidar su progreso económico. Los dos cambios con frecuencia van juntos. Cuando se debilita el poder de las estructuras superiores de una sociedad, las sanciones habituales tienden a dejar de producirse. La comunidad campesina, en tales circunstancias, puede presenciar el progreso de algunos de sus miembros que se enriquecen y que, dejando de lado a sus menos afortunados compañeros de estrato social, adquieren el poder que abandonaron quienes anteriormente lo detentaban. En el curso de su ascenso, con frecuencia vulneran las esperanzas tradicionales que dimanaban de cómo las relaciones sociales han de ser llevadas y simbolizadas; frecuentemente, utilizan el poder que han conseguido no ha mucho para enriquecerse más a costa de sus vecinos. Hombres de este tipo fueron los hidalgos ingleses del siglo VI, y los *kulaks* o

«fuertes» de la Rusia anterior a la Revolución. En otras ocasiones, gran número de campesinos pueden poner término a sus compromisos de ceremonial, como ha sucedido entre muchos indios mesoamericanos que han abandonado su ritual popular-católico —con los grandes gastos que originaba el pagar las organizaciones religiosas y fiestas—, convirtiéndose a un sobrio protestantismo que no requiere gastos¹³.

La otra estrategia que puede utilizar el campesino para resolver su dilema es restringir el consumo. Puede aminorar su ración calórica, reduciéndose a los alimentos principales; puede restringir sus adquisiciones en el mercado a los artículos más precisos. En vez de esto, puede incrementar hasta el máximo posible el trabajo de su propio grupo doméstico para producir alimentos y artículos destinados al consumo de la casa. Esfuerzos de tales tipos para equilibrar la economía casera, a la larga llevan a los campesinos a su tradicional estilo de vida: recelan de todo lo nuevo como de una tentación. Cualquier novedad puede perturbar su precario equilibrio. Al mismo tiempo, el campesino tiene que seguir manteniendo relaciones sociales, lo que requiere gastos para el ceremonial, como se ha dicho. En la medida en que éstos pueden elevarse, la comunidad campesina ha de vigilar con respecto a las demandas y presiones exteriores, y al mismo tiempo puede inclinar a sus miembros más afortunados a que dediquen algo de su trabajo y bienes a la ayuda de sus vecinos más pobres.

En muchas partes del mundo, por consiguiente —incluso allí donde el campesino ha sido relegado a un papel secundario dentro de la totalidad del orden social—, podemos encontrar el fenómeno de un campesinado en lucha por liberarse de los compromisos que un sistema más amplio le impone. A la vez, debemos recordar que, en muchas situaciones —en especial en tiempo de guerra o de depresión—, los hogares campesinos son como santuarios ante los estragos que afligen a la gente en las ciudades y centros industriales. Un hombre con 40 acres de tierra y un mulo mantiene una dura lucha para trabajar ese campo; pero al mismo tiempo tiene la posibilidad de disponer de un mínimo calórico cuando otros seres humanos han de buscar en los montones de desperdicios de las ciudades en ruinas algo con que alimentarse. El campesino retiene —por su control de la tierra y su capacidad para extraer cosechas de ella— tanto su autonomía como su posibilidad de sobrevivir, cuando el resto de la sociedad se halla en grandes dificultades para asegurar esa supervivencia.

Aunque las dos estrategias del campesino apuntan en direcciones por entero opuestas, hemos de observar que no son mutuamente excluyentes. Hemos visto que su relativo predominio resulta en gran medida de la sociedad en la cual el campesino vive y trabaja. En la medida que un orden social incrementa su fuerza o se debilita, los campesinos pueden tender a una o a otra de tales estrategias, poniendo a veces las dos en práctica, en diferentes contextos. Períodos en los cuales la pri-

mera estrategia se ve muy favorecida pueden ser seguidos de otros en los cuales los campesinos se reduzcan y renueven lo que necesitan dentro de una órbita más estrecha. De modo similar, en cualquier tiempo dado hay individuos que se arriesgan al ostracismo implicado en el hecho de poner a prueba los nexos tradicionales de una sociedad, mientras que otros prefieren la seguridad que ofrece el seguir las normas que fueron elegidas y que juzgan como verdaderas. Hay muchos tópicos sobre el carácter inamovible del campesinado, mientras que, por el contrario, este estamento social es dinámico y oscila continuamente entre dos polos en busca de la solución de su dilema fundamental.

Por tanto, la existencia del campesinado no sólo implica una relación entre el campesino y el que no lo es, sino un tipo de adaptación, una combinación de actitudes y actividades cuyo fin es apoyar al labrador en su esfuerzo por mantenerse a sí mismo y a su clase dentro de un orden social que amenaza su conservación.

13. Ver, por ejemplo, June NASH, "Protestantism in an Indian Village in the Western Highlands of Guatemala", *The Alpha Kappa Delta*, XXX, núm. 1 (1960), pág. 50.

Tercera parte

Antropología y economía: un balance
crítico

MAURICE GODELIER

ANTROPOLOGÍA Y ECONOMÍA
¿ES POSIBLE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA?

«La economía política, en cuanto ciencia de las condiciones y de las formas en que las distintas sociedades humanas han producido e intercambiado y, en consecuencia, en las que han sido en cada ocasión distribuidos los productos, la economía política con esta amplitud, está todavía por hacer.»

FRIEDRICH ENGELS
Anti-Dühring (1877)

¿Es posible una antropología económica? A primera vista esta pregunta no tiene sentido, ya que la antropología económica pertenece al dominio de los hechos realizados, de lo real y no de lo posible. Basta recordar que una obra que, a principios de este siglo, iba a reorientar y dejar huella en toda la antropología moderna, *The Argonauts of Western Pacific* (1922)¹, el primer gran libro de Malinowski, estaba por entero dedicada al análisis de las relaciones económicas y de las formas de competencia y de intercambio de los habitantes de las islas Trobriand. Y si nos remontamos más allá, a los fundadores de la ciencia antropológica, descubriremos de inmediato la inmensa obra de los historiadores del derecho comparado que, de Maurer² a Maine³ o Kovalevski⁴, por no citar más que a los grandes, han

1. MALINOWSKI, antes de hacer el trabajo de campo, había publicado su artículo sobre "The Economic Aspect of the Intichiuma Ceremonies" (1902, en *Festskrift tillägnad, Eduard Westermarck Helsing fors*), y a su regreso publicó "Primitive Economics at the Trobriand Islands" (en *Economic Journal* XXX, Londres, págs. 1-16).

2. MAURER, *Einleitung zur Geschichte der Mark-Hof-Dorf und Staedterfassung und der öffentlichen Gewalt*, Munich, 1854.

3. MAINE, *Ancient Law*, 1961, Geoffrey Cumberledge, Oxford University Press, Cap. 8: "The early history of property".

4. KOVALEVSKI, M., M., *Tableau des origines et de l'évolution de la famille et de la propriété*, Lorenska Stiftelse, n. 2, 1890, Estocolmo. Por supuesto, hay que mencionar igualmente a Morgan, *Ancient Society*, 1877, IV Parte: "Growth of the idea of property" y el comentario de Engels en *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado* (1884). (Morgan y Engels, traducción castellana, Ayuso, Madrid.)

Sobre estos puntos, véase nuestro prefacio a la obra *Sur les sociétés précapitalistes*, Editions sociales, 1970 (trad. cast., Martínez Roca, Barcelona).

acumulado múltiples informaciones sobre las distintas formas de propiedad y de trabajo que proporcionaba el conocimiento de las sociedades antiguas y medievales de oriente y occidente, informaciones que a renglón seguido comparaban con los datos recogidos en el seno de múltiples sociedades existentes en Asia, América, África u Oceanía, y que Europa había descubierto sucesivamente en el curso de su expansión colonial e imperialista. Desde su punto de vista, estos datos debían suministrar los materiales para una teoría de la evolución de la humanidad y, aunque ha sido necesario criticar la estrechez y los errores de esta teoría, es innegable que actualmente está de nuevo sobre el tapete una teoría de la evolución multilineal de la humanidad.

Para hacer del todo convincente la demostración de la *realidad* e importancia teórica de la antropología económica en el desarrollo de la antropología moderna, nos limitaremos a recordar que a los *Argonauts* de Malinowski siguieron obras célebres, como *Primitive Polynesian Economy* (1939) de Raymond Firth, *The Nuer* (1940) de Evans-Pritchard, y obras importantes, pero menos conocidas, como *The Economics of the Central Chin Tribes* (1943) de Stevenson, y *The Economy of the Inca State* (1957) de John Murra o *Kapauku Papuan Economy* (1963) de Léopold Pospisil, etc.

El problema de la antropología económica no es una cuestión de hecho, sino de derecho. Y esta cuestión de derecho consiste en *el verdadero papel, en la importancia relativa de las relaciones económicas en la lógica profunda del funcionamiento y la evolución de las sociedades humanas*; se trata, pues, de la cuestión de la relación entre economía, sociedad e historia. Esta cuestión teórica implica otra, epistemológica esta vez: la cuestión de las condiciones y modalidades de la práctica teórica que permite el conocimiento científico de las estructuras económicas de las sociedades estudiadas por los antropólogos.

No obstante, señalemos inmediatamente que si esta segunda cuestión concierne más específicamente a los antropólogos como propia de su especialidad, la primera cuestión, fundamental, *no es ninguna manera propia de la antropología y no se ha planteado por primera vez en el siglo veinte*. Ninguna de las ciencias humanas, sea la arqueología o la historia, la antropología o la sociología, la demografía o la psicología social, puede dejar de plantearse esta cuestión de las relaciones entre economía, sociedad e historia, y de aportar una respuesta, específica naturalmente de cada una. Cuántos historiadores, como Fernand Braudel, Ernest Labrousse, Eric Will o Cyril Postan, no suscribirían en medio de sus divergencias esta declaración de R. Firth, especie de balance teórico de un sabio que ha seguido y analizado durante treinta años el funcionamiento y la evolución de la sociedad polinesia de la isla de Tikopia:

Después de haber publicado mi análisis de la estructura social, en especial de la estructura de parentesco (en *We, The Tikopia*, Londres, 1936), he analizado la estructura económica de la socie-

dad porque hay muchas relaciones sociales que *se ponían más de manifiesto* cuando se analizaba su contenido económico. En efecto, *la estructura social, y en particular la estructura política, dependía claramente de las relaciones económicas específicas que nacían del sistema de control de los recursos*. Y a estas relaciones estaban ligadas, a su vez, las actividades e instituciones religiosas de la sociedad⁵.

Esta postura teórica coincide estrechamente con la de André Leroy-Gourhan, que deplora que en los trabajos de los arqueólogos y los sociólogos:

La infraestructura técnico-económica sólo interviene por lo general en la medida en que marca de forma indiscriminada la superestructura de las prácticas matrimoniales y de los ritos. La continuidad entre las dos caras de la existencia de los grupos ha sido explicada con penetración por los mejores sociólogos, pero como trasvase de lo social en lo material, más que como una corriente de doble sentido en la que *el impulso profundo procede de lo material*. De modo que se conocen mejor los intercambios de prestigio que los intercambios cotidianos, las prestaciones rituales que los servicios banales, la circulación de las monedas doctales que la de las legumbres, mucho mejor el pensamiento de las sociedades que sus cuerpos⁶.

Al leer estas palabras podríamos imaginarnos que la cuestión de la relación entre economía e historia ya ha sido resuelta por los más grandes investigadores, y de una manera muy parecida a las célebres tesis de Marx en el prefacio de la *Contribución a la crítica de la economía política* (1859): «El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de la vida social, política e intelectual en general. No es la conciencia de los hombres la que determina su existencia; por el contrario, su existencia social determina su conciencia»⁷.

El hecho es que la cuestión no está resuelta en absoluto y entre los mismos marxistas existen muchas maneras de comprender lo que debe entenderse por «condiciones» económicas del proceso de vida social, por «determinación» de lo social por lo económico. Para exponer de la forma más breve, si no la más fiel, las distintas formas teóricas de aproximación que reagrupan a los antropólogos en tantas corrientes distintas y parcialmente opuestas, a propósito de la cuestión de las relaciones entre economía-sociedad e historia, nos limitaremos a las principales diferencias que existen entre la aproximación funcionalista, la aproximación estructuralista y la aproximación marxista. Volvamos a señalar que estas corrientes no sólo existen en el campo

5. FIRTH, R., Prefacio a la segunda edición (1964) de *Primitive Polynesian Economy*, pag. XI, Roudledge-Kegan (subrayado nuestro, M. G.).

6. LEROY-GOURHAN, André, *Le geste et la parole*, Albin Michel, 1964, tomo 1, pág. 210 (subrayado nuestro, M. G.).

7. MARX, Karl, *Contribución a la crítica de l'économie politique*, Editions Sociales, 1957, pág. 4. (Trad. cast.. Comunicación, Madrid.)

de la antropología, sino también en todas las disciplinas de las ciencias sociales.

De hecho, hay tres preguntas que constituyen el centro de los debates relativos a la antropología económica:

- ¿Qué se entiende por realidad económica y a qué se apunta cuando se quiere analizar la economía de una sociedad?
- ¿Cuáles son los límites de la antropología? ¿Qué sociedades estudia la antropología y existe alguna razón teórica que justifique tal contenido y tales límites?
- ¿Cuál es la causalidad de las estructuras económicas, cuál su efecto sobre la organización y la evolución de las sociedades estudiadas por los antropólogos?

Estos tres puntos están entrelazados, pero los consideramos sucesivamente por comodidad de exposición. Pensamos que una síntesis crítica de las conclusiones conseguidas podrá permitirnos sugerir un cambio de base en el análisis teórico de estas cuestiones y de la antropología en general.

I. De la definición de lo económico

Tres tesis se enfrentan entre los antropólogos a propósito de la definición de lo económico, y esta situación no se diferencia en nada de la que reina entre los economistas desde hace más de un siglo⁸. Según Harskovitz, Leclair, Burling, Salisbury, Schneider y todos los que se designan a sí mismos como «formalistas», la ciencia económica tiene por objeto el estudio del «comportamiento humano en tanto que relación entre unos fines y unos medios escasos que tienen usos alternativos».

Esta definición es la del marginalismo, a la cual se apuntan la mayoría de los economistas occidentales no marxistas¹⁰. Karl Polanyi, Georges Dalton¹¹ y quienes se declaran partidarios de una definición «substantiva» y no formal de lo económico entienden por economía de una sociedad las formas y las estructuras sociales de la producción, de la distribución y de la circulación de los bienes materiales que caracterizan a esta sociedad en un momento dado de su existencia. Se reconoce aquí la definición «clásica» de la economía, la

8. Véase para este propósito, M. SAHLINS, "Economic anthropology and anthropological economics", en *Social Scientific Information* 8 (5), 1969, pág. 13.

9. ROBBINS, Lionel, en *The Subject Matter of Economics*, Traducción francesa: *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, Librairie Médicis, París, 1947, Cap. I. Las tesis formalistas están reunidas en Leclair, E., y H. Schneider, *Economic Anthropology*, Molt, Rinehart, 1957.

10. Es la que introduce la obra clásica de SAMUELSON *L'Economique* (2 vols.), A. Colin. (Trad. cast., Aguilar, Madrid.)

11. POLANYI, K., *The great Transformation. The political and economic origins of our time*, Beacon, 1957.

DALTON, *Economic Anthropology and Development. Essays on tribal and peasant economies*, Basic Books, 1971.

de Adam Smith y Ricardo, que tornan de nuevo en la actualidad los economistas disidentes del marginalismo, como Piero Sraffa¹².

Por último, otros antropólogos, como Marshall Sahlins, Jonathan Friedman, Maurice Godelier, Emmanuel Terray¹³, etc., rechazan como los substantivistas la definición formal de la economía, pero estiman que la definición «substantiva» de la economía, si bien no es falsa, sí es insuficiente. Proponen analizar y explicar las formas y estructuras de los procesos de la vida material de las sociedades con la ayuda de los conceptos elaborados por Marx, por otra parte de forma inacabada, de «modo de producción» y de «formación económica y social»¹⁴. Por modo de producción (en sentido restringido) entienden la combinación, susceptible de reproducirse, de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción específicas que determinan la estructura y la forma del proceso de producción y de la circulación de los bienes materiales en el seno de una sociedad determinada. Suponen que a un modo de producción determinado (en el sentido restringido) corresponden, en una relación a la vez de compatibilidad y de causalidad estructurales, diversas formas concretas de relaciones políticas, ideológicas, etc., y designan igualmente al conjunto de estas relaciones económicas y sociales analizadas en su articulación específica con el nombre de modo de producción (tomado en sentido amplio esta vez), como por ejemplo cuando se habla del modo de producción esclavista de las ciudades griegas o la antigua Roma, o del modo de producción feudal de Francia o Inglaterra durante la edad media. Además, como es frecuente que una sociedad concreta esté organizada sobre la base de varios modos de producción articulados entre sí de manera específica y con la dominación de uno de ellos, para designar a tales conjuntos articulados de modos de producción se recurre a la noción de «formación económica y social». Así, en la Francia del siglo XIX, junto a un modo de producción capitalista que poco a poco se apodera de toda la producción industrial y de parte de la producción agrícola, y que domina la economía nacional, a pesar de los profundos reveses que produjo la revolución de 1789, en el artesanado, la agricultura y el pequeño comercio subsisten relaciones de producción precapitalistas fundadas en la pequeña propiedad privada parcelaria o incluso en relaciones de producción de tipo feudal o de tipo comunitario.

Éstas son las tres corrientes en cuestión. Volvamos sobre sus diferencias. La tesis formalista —y ésta es su radical debilidad— asigna a la antropología económica el estudio de esa variedad de comportamientos humanos que consisten en combinar lo mejor posible unos medios determinados y escasos para conseguir fines específicos. De esta forma, la ciencia económica pierde todo objeto, ya que debería

12. SRAFFA, Piero, *De la production des biens de production*, Dunod, 1970.

13. GODELIER, M., *Rationalité et irrationalité en économie*, Maspero, 1966.

SAHLINS, M., *Stone Age Economics*, Aldine, 1972.

TERRAY, E., *Le marxisme devant les sociétés primitives*; Maspero, 1969, (Trad. cast., Paidós, Buenos Aires.)

14. GODELIER, M., "Qu'est-ce que définir une Formation Economique et Sociale, l'Exemple des Incas", *La Pensée*, n.º 15, oct, 1971. págs. 99-106.

tratar, en último término, de cualquier actividad humana finalista, tanto si este fin es la acumulación de riquezas materiales como si es el poder político o el logro de la salvación sobrenatural. La ciencia económica se diluye confundiendo con la praxeología, nueva ciencia que no ha producido hasta ahora más que consideraciones triviales sobre el comportamiento intencional del hombre¹⁵. Por otra parte, el análisis científico parte de fines y de sistemas de valores de los que no puede explicar el origen ni el fundamento y que aparecen como los datos contingentes de una historia social o individual más o menos azarosa. Por más que el análisis del comportamiento económico intencional de los individuos y los grupos sociales, por ejemplo el análisis de sus decisiones y formas de acción, sea un verdadero objetivo de la ciencia económica, la definición formalista de la economía, al reducir el dominio de la ciencia económica a este solo objeto, priva al análisis de llegar hasta el final, ya que excluye de su campo las propiedades de los sistemas económicos y sociales que no son queridas, y muchas veces ni siquiera conocidas, por los individuos y los grupos que son los agentes, es decir, las propiedades objetivas pero inintencionadas que, en última instancia, determinan la lógica profunda y la evolución. Privada del *contenido* de las *relaciones* sociales, incapaz de incorporar su historia y dar cuenta de ella, la definición «formal» de la economía se inviste de toda la vieja mitología del «homo oeconomicus» que expresa y *legítima* la visión «burguesa» de la sociedad y de la «racionalidad» económica, entendida como maximización del beneficio de los individuos o de los grupos sociales que se enfrentan en la competencia en el seno de una sociedad reducida a un mercado (de bienes, de poder, de valores, etc.). Karl Polanyi, el principal representante de los substantivistas, ha denunciado esta ideología «mercantil», implícita o explícita, de la definición formalista de la economía, recogiendo en este punto un tema constante del pensamiento de Marx, tanto del joven Marx como del maduro.

De hecho, no es demasiado difícil mostrar que *en la práctica* los formalistas abandonan su propia definición y, de hecho, estudian lo que es el objeto mismo de la ciencia económica según los economistas clásicos y los substantivistas. Sin insistir sobre el célebre manual de Samuelson que, en sus primeras páginas, evoca el hecho de que la ciencia económica es el estudio de las formas de «economizar» lo mejor posible los medios escasos, para pasar, inmediatamente a continuación de esta consideración general y formalista, al análisis del funcionamiento de las firmas capitalistas y de la economía nacional capitalista, y luego a las relaciones sociales de producción *determinadas*, citaremos el caso de un antropólogo «formalista», Arnold Schneider, autor de una obra reciente sobre la economía de una sociedad pastoril de Tanzania (*The Wahi-Wanyaturu: economics in an African Society*, 1970)¹⁶. En la introducción del libro, el autor se declara partidario de

cidido de la definición formal de la ciencia económica, entendida como el estudio de la distribución de los medios escasos entre fines alternativos, y presenta sus razones en forma de silogismo. Tal estudio es siempre el estudio de un proceso de competencia social; ahora bien, entre los wahi la competencia se da sobre el control de los rebaños y de los hombres, luego la definición formal de la economía está revalidada por los hechos e impuesta por ellos. El autor entra en discusión contra los antropólogos que sobrevaloran las tradiciones comunitarias de los sistemas económicos tradicionales africanos y enmascaran el hecho de que los individuos pueden acumular en sus manos riqueza privada en proporciones mucho más considerables de lo que se osa confesar. Vale la pena poner al descubierto algunas de estas ingenuidades y pseudodescubrimientos que encubren posiciones y oposiciones teóricas.

Todo el mundo sabe, al menos desde comienzos del siglo XIX, que en los pueblos pastores es mucho menos necesaria la cooperación en la producción que entre los agricultores; que el ganado, medio de producción dominante, es una riqueza inmediata o casi inmediatamente movilizable y que circula bajo formas no comerciales o comerciales con cierta rapidez y en proporciones que no admiten comparación con la tierra en las sociedades agrícolas; que la adopción de formas comerciales de intercambio se ve facilitada en la misma medida entre los ganaderos y que estas condiciones permiten, igualmente, fenómenos de rápida e inmensa acumulación de riqueza en manos de individuos o de grupos familiares y fenómenos de desigualdad social que se dan entre los agricultores cuando se han desarrollado formas de propiedad privada o feudal o estatal del suelo. En estas condiciones, es ingenuo y científicamente absurdo querer enmascarar los hechos de la competencia y los hechos de los intercambios comerciales en el seno de una sociedad ganadera para mantener a toda costa que las relaciones sociales son igualitarias y comunitarias, lo que manifiesta la ideología de sus autores y transforma una hipótesis válida en ciertos casos en un postulado dogmático. Esta gran «victoria» de Schneider contra adversarios absurdos, este descubrimiento de que si hay competencia es porque algo escasea (mujer, pastos, poder, etc.) y que si existe el intercambio comercial es que existe el juego de la oferta y la demanda, en resumen, todo lo que parecía justificar una adhesión completa a la corriente formalista tradicional de los economistas desemboca, de hecho, en una práctica y una conclusión teórica que la matizan profundamente:

To employ the traditional, formal economic approach one *must* also *augment* it. Traditional economics is *insensitive to the constraints normative, cultural and ecological, that condition the play of the market*. Anthropologists like myself are particularly aware of the existence of these constraints, so that I have had *modify* formal approach to introduce them and thereby to make *more understandable* the way Turu make decisions in the market.

15. Ver nuestra crítica de Lengua y de la praxeología de Kotarbinski en *Rationalité et Irrationalité de l'Economie*, cap.

16. POLANYI, K., "The Economy as Instituted Process". en *Trade and Market*, Aldine, 1970. (Incluido en este mismo volumen.)

Este «matiz» teórico fundamental se corresponde de hecho con las conclusiones a que Schneider ha desembocado después de analizar con detalle y a conciencia las limitaciones ecológicas y tecnológicas, las relaciones de parentesco y las relaciones políticas de los pastores wahi, lo que le ha permitido abordar desde una perspectiva más ajustada el estudio de sus relaciones comerciales, realizando de este modo *en la práctica* lo que defienden los substantivistas. Es pues una ingenuidad creer que la desigualdad social o la competencia comercial no existen o prácticamente no existen en la mayoría de las sociedades precapitalistas no occidentales; es absurdo afirmar que por pensar en términos de competencia y desigualdad hace falta declararse partidario de una teoría formal de la economía, que de hecho no define la economía, sino la forma de cualquier comportamiento finalista; pero tranquiliza ver que, en la práctica, estos diversos presupuestos o «conclusiones» teóricas no se siguen hasta el final y no pueden ser confirmados.

Esta convergencia de hecho entre substantivistas y formalistas en el abandono, la modificación y la suavización de las tesis formalistas por parte de sus defensores, nos permite ya entrever que la querrela sobre la definición de lo económico, que hace estragos desde hace veinte años en el *American Anthropologist*, el *Current Anthropology*, etcétera, tiene mucho menos alcance del que le confieren sus protagonistas. En realidad, esto es así porque las dos corrientes son dos variedades del empirismo funcionalista que reina en la economía y la antropología anglosajona. Y al emprender el análisis de las relaciones comerciales precapitalistas y capitalistas, se pone de manifiesto esta profunda convergencia, ya que R. Firth, Salisbury, Schneider y los formalistas, por una parte, y Dalton, Polanyi y los substantivistas, por otra, están de acuerdo en afirmar, como empiristas, que las cosas son tal como aparecen, que el salario es el precio del trabajo, que el trabajo es *un* factor de la producción entre otros, y en consecuencia que el valor de las mercancías no reside únicamente en el gasto de trabajo social, etc. Las dos corrientes, pues, están de acuerdo sobre las tesis esenciales de la economía política no marxista y sobre las definiciones «empíricas» de las categorías de valor, precio, salario, beneficio, renta, interés, acumulación, etc. La diferencia, no obstante, es que los substantivistas se niegan a aplicar al análisis de *todos* los sistemas económicos estas categorías, cuya utilización restringen exclusivamente al análisis de las economías de mercado. Por esta razón, Karl Polanyi se adhiere al joven Marx y crítica a los economistas que proyectan sobre todas las sociedades un punto de vista «mercantil» de la economía y de las relaciones sociales. Y para intentar dar cuenta de la diversidad de sistemas económicos precapitalistas, Polanyi ha propuesto una tipología general de los sistemas económicos.

Los clasifica en tres géneros, subrayando que dentro de una sociedad concreta pueden coexistir los tres géneros en proporciones diversas y que esta tipología no corresponde exactamente a los tres estadios de un esquema lineal de la evolución. Distingue entre economías

organizadas sobre mecanismos de «reciprocidad», que expresan y dependen de las relaciones de parentesco u otras instituciones características sobre todo de las sociedades sin clases; las economías organizadas sobre mecanismos de «redistribución», con una autoridad central sobre los bienes recibidos de las unidades locales de producción a título de tributos u otras prestaciones, que se encuentran en numerosas sociedades divididas en rangos, castas o clases y sometidas a una jefatura o un estado; y por último las economías «integradas» por el funcionamiento de una institución a partir de ahora «desincrustada» (*disembedded*) de las relaciones sociales, políticas o de parentesco, «el mercado»¹⁷.

Esta tipología se limita, pues, a registrar y clasificar los aspectos visibles del funcionamiento de los distintos sistemas económicos y sociales en categorías a su vez superficiales y confusas. Lo cierto es que las prácticas y las nociones de reciprocidad no tienen el mismo contenido entre los pigmeos del Congo, que cazan con red, colectivamente, y que viven en bandas de composición fluida y sin organización de linajes ni jefe, y entre los agricultores andinos de la época precolonial, e incluso preincaica, que vivían en comunidades aldeanas organizadas sobre una base de linajes y que practicaban la redistribución periódica de sus tierras de cultivo entre las unidades domésticas. Estas se asociaban para cultivarlas según distintas formas de ayuda mutua bajo la autoridad de un jefe que, por regla general, no cultivaba él mismo la tierra que la comunidad le había asignado. Del mismo modo, existían mecanismos en la antigüedad grecolatina, en la edad media y en el capitalismo moderno, pero lo decisivo en cada caso, para comprender la función y la forma de estas relaciones comerciales, es ir más allá de estas relaciones para captar su vinculación específica con los modos de producción esclavistas, feudales y capitalistas. En cada caso, bajo el aparente parecido de las formas comerciales, de circulación de bienes, los mecanismos de esta circulación, de la formación de los precios, del logro del beneficio comercial son distintos, y esta diferencia se funda en la necesidad que tienen las distintas formas —comerciales y no comerciales— de circulación de bienes de ser *compatibles*, funcional y estructuralmente, con las condiciones dominantes de la producción y con las condiciones de reproducción de estos modos de producción. Si se quiere comprender la lógica real de un sistema económico, se impone el principio metodológico de partir del análisis de la producción y no de la circulación de los bienes. Un segundo principio —en el que se basa toda la crítica de la forma de aproximación empirista en las ciencias humanas— es que el análisis de un sistema económico no debe confundirse con la observación de sus aspectos visibles ni con la interpretación de las representaciones espontáneas que se hacen los agentes económicos propios de ese sistema que, mediante su actividad, lo reproducen. Es un hecho todos los días constatado que los capitalistas se apoderan del uso de la fuerza de trabajo de los obre-

ros a cambio del pago de salarios y que, por otra parte, gastan el dinero en apoderarse de otros medios de producción, como máquinas, materias primas, etc. Todo ocurre, pues, *como si* el salario pagara el trabajo y *como si*, en el valor de las mercancías producidas al acabar el proceso de producción, entraran muchos otros elementos además del trabajo humano. En apariencia, pues, el beneficio capitalista no tiene nada que ver con un mecanismo de explotación de la fuerza de trabajo de los productores, ya que los productores cobran un salario que parece el equivalente de la parte de valor que representa el trabajo.

Se ve fácilmente, por lo tanto, que el antropólogo o el economista empirista, partiendo de los «hechos» y de las representaciones espontáneas de las relaciones sociales en la mente de los agentes que intervienen en la producción —tanto si son capitalistas como si son obreros—, no puede analizar la lógica profunda, invisible, del modo de producción capitalista y no puede sino «reproducir» (de forma más o menos abstracta y más o menos compleja) los aspectos aparentes de estas relaciones y —si se admite que la plusvalía es una fracción del valor de las mercancías que *no* se paga a sus productores— sólo puede desempeñar un papel ideológico mistificador, que reproduce en el campo teórico la mistificación espontánea engendrada por las apariencias del modo de producción capitalista. Por esta razón Marx ha subrayado el esfuerzo gigantesco de los economistas «clásicos», que fueron los primeros en separarse de los aspectos aparentes de las relaciones económicas y dejaron de contraponer, como hicieron los fisiócratas, trabajo agrícola y trabajo industrial, tal producción concreta a tal otra, para considerarlas manifestaciones de una misma realidad, el gasto de la fuerza de trabajo de que dispone una sociedad en un momento dado. A diferencia de Aristóteles, que no encontraba cómo explicar la comensurabilidad de las mercancías de utilidades completamente distintas, Adam Smith y Ricardo habían empezado a ver en el trabajo la substancia común del valor de cambio de los bienes que produce una sociedad, en la medida en que los bienes producidos adoptan la forma de mercancías.

Yendo más lejos que los clásicos, Marx había de mostrar que el trabajo en sí mismo no tiene precio y que *sólo* la fuerza de trabajo tiene un precio, que es el equivalente del costo de todo lo socialmente necesario para reproducirla. A partir de esto pudo rematar la crítica de las categorías empiristas de la economía política y mostrar que, si el salario no es el equivalente del valor creado por el uso de la fuerza de trabajo, sino del coste de reproducción de esta fuerza de trabajo, entonces la plusvalía no es nada más que la diferencia entre el valor total creado por el uso de la fuerza de trabajo y la función de ese valor que se entrega al productor bajo la forma de salario. Lejos de corresponder a la realidad, los «hechos», o por lo menos sus apariencias, y las representaciones, las ideas, que corresponden a estos «hechos» *disimulan* esta realidad profunda, invisible, mostrando precisamente lo *contraria*. Se ve por qué la querrela entre formalistas y substantivistas y la crítica, hasta cierto punto válida, que los substan-

tivistas hacen de las tesis formalistas de la economía política neomarginalista, no crean las condiciones para un verdadero progreso científico de los sistemas económicos que estudian los antropólogos, para una verdadera crítica epistemológica de la antropología económica. De este análisis crítico del problema de la definición de lo económico y de las aproximaciones adoptadas por las corrientes formalistas y substantivistas, que, a pesar de su oposición y de la diferencia real de su alcance, en última instancia se inscriben en el seno de la misma epistemología empirista, podemos ya asentar dos condiciones del conocimiento científico de los sistemas económicos que estudian los antropólogos. El análisis de los distintos modos de producción y de circulación de los bienes debe llevarse a cabo de tal forma que:

1. se investigue y descubra, más allá de su lógica aparente y visible, una lógica subyacente, invisible;
2. se investiguen y descubran las condiciones estructurales e históricas de su aparición, de su reproducción y de su desaparición en la historia.

Esta problemática es la del pensamiento científico moderno y era la de Marx en *El Capital*. Un modo de producción es una realidad que «no se da» directamente en la experiencia espontánea e íntima de los agentes que lo reproducen con su actividad (práctica y representaciones «indígenas») ni en la encuesta sobre el terreno (en el trabajo de campo) ni en la observación erudita y desde fuera de los antropólogos tradicionales. Un modo de producción es una realidad que es necesario reconstruir, reproduciendo en el pensamiento el proceso mismo del conocimiento científico. Una realidad no existe como «hecho científico» hasta que ha sido reconstruida en el marco de una teoría científica y en la práctica que le corresponda. Esta es la conclusión de la práctica moderna de las ciencias de la naturaleza, y Gastón Bachelard la ha tomado como punto esencial de su «materialismo racional». También es la forma de proceder, o por lo menos la intención teórica, de los antropólogos que se consideran marxistas en antropología. Pero, en la práctica, su modo de proceder resulta el más difícil en la medida misma de las dificultades que aceptan de entrada para fundamentar el rigor epistemológico de esta práctica. En efecto, no basta con constituir ni con recitar un diccionario exacto de las nociones marxistas de fuerzas productivas, relaciones de producción, modo de producción, etc., para *producir* un conocimiento científico de *tal* o cual modo de producción. Es más, un modo de producción no puede definirse *de antemano* con la ayuda de algunos rasgos tomados en general de la configuración de los elementos concretos de los procesos de trabajo, y un marxista no debe prejuzgar la *naturaleza* ni el *número* de los diversos modos de producción que hayan podido desarrollarse en la historia y que pueden encontrarse, solos o combinados, en el seno de una sociedad concreta.

El error más corriente entre los marxistas es confundir el estudio del proceso de producción en el seno de una sociedad con el de los

procesos de trabajo, e inventar tantos modos de producción como procesos de trabajo hay¹⁸. Por esta razón no puede hablarse de «modos de producción» agrícolas, ganaderos, cinegéticos y otros. En este caso, el análisis no se diferencia en casi nada del de los funcionalistas anglosajones, como R. Firth y Evans-Pritchard, que lo han practicado mucho sin referirse al marxismo e incluso oponiéndose a él. La diferencia consiste, pues, en haber transplantado las categorías marxistas a los «hechos», que se encuadran a partir de entonces traducidos y clasificados según un nuevo vocabulario teórico. Un proceso de producción consiste, en efecto, no sólo en uno o varios procesos de trabajo (relaciones de los hombres entre sí dentro de sus relaciones materiales con un medio ambiente determinado, etc., a partir de una tecnología determinada), sino también en la relación de los hombres entre sí, productores y no productores, en la apropiación y el control de los medios de producción (tierra, herramientas, materias primas, fuerza de trabajo) y de los productos del trabajo (productos de la recolección, de la caza, de la pesca, de la agricultura, del artesanado, etc.). Estas relaciones de producción pueden presentarse bajo la forma de relaciones de parentesco o de relaciones de subordinación política o religiosa, y la reproducción de estas relaciones de producción pasará entonces por la reproducción de estas relaciones de parentesco o de subordinación política o ideológica.

Insistiremos sobre este punto más detenidamente, pero constataremos desde ahora que el antropólogo difícilmente puede aceptar la consideración de las relaciones económicas como un dominio aislado, autónomo con respecto a la organización social, convirtiendo entonces las otras relaciones sociales en «variables exógenas», respecto a las relaciones económicas, en un «cuadro institucional», como hacen los economistas no marxistas cuando analizan la economía capitalista o las economías de los países «subdesarrollados», etc. En realidad, una teoría científica de la sociedad y de la historia debe esforzarse por descubrir las relaciones estructurales de correspondencia y de causalidad que existen entre los niveles y las instancias que componen una sociedad concreta, sin negar la *relativa autonomía* y la *irreductibilidad* de estas instancias. De lo contrario, la economía política se convierte en un dominio teórico fetichista, en el sentido en que cabe concebir que el análisis de las relaciones económicas pueda limitarse al análisis de lo que son o parecen ser las relaciones económicas. Ahora bien, lo que importa es analizar las funciones sociales que les corresponden y no los objetos, y es necesario ser capaz de descubrir lo que, en una sociedad concreta, *funciona como* relaciones de producción y por qué ocurre así. Si no, se proyecta y fetichiza en todas las sociedades lo que aparece en nuestra propia sociedad *como* economía, o parentesco, o religión, y este etnocentrismo es periódicamente denunciado, ya sea por Marx o por Evans-Pritchard o por Karl Polanyi. Pero el problema se convierte entonces en saber si existen criterios objetivos que permitan decir que el estudio de tal o cual

18. Este es el caso de E. Terray, cuando "reconstruye" el libro de Meillassoux sobre la *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, Mouton, 1964, 2.ª parte.

sociedad corresponde a la antropología y no a otra disciplina. Se trata del problema del contenido y los límites de la antropología, y en esto los desacuerdos son todavía profundos entre los antropólogos.

II. *Del campo y de los límites de la antropología*

Digámoslo sin rodeos: no existe ningún principio ni axioma teórico que permita atribuir un contenido exclusivo a la antropología, constituida en un dominio de investigación concretamente limitado, cerrado sobre sí mismo por estar dedicado al análisis de realidades específicas y concretas¹⁹. O más bien existe un principio de constitución del campo de la antropología, pero es sobre todo negativo y se funda en razones prácticas y no en ninguna necesidad teórica. En la práctica, la antropología nació del descubrimiento del mundo no occidental por parte de Europa y del desarrollo de las distintas formas de dominación colonial del mundo por el occidente, desde sus primeras formas contemporáneas al nacimiento del capitalismo hasta el imperialismo mundial del siglo XX²⁰. Poco a poco, se ha constituido un campo de estudios, poblado de todas las sociedades no occidentales que descubría el occidente en su expansión mundial y que los historiadores abandonaban a merced de los antropólogos en cuanto su estudio no podía apoyarse en documentos escritos que permitieran fechar los monumentos y las huellas materiales de la historia pasada, y en cuanto fue necesario recurrir a la observación directa y a la encuesta oral.

Al mismo tiempo y por las mismas razones, sectores enteros de la historia occidental —antigua y contemporánea— se dejaban en manos de la etnología o la sociología rural, a menudo confundidas la una con la otra. De este modo, se cedía a la antropología el estudio de todos los aspectos de la vida regional o aldeana que aparecían como supervivencias de modos de producción y de organización social precapitalistas y preindustriales, o que se remitían a particularidades étnicas y culturales muy antiguas, como la zadruga servia —organización familiar de los eslavos del sur—, las costumbres vascas, albanesas, etc., realidades que aparecían poco en la documentación escrita

19. Esto se ve ilustrado, en particular, por uno de los últimos manuales de antropología publicados en Estados Unidos, *An Introduction to Cultural and Social Anthropology*, The MacMillan Company, Nueva York, 1971, 456 páginas, en que el autor, Peter B. Hammond, después de definir la antropología de forma imprecisa y general como "el estudio del hombre" y dividirla, según el método americano, en antropología física y antropología social y cultural, dedica su libro, considerablemente bien hecho, al estudio cotidiano de las sociedades de cazadores, agricultores, pastores, etc., sin analizar las sociedades occidentales.

20. Cf. el artículo muy útil de John Howland ROWE, "Ethnography and Ethnology in the Sixteenth century", en *The Kroeber Anthropological Papers*, n.º 30, 1964, págs. 1-19, y su comunicación de abril de 1963 ante la misma sociedad, "The Renaissance Foundations of Anthropology". Sólo en 1590 inventa José Acosta los términos "historia moral" para designar lo que debería llamarse "etnografía", es decir, "la descripción de las costumbres, ritos, ceremonias, leyes, gobierno y guerras" de los pueblos de las Indias. Antes que él, en 1520, Johann Boem había publicado una obra general comparando las costumbres de Europa, Asia y África, *Omnium gentium mores, leges et ritus, ex multis clarissimis rerum scriptoribus super... collectos*. Ver también la obra postuma e inacabada de J. S. ЗОТКИН, *Readings in Early Anthropology*, Methuen, 1965, y la comunicación de James H. Gunnerson, "A Survey of Ethnohistoric Sources", ante la Kroeber Anthropological Society, en 1958.

que examinaban los historiadores y que exigían, además, la encuesta directa sobre el terreno y la recogida de las prácticas que se manifestaban, en la mayor parte de los casos, de forma ejemplar en las tradiciones orales del folklore y en las normas consuetudinarias²¹. Además, la idea evolucionista normal en el siglo XIX de que las costumbres europeas eran supervivencias, residuos de antiguos estadios de la evolución que todavía seguían vivos y mejor preservados entre los pueblos no occidentales, sellaban de alguna forma los dos trazos de historia dejados a merced de los antropólogos. Ellos solos tendrían que completar las partes que faltaban de las costumbres europeas con la ayuda de las partes aún presentes entre los pueblos exóticos (o bien a la inversa según las ocasiones y la necesidad), y realizar de este modo su labor teórica, su deber, que consistía en reconstruir el cuadro más fiel y completo posible de las primeras etapas de la humanidad, por lo menos de la parte de sus representantes que no habían dejado historia escrita²².

Aunque la antropología esté constituida por la convergencia de dos conjuntos de materiales dejados de lado o desechados por los historiadores, esto no significa que la historia en cuanto disciplina científica se funde sobre principios teóricamente rigurosos. En realidad, encontramos la misma ausencia de fundamentos rigurosos en la constitución del campo de estudio de la historia. Por una parte, la historia se orientó durante largo tiempo hacia realidades occidentales por razones meramente prácticas. Por otra parte, los historiadores, en la medida en que numerosos aspectos de la vida popular o local no aparecían o apenas si aparecían en los documentos escritos que estudiaban, no tenía casi otra salida que la de ver estas realidades europeas a través de los ojos de los testimonios de quienes siempre, tanto en occidente como en otras partes, han utilizado y controlado el uso de la escritura, es decir, las clases dominantes cultivadas y las distintas administraciones estatales²³. No hay, pues, ninguna inferioridad de principios de la antropología con respecto a la historia (ni al revés); todo lo que se pareciera a una jerarquía de grados de mayor o menor objetividad científica y todo intento de oponerlas, todo olvido de su modo de construcción y de sus contenidos real respectivo, sólo podría transformarlas en dominios fetichizados, en fetiches teóricos en los que se aliena la práctica científica.

Esta referencia a las condiciones del nacimiento y la constitución de los respectivos dominios de la historia y de la antropología era indispensable para comprender dos puntos esenciales; el primero se refiere a la gigantesca diversidad de modos de producción y de sociedades que estudia la antropología, diversidad que va desde las últimas bandas de bosquimanos cazadores-recolectores del desierto de Kalahari hasta las tribus de horticultores de los altiplanos de Nueva Gui-

21. La obra de A. Van Gennep ilustra este esfuerzo.

22. Es lo que realizaron, cada uno por su lado, los dos fundadores de la antropología, E. B. Tylor en 1865, en *Researches into the Early History of Mankind and the Development of Civilization*, Londres, y L. Morgan, en 1877, con *Ancient Society*.

23. Cf. el 1.º capítulo del curso de George Lefevre en la Sorbona en 1945-46, reeditado en 1971 en Flammarion con el título de *La naissance de l'Historiographie moderne*.

nea, desde las tribus agrícolas productoras de opio e implicadas hoy día como mercenarias en la guerra del sudeste asiático hasta las castas y subcastas de la India, desde los reinos y estados africanos e indonesios tradicionales, integrados actualmente en jóvenes naciones en formación, a los desaparecidos imperios precolombinos que la etnohistoria y la arqueología contemporáneas tratan de interpretar desde las comunidades campesinas de México a las de Turquía, Macedonia y el País de Gales. Tal es la amplitud del espectro de realidades que la antropología analiza que, según parece, tienen pocas cosas en común y aparecen como el resultado del desarrollo histórico de sistemas económicos y sociales diferentes, a ritmos de evolución desiguales a lo largo de procesos de transformación que poco a poco han ido eliminando casi por completo los modos de producción arcaicos en provecho de otros más dinámicos y más invasores, de los que el modo de producción capitalista es uno de los últimos ejemplos y el más devastador. Sin embargo, no olvidemos que desde los comienzos del neolítico (9000 a. de J. C.) las economías y sociedades de cazadores-recolectores han sido gradualmente eliminadas o rechazadas a zonas ecológicas poco propicias para la agricultura y la ganadería, y hoy están a punto de desaparecer para siempre²⁴, que las formas de agricultura extensiva compiten con otras formas más intensivas que han hecho necesarias el crecimiento de la población y de las necesidades de la producción comercial, etc.

El segundo punto es que, debido a la lógica misma de sus condiciones de desarrollo, la historia ha aparecido como el nacimiento y la ciencia de la civilización (identificada con el occidente, aparte de algunas excepciones como China) y la antropología como el conocimiento de los bárbaros, los salvajes y las poblaciones rurales europeas que se han quedado retrasadas en estadios inferiores de civilización. Espontáneamente la relación antropología-historia se ofrecía como un lugar y un medio privilegiado de expresión y de justificación de los prejuicios ideológicos que la sociedad occidental y sus clases dominantes mantenían sobre sí mismas y sobre las sociedades que caían poco a poco bajo su dominio y explotación, incluyendo las poblaciones rurales occidentales transformadas hoy en proletariado industrial y urbano, y obligadas a abandonar sus antiguos modos de vida para adoptar unas formas de organización económica y social que les permita producir en mejores condiciones para el mercado y afrontar la competencia organizada según los criterios de la «racionalidad» económica capitalista.

Se comprende, pues, por qué la antropología ha ocupado siempre, entre las ciencias humanas, un lugar prominente en el plano teórico, en la producción y acumulación de fetiches ideológicos y de ambigüedades, y de incomodidad en la práctica. Fetichización y ambigüedad son, por otra parte, los productos complementarios de una contradicción inherente al oficio de antropólogo, ya que éste se consagra al estudio y reconstrucción mental de modos de vida y de sociedades

24. Cf. De Vore y Lee, *Man The Hunter*, Aldine, Prentice Hall, 1967.

que su propia sociedad transforma y destruye y, en consecuencia, no puede evitar facilitar o discutir estas transformaciones, aceptar o denunciar esta destrucción. Esta contradicción muestra que, paradójicamente, el antropólogo está más íntima y dramáticamente ligado a las contradicciones de la historia que se está haciendo, de la historia viva, que el historiador que estudia la historia ya hecha, un pasado del que siempre se conoce por adelantado el resultado y que inquieta menos por estar ya superado. El antropólogo, pues, se ve comprometido y obligado a tomar partido en la historia, a justificar o criticar las transformaciones de las sociedades que estudia y, a través de ellas, a justificar o criticar su propia sociedad que impone en lo esencial estas transformaciones. La mayor parte de las veces el antropólogo se limita a justificar estas transformaciones como un progreso, a pesar de las reservas, o a denunciarlas como una decadencia inevitable. Estas dos actitudes suponen, en realidad, un mismo postulado ideológico, el postulado de la existencia de una «verdadera» esencia del hombre, ya sea en vías de perderse para siempre (actitud de corte rousseauiano) o de lograrse definitivamente y para siempre (actitud de los filósofos ilustrados o de los Victorianos ingleses). Ahora bien, no existe una «verdadera» esencia del hombre que se pueda situar tanto en el pasado como en el futuro o en el presente, a merced de los compromisos ideológicos de cada cual o de cada época, lo que conduce a la necesaria consecuencia de desvalorizar las sociedades y las épocas de la humanidad que una u otra de estas opciones no haya designado como lugar privilegiado de la manifestación y momento excepcional de la existencia de esta «verdadera» esencia del hombre. Y dado que no existe una «verdadera naturaleza» humana, el antropólogo no está investido de la tarea privilegiada y sublime de penetrar en su secreto. Un indio de la Amazonia víctima del genocidio y de la paz blanca no está más cerca de la verdadera esencia del hombre que un obrero de la Renault o que un campesino vietnamita en pie de guerra contra el imperialismo. Esto significa que no es con la ayuda de una ideología normativa de la esencia del hombre cómo deben analizarse las razones de la situación histórica y de la explotación de estos grupos humanos, y que hace falta proponer medios para poner fin a la situación o bien abandonarlos a su destino. Por eso, lo que hace falta no es la constitución de una ideología, sino de una «verdadera» ciencia de la historia y de sus necesidades, que no son «naturales» ni «eternas», ya que la historia ha añadido a su punto de partida —el hombre tal como la evolución de la materia lo había hecho— una nueva naturaleza que no estaba completamente formada, pre-fabricada, en el seno de la naturaleza.

Para nacer, para desarrollarse, porque esta ciencia se está haciendo, esta «ciencia» de la historia exige, entre otras condiciones, una nueva combinación y articulación de la antropología y la historia, combinación que no puede realizarse sin la crítica radical de su contenido ideológico y sin un nuevo planteamiento, un enriquecimiento inédito de su contenido científico. Hemos entrevisto ya cómo el marxismo puede proporcionar los medios de esta crítica radical; ahora

tenemos que mostrar con más precisión cómo puede también proporcionar los medios de un planteamiento nuevo del contenido científico de la antropología y de la historia, porque, desde nuestro punto de vista, el problema central de una ciencia de la historia consiste en explicar las condiciones de aparición de las distintas estructuras sociales y articuladas de forma determinada y específica, y de las condiciones de reproducción, de transformación y de desaparición de estas estructuras y de su articulación. Éste es, al mismo tiempo, el problema del análisis de la causalidad específica de las estructuras, unas por otras, es decir, de su *rol* específico y de su importancia diversa en el proceso de aparición, reproducción y desaparición de los distintos conjuntos articulados de relaciones sociales que constituyen el contenido de la historia, que son de hecho el Hombre.

Así pues, para resolver estos problemas hace falta un método que permita analizar las estructuras y descubrir sus leyes de compatibilidad o de incompatibilidad recíproca y su eficacia concreta, histórica. Un método de tales características fue elaborado y aplicado por primera vez por Marx, en su esfuerzo por analizar el modo de producción capitalista y la sociedad burguesa, y la respuesta de Marx al problema de la causalidad diferencial de las distintas instancias de la vida social, a saber, que «el modo de producción de la vida material condiciona en última instancia el proceso de la vida social, política e intelectual en general», nos parece la hipótesis esencial que se debe recoger y explorar sistemáticamente para renovar el contenido científico de la historia y de la antropología.

Para un marxista, este método y esta hipótesis general sirven de problemática teórica *única*, tanto para el estudio de las sociedades llamadas «primitivas» como para las otras formas de la sociedad, antiguas o contemporáneas; por tanto, en el marxismo no tiene sentido privilegiar la antropología con respecto a la historia ni viceversa, pues tales privilegios no tienen cabida. En adelante queda sobre el tablero una sola ciencia²⁵ que será, a la vez, teoría *comparada* de las *relaciones sociales* y explicación de las *sociedades concretas* aparecidas en el curso *irreversible* de la historia, y esta ciencia, combinando historia y antropología, economía política, sociología y psicología, será ni más ni menos que lo que los historiadores entienden por historia universal o lo que los antropólogos intentan y ambicionan realizar con la denominación de antropología general²⁶.

Al término de este análisis pensamos estar en condiciones de poder explicar y disipar la paradoja fundamental de la práctica marxista en antropología, práctica compleja que se esfuerza por desarrollar y profundizar sistemáticamente el análisis de los modos de producción de las sociedades abandonadas a los antropólogos, para desarrollar mejor la teoría del parentesco, de la política, de la religión; resumiendo, la paradoja de una práctica que hace aparecer a los marxistas como especialistas en antropología económica en el mismo momento en que éstos se niegan radicalmente a admitir la posibilidad y el sentido

25. Esta orientación la testimonian los trabajos de J. Le Goff y de E. Roy-Ladurie.

26. GODELIER, M., *Rationalité et Irrationalité en Economie*, op. cit., págs. 230-231.

de tal especialidad encerrada en sí misma y, de hecho, se esfuerzan por poner las condiciones de una renovación general de los diversos campos de la ciencia antropológica, revisados y reconstruidos en su articulación recíproca con el campo de las estructuras de los distintos modos de producción de los que deben construir la teoría. Esta situación teórica compleja es la que determina las relaciones críticas que mantiene la aproximación marxista en el campo de la antropología con las dos corrientes que también quieren crear las condiciones para una renovación general de esta disciplina científica, a saber, el neofuncionalismo de la «ecología cultural» y la orientación estructuralista de Claude Lévi-Strauss. Estas dos corrientes se autodefinen materialistas. La primera quiere renovar el estudio de las sociedades considerando en cuanto partes de totalidades más amplias, de los diversos ecosistemas que se encuentran en la naturaleza. Como el marxismo, esta corriente pone una especial atención en las bases materiales del funcionamiento de las sociedades. La segunda, también como el marxismo, rechaza los métodos del empirismo positivista y se esfuerza por dar cuenta de las realidades sociales en términos de estructuras. Esta doble confrontación nos permitirá dar un paso más en la elaboración de la noción de causalidad estructural de la economía.

Pero previamente daremos un último vistazo al contenido y a los límites del campo que se reserva en la práctica a la antropología, campo constituido por dos fragmentos de la historia humana, el de las sociedades no occidentales sin escritura, colonizadas por Europa, y el de las poblaciones rurales occidentales atrasadas en el modo de producción y con una organización social precapitalista y preindustrial. Se comprende mejor ahora que se haya considerado al antropólogo como el especialista en sociedades primitivas o en sociedades campesinas, por más que estas nociones sean radicalmente deficientes. Recordaremos el importante «Memorandum» del uso del término «primitivo» en antropología redactado por Lois Mednick en 1960 y comentado después por Francis Hsu, en 1964, en *Current Anthropology*²⁷. Dos conjuntos de rasgos, negativos y positivos, se designan con el término primitivo. Los rasgos negativos consisten tanto en la ausencia de los rasgos positivos que existen en las sociedades occidentales (*non-literate, not civilized, arrested in development, moneyless, non-industrialized, non-urban, lack of economic specialization*) como en la presencia de estos rasgos, pero en menor grado (*less civilized, low level of technical achievement, traditional, simple, tools, small scale*). En ambos casos, las sociedades «primitivas» son aprehendidas como «inferiores». Los rasgos positivos presentes se consideran, por el contrario, ausentes en las sociedades civilizadas (*societies in which social relations are based primarily in kinship, with all pervasive religion, in which cooperation for common goals is frequent...*, etc.). La

27. Sol Tax, "Primitive Peoples", y Lois MEDNIK, "Memorandum on the Use of Primitive", *Current Anthropology*, sept.-nov., 1960, págs. 441-445.

Hsu, Francis L., "Rethinking the concept 'Primitive'", *Current Anthropology*, vol. 5, n.º 3, jun., 1964, págs. 169-178.

ausencia de todos estos rasgos en el seno de las sociedades modernas, occidentales y capitalistas, lejos de interpretarse como un signo de inferioridad de las sociedades occidentales, se considera a menudo, en la ideología occidental dominante, una prueba suplementaria de su superioridad. Sin embargo, esta vez no nos encontramos frente a fantasmas ideológicos, sino frente a realidades que crean problemas, ya que el antropólogo deberá explicar lo que entiende por *rol* dominante del parentesco y las razones de la aparición o desaparición de este *rol* dominante. Antropólogos como Marshall Sahlins, Morton Fried o Eric Wolf han llevado más lejos el esfuerzo por definir las sociedades primitivas y las sociedades campesinas, evitando la carga ideológica habitual de estos términos. Para ellos, las sociedades primitivas son sociedades sin clases sociales explotadoras y organizadas según las formas sociales de la banda o de la tribu. Por el contrario, las sociedades llamadas «campesinas» son sociedades de clases en el seno de las cuales el campesinado constituye una clase explotada, económica, política y culturalmente dominada por una clase que no participa directamente de la producción.

En la sociedad primitiva, los productores controlan los medios de producción y también su propio trabajo, e intercambian el propio trabajo y los productos por bienes y servicios culturalmente definidos como equivalentes y que provienen de otros productores... Los campesinos, en cambio, son cultivadores rurales cuyos excedentes se transfieren a un grupo dominante de dirigentes que utilizan estos excedentes para garantizar tanto su propio *standard* de vida como para distribuir el resto entre grupos sociales que no cultivan la tierra, pero que deben nutrirse a su vez de sus bienes y servicios específicos²⁸.

Los campesinos, pues, no constituyen una «sociedad» ni una «sub-sociedad» o subcultura, según los términos de Redfield, sino una «clase dominada», y el *rol* de esta clase difiere según las relaciones de producción específicas que la hacen depender de la clase dominante. Conviene, pues, caracterizar en cada caso estas relaciones de producción, y esto es lo que Eric Wolf ha intentado hacer distinguiendo, con Maine, Max Weber y Polanyi, el dominio feudal, el dominio prebendario (es decir, el dominio que concede el estado centralista, como en China o en la Persia de los sasánidas, a funcionarios que perciben una renta en nombre de los servicios que prestan al estado) y el dominio «mercantil», que se basa en la propiedad privada de la tierra, de parcelas que se pueden vender y comprar en el mercado. Las distinciones corresponden, de muy lejos, a las que Marx designaba con los términos de «modo de producción feudal», «modo de producción asiático» y «modo de producción basado en la propiedad privada parcelaria del suelo y de los medios de producción». Eric Wolf añade el «dominio administrativo»²⁹ aparecido en el siglo XX, como los kol-

28. WOLF, E., *Peasants*, Prentice Hall, 1966, págs. 3 y 4.

29. *Ibid.*, págs. 57 y 58.

jozes o soljozes rusos y las comunas chinas, o los ejidos creados después de la revolución mexicana, que recuerdan el «dominio prebendario» pero que no consisten en un procedimiento para obtener una renta de la tierra, sino que constituyen una organización del proceso agrícola directamente controlada por el estado. Se ve claramente que Eric Wolf se ha apropiado, en parte, de los análisis que hace Marx de las distintas formas precapitalistas y capitalistas de la renta de la tierra y de la pequeña producción parcelaria, pero el concepto marxista de «modo de producción» ha desaparecido al igual que el esfuerzo teórico por descubrir y reconstruir la estructura de los modos de producción dentro de los que el campesinado es una clase explotada. El análisis de George Dalton³⁰ se queda más corto y todavía más el de Daniel Thorner³¹, que ha intentado definir el concepto de «economía campesina», pero que sólo ha llegado a resumir algunas determinaciones comunes a todas las sociedades donde la producción se basa en la agricultura, donde existe una oposición entre ciudad y campo, y que están sometidas a una «potencia política organizada». Tales determinaciones «comunes» no constituyen un conocimiento real; a lo sumo, tal como Marx señalaba a propósito de las categorías generales de la economía política, son abstracciones que evitan repetirse en el discurso³². Destacaremos también que Marshall Sahlins y, aunque mucho menos, Eric Wolf evitan el peligro de presentar a los productores de la sociedad sin clases como dueños todos de los medios de producción. Ya en 1877 Engels señalaba enérgicamente, contra los que se empeñaban en ver la imagen misma de la igualdad social en las comunidades antiguas, que:

En las comunidades más antiguas, las comunidades primitivas, como máximo podría haber igualdad de derechos entre los miembros de la comunidad; las mujeres, los esclavos y los extranjeros quedaban naturalmente excluidos³³.

Toda la etnología moderna ha confirmado este punto de vista y ha multiplicado las informaciones sobre las desigualdades económicas y políticas que existen en las sociedades sin clases entre ancianos y cadetes, hombres y mujeres, «big-men» y plebeyos³⁴, linajes fundadores y linajes de inmigrantes, etc. Podemos calibrar así lo enorme de la tarea teórica de la antropología, que poco a poco ha acumulado informaciones preciosas sobre las diversas formas de las relaciones sociales y se ve forzada a construir la teoría de esta diversidad y a explicar las razones de estas distintas evoluciones. De este modo entra

30. DALTON, George, "Peasantry in Anthropology and History", *Current Anthropology*, 1971, y *Traditional Tribal and Peasant Economies: an introducing survey of Economic Anthropology*, en McCaleb Module, Addison-Wesley publishing House, 1979.

31. THORNER, Daniel, "L'Economie paysanne, concept pour l'histoire économique", en *Annales*, mayo-junio, 1964, págs. 417-432.

32. MARX, K., *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, Introducción, pág. 153.

33. ENGELS, F., *Anti-Dühring*, pág. 136. (Trad. cast., Ciencia Nueva, Madrid.)

34. SAHLINS, M., "Poor Man, Rich Man, Big-man: political types in Melanesian and Polynesian", en *Comparative Studies in Society and History*, vol. V, n.º 3, abril, 1963, páginas 285-303.

a formar parte del gigantesco problema de las condiciones y las formas graduales del paso de las sociedades sin clases a las sociedades de clases, el problema del origen de los rangos, las castas, las clases y las distintas variedades de estados. Se comprende, pues, que la antropología se encuentre a menudo en condiciones de proporcionar a la historia análisis que le son indispensables y que no puede producir por sí misma³⁵. Se comprende también que la solución de tales problemas exige una redefinición radical de los métodos y de los conceptos de la antropología y, ante todo, la elaboración rigurosa de las nociones de causalidad y correspondencia estructural y, principalmente en la perspectiva marxista que hemos definido, la noción de causalidad de la economía, de determinaciones sociales engendradas por el funcionamiento de un modo de producción. A esta elaboración consagraremos la última parte de esta comunicación, dedicada, ante todo, a los problemas epistemológicos del conocimiento de las economías de las sociedades que estudia la antropología.

III. *Economías y sociedades: aproximaciones funcionalista, estructuralista y marxista*

¿Cómo analizar las condiciones de aparición, y los efectos sobre la lógica profunda del funcionamiento y la evolución de las sociedades, de las relaciones que los hombres establecen entre sí en la producción de las condiciones materiales de su existencia? He aquí que volvemos de nuevo al tema principal de la primera parte de esta exposición, pero sabiendo ahora en qué campo del análisis teórico se nos plantea el problema, a saber, en el campo de la antropología tal como se ha constituido históricamente como dominio mal ajustado y mal cerrado de estudios de dos fragmentos de la historia humana, las sociedades sin clases y las sociedades «campesinas». Hemos visto cómo la noción de causalidad estructural de la economía está en el centro del debate. Vamos a tratarlo de nuevo brevemente, sacando a colación el enfoque funcionalista, el estructuralista y el marxista.

Por más que Malinowski, Firth, Evans-Pritchard y Nadel hayan realizado una obra pionera y magistral en el dominio del estudio de la economía de las sociedades de Oceanía y África, la mayor parte de los funcionalistas no han seguido la recomendación de Firth, que ha recordado incesantemente la necesidad de analizar con rigor las bases económicas de estas sociedades, ya que «la estructura social... depende estrechamente de las relaciones económicas específicas que nacen del control de los recursos», y que de este modo se hace posible la «comprensión más profunda de las estructuras sociales que existen en el seno de las sociedades que estudia el antropólogo»³⁶. En cambio, como subraya con fuerza McNetting, entre los funcionalistas:

35. Como testimonian los trabajos de los africanistas Georges Balandier, Luc de Heusch y Marc Augé.

36. FIRTH, R., *Primitive Polynesian Economy*, pág. 14.

Se tenía la concepción de que la clave de la unidad soberbia y compleja de la sociedad se encontraba en su estructura y que ésta se fundaba en las relaciones de parentesco, en las relaciones matrimoniales y en las relaciones políticas... Ahí se encontraban escondidas, pero abocadas al descubrimiento, simetrías sutiles, redes complejas, mientras que las actividades de la subsistencia se veían como realidades simples, indiferenciadas, que se repetían enojosamente cualquiera que fuese el sitio en que se las descubría³⁷.

En la práctica, tal actitud teórica ha dado lugar a la producción de análisis minuciosos y a menudo profundos de las relaciones de parentesco o de las relaciones político-ideológicas, mientras que la economía de numerosas sociedades se estudiaba de forma «eclectica»³⁸, lo que queda perfectamente ilustrado en la obra de recopilación, más que de síntesis, de Melville Herskovits, *The Economic Life of Primitive Peoples* (1940)³⁹. Pero hay que tener en cuenta que este desdén o este eclecticismo, con sus consecuencias teóricas, podía aparecer en cierto modo justificado por los hechos, porque era un hecho que en muchas sociedades precapitalistas las relaciones de parentesco o las relaciones político-religiosas parecen «dominar» el funcionamiento y controlar la reproducción del modo de producción, sea en el caso del parentesco entre los nuer o bien de lo político-religioso entre los aztecas y los incas.

Muchos fueron los que vieron en estas dominaciones la prueba de que la economía no había determinado mucho el funcionamiento y la evolución de las sociedades precapitalistas no occidentales y de que sólo había desempeñado un papel pequeño en la historia de la humanidad. Yendo hasta el límite, algunos afirmaron, como Warner a propósito de los murngin de Australia, que esta sociedad y otras parecían carecer completamente de estructura económica, ya que no se podía descubrir como *algo distinto* de las relaciones de parentesco; éstas funcionaban, pues, como «institución general», según la feliz expresión de Evans-Pritchard. En realidad, todo el problema está ahí, en que los antropólogos funcionalistas y a menudo los que se llaman marxistas conciben, de manera espontánea y no científica, que las relaciones de producción sólo pueden existir bajo una forma que las distinga y las separe de las otras relaciones sociales, como es el caso de las relaciones de producción en el modo de producción capitalista. No es de extrañar que, inspirados en tal concepción no científica y apriorística de las relaciones de producción muchos antropólogos lleven a cabo análisis parciales e insuficientes de los fundamentos económicos de las sociedades que estudian. En efecto, desde su punto de vista la economía se reduce a lo que es directamente visible como tal o, dado que una parte de las relaciones de producción se disimulan

37. McNETTING, Robert, "The Ecological approach in Cultural Study", McCaleb module in Anthropology, 1971.

38. FIRTH, R., *Economics of The New Zealand*, Owen, Wellington, 1959, pág. 32.

39. HERSKOVITS, M. J. *The Economic Life of Primitive Peoples*, Alfred Knopf, Nueva York, 1940.

bajo el funcionamiento de las relaciones de parentesco y de las relaciones político-religiosas, el estudio económico se reduce al estudio de la organización del trabajo en la producción de los medios de subsistencia y a las reglas de la propiedad, a lo que a veces se añade, para darle peso, el estudio de la tecnología, aunque ésta no pertenezca a la economía *strictu sensu*.

Las piezas que faltan del modo de producción, sus partes invisibles, sólo pueden estudiarse entonces indirectamente en el momento en que el antropólogo analiza las diversas funciones que cumplen las relaciones de parentesco y las relaciones político-religiosas, por lo menos si el análisis de parentesco no se limita al estudio de la terminología de parentesco y de las normas matrimoniales, de la residencia y de la filiación. Esto prueba que la concepción misma, ideológica y empirista de las relaciones de producción, descuartiza y falsea el análisis de la economía, por una parte, y por otra falsea necesariamente, y por las mismas razones, el análisis del parentesco, de la política y de la religión. Los efectos de estos presupuestos ideológicos empiristas invisten y subvierten la práctica teórica en su conjunto y a todos los niveles. Desde el momento en que la economía se enfrenta ya sea al parentesco, a las formas de poder o a otras tantas variables radicalmente exteriores a sí misma, no es muy de extrañar que la investigación estadística de las correlaciones positivas entre la economía y las estructuras sociales, o entre la evolución de los modos de producción y la evolución, de las sociedades, haya terminado en un fracaso y haya llegado a la reafirmación de G. P. Murdock, «contra los evolucionistas, de que no existe orden inevitable de las formas sociales ni asociación necesaria entre las reglas concretas de residencia o de descendencia, los tipos de grupos concretos o las terminologías de parentesco, y los niveles concretos de cultura, los tipos de economía, las formas de gobierno o las estructuras de clases»⁴⁰.

De este modo, aunque hoy en día algunos discípulos de Murdock —a partir de una muestra más amplia de 577 sociedades, en lugar de 250, y gracias a un análisis multifactorial— descubren correlaciones significativas entre la evolución de los modos de producción y la aparición de tales o cuales sistemas de parentesco⁴¹, la práctica empirista de los antropólogos ha consolidado hasta ahora la idea común desde principios del siglo xx de que la historia no es más que «la sucesión de acontecimientos *accidentales* que han permitido que

40. MURDOCK, G. P. *Social Structure*, MacMillan Company, 1949, pág. 200.

41. DRIVER, Harold E. y Karl F. SCHUESSLER, "Correlational Analysis of Murdock's 1957 Ethnographic Sample", en *American Anthropologist*, 1967, vol. 69, n.º 3. "For the world as a whole, it is apparent that descent has shifted from matrilineal to patrilineal (sometimes with a bilateral stage in between) more often than it has changed in the opposite direction. The 19th century evolutionists were partly right about the mayor sequence of change but their reasons for the change were the wrong ones. It is the evolution of technology and government that favors patrilineal descent, not the recognition (of) biological fatherhood and the abandonment of promiscuity or 'group marriage'. However, after societies have attained an advanced level of technology and political organization, unilineal descent groups of all kind tend to disappear, as they have done in most of Europe and its derivation cultures". Artículo citado, pág. 345. Los trabajos de Driver y Schuessler continúan los resultados de David Aberle a propósito de "Matrilineal Descent in Cross-cultural perspective" en *Matrilineal kinship*, Schneider y Gough. University of California Press, 1961, págs. 655-727.

una sociedad sea lo que es», tesis que por exagerada ha provocado la necesaria insurrección de hombres como Evans-Pritchard, que no obstante aceptan lo esencial de las tesis funcionalistas⁴².

De hecho, el funcionalismo viene a completar y, hasta cierto punto, a contradecir al empirismo, ya que si para el empirismo las estructuras sociales se confunden con las relaciones sociales visibles, y estas relaciones visibles son aprehendidas como variables exteriores unas a otras y sin vínculo estadísticamente significativo, ¿cómo puede existir la sociedad, es decir, un todo que existe y se reproduce como tal? El funcionalismo supone, entonces, que las distintas relaciones sociales visibles en el seno de una sociedad constituyen un sistema, es decir, que existe entre ellas una interdependencia funcional que les permite existir como un todo «integrado» que tiende a reproducirse como tal, como una sociedad. Y gracias a que ciertas partes de este todo tienen por función «integrar» a las otras en un todo único, los subsistemas «concretos» (parentesco, religión, economía) juegan el papel, según las sociedades, de «institución general».

Nadie discutirá que se trata de un progreso con respecto al empirismo abstracto y asociacionista, de estudiar las relaciones sociales una por una, por separado, a considerarlas por el contrario en conjunto y en sus relaciones recíprocas, es decir, suponiendo que forman un sistema de relaciones. Pero aparte de este principio, que se ha convertido en una condición necesaria para el progreso científico, el funcionalismo padece insuficiencias teóricas radicales. Hemos visto ya que el análisis funcionalista, confundiendo la estructura social con las relaciones sociales visibles, se condena a ser prisionero de las apariencias de los sistemas sociales que estudia y se niega al descubrimiento de la lógica subyacente e inviolable de estos sistemas, y todavía más a las condiciones estructurales y circunstanciales de su aparición y desaparición en la historia. Ahora es necesario ir más allá. En efecto, decir que el parentesco o la instancia político-religiosa juega en tal o cual sociedad un papel dominante porque «integra» las demás relaciones sociales, es una «explicación» que pronto se queda corta y corre el peligro de oscurecer los hechos más bien que de aclararlos. Pues una instancia social sólo puede «integrar» a las otras si en su *interior* asume *muchas* funciones distintas, articuladas unas con otras según una cierta *jerarquía*, funciones que en la sociedad capitalista son asumidas por las distintas relaciones sociales que aparecen como otros tantos subsistemas específicos en el seno del sistema social. El parentesco domina la organización social cuando regula no sólo las relaciones de descendencia y de alianza que existen entre los grupos y entre los individuos, sino también cuando determina sus derechos específicos sobre los medios de producción y los productos del trabajo, define las relaciones de autoridad y de obediencia, y por tanto las relaciones políticas en el seno de los grupos o entre los grupos y eventualmente sirve de código, de lenguaje simbólico para expresar las relaciones de los hombres entre sí y con la naturaleza.

42. EVANS-PRITCHARD, en *Anthropologie Social*, Payot, 1971, cap. 3, pág. 79.

Éste no es el caso de los cazadores-recolectores mbuti del Congo, entre los que las relaciones entre generaciones tienen superioridad sobre las relaciones de parentesco, y no era el caso de los incas, entre los que la instancia político-religiosa funcionaba como relaciones de producción, ya que, de buen o mal grado, las tribus indias consagraban una parte de su fuerza de trabajo a mantener a los dioses, los muertos y los miembros de la clase dominante personificados por el Inca Shinti, el hijo del *Sol*. Es necesario, pues, explicar las razones y las condiciones en que tal o cual instancia asume tal o cual función y las modificaciones que tales cambios de funciones acarrearán en su forma y en su mecanismo interno. Según nuestros criterios éste es, hoy en día, el problema principal de las ciencias sociales, ya se trate de la antropología, la sociología o la historia. Pero —se objetará— en qué medida la solución de este problema dependerá más concretamente de la posibilidad de analizar la causalidad estructural de la economía, ya que en definitiva —incluso si no se puede explicar— el simple hecho de la dominación del parentesco o de lo político-ideológico basta para contradecir y eliminar la hipótesis de Marx sobre el papel determinante, en última instancia, de la economía en la historia. Ésta es una objeción frecuente entre los funcionalistas y que se encuentra en la línea de la última e importante obra de Louis Dumont sobre la organización social de la India tradicional, es decir, en un autor que se autodenomina estructuralista antes que nada.

De hecho, la objeción pierde sentido cuando se constata que no basta con que una instancia social asuma *varias* y *no importa cuáles* funciones para ser dominante, sino que es necesario que asuma la función de las relaciones de producción, es decir, no necesariamente el rol organizador de tal o cual esquema organizativo de tal o cual proceso concreto de trabajo, pero sí el control del acceso a los medios de producción y a los productos de este trabajo, y ese control significa igualmente autoridad y sanciones sociales, por tanto, relaciones políticas. Las relaciones sociales son las determinantes del dominio de tal o cual instancia. Tienen, pues, una eficacia determinante general sobre la organización de la sociedad, porque determinan este dominio y, a través de este dominio, la organización general de la sociedad.

No es suficiente, pues, decir que las relaciones sociales deben ser funcionalmente interdependientes para que una sociedad exista, ni siquiera que esta dependencia consista en la de varias funciones necesarias, luego complementarias. Más allá de estos temas, que pronto se vuelven triviales, el punto esencial es el que concierne a la causalidad, por tanto, a la eficacia específica de cada función (en consecuencia a las relaciones sociales que la asumen) sobre la forma y el contenido de la organización social. Ahora bien, si en la realidad las diversas instancias sociales están jerarquizadas según las funciones que asumen y si la función de las relaciones de producción es la base de su jerarquía, entonces la formulación rigurosa de la problemática de las ciencias sociales se plantea como sigue:

¿En qué condiciones y por qué razones una instancia asume las funciones de las relaciones de producción y controla la reproducción de estas relaciones y, por medio de ellas, las relaciones sociales en su conjunto?

Vemos inmediatamente que esta problemática es la que, plantea Marx y que toma su hipótesis de la determinación, en última instancia, del proceso de la vida social e intelectual por el modo de producción de la vida material. También vemos que esta hipótesis no se ve contradicha por el análisis de las sociedades sin clases o las sociedades de clases no capitalistas y que no hay, pues, ninguna razón para oponer antropología e historia. Pero, sobre todo, vemos que responder una cuestión como ésta no consiste, simplemente, en especificar la economía de una sociedad, sino de todas sus estructuras sociales, y que la empresa no nos lleva al desarrollo de la antropología económica concebida como una disciplina fetichizada y autónoma, sino al replanteamiento general y metódicamente riguroso del campo teórico de la antropología.

Estos son los principales puntos de nuestra crítica del funcionalismo empirista clásico. Esta crítica no se queda aquí. La hipótesis de la interdependencia funcional de las partes de un sistema social y la hipótesis complementaria de que todo sistema social está en equilibrio o tiende a estarlo, a menudo tienden a hacer difícil o imposible a los funcionalistas admitir o descubrir la existencia, dentro del sistema que estudian, de contradicciones, ya sea en el seno de su estructura social, ya sea entre las diversas estructuras, y les ha impulsado a buscar fuera de estos sistemas las causas de su evolución y de su desaparición. Esta evolución no parecía tener razón interna y parecía el producto de circunstancias contingentes con respecto a la lógica interna de estos sistemas. Toda la historia humana aparecía como la suma contingente de todos estos accidentes.

Por supuesto, no se trata de negar la existencia de causas externas de la transformación y la evolución de los sistemas económicos y sociales, ni de negar que todo sistema implica en su funcionamiento la reproducción de las relaciones sociales que lo constituyen, pero hay que subrayar que las causas, sean externas o internas, sólo tienen efectividad poniendo en juego (es decir, comportándose como causas últimas) las propiedades estructurales de los sistemas, y que estas propiedades son siempre, en última instancia, interiores al sistema y explican el aspecto no intencional de su funcionamiento. Hay que subrayar también que decir que dos términos o dos relaciones entre dos términos o dos estructuras se oponen no es negar su complementariedad, sino simplemente afirmar que existe dentro de ciertos límites y que, más allá de tales límites, el desarrollo de la oposición no permite ya el mantenimiento de la complementariedad. Lo cual se ha convertido en una evidencia casi trivial desde que la cibernética y la teoría de sistemas lo han formulado matemáticamente y lo han hecho operativo. No obstante, esto no es más que una formulación del principio de la unidad de los contrarios que se encuentra en la

dialéctica de Hegel y en la de Marx. Pero no hay razón ninguna para confundir este principio de la unidad de los contrarios, principio que es científico, con el principio fundamental de la dialéctica hegeliana que es la identidad de los contrarios y que no tiene ningún fundamento científico. El principio de la identidad de los contrarios consiste precisamente en la condición necesaria para construir un sistema metafísico cerrado, el del idealismo absoluto que parte del postulado no demostrado de que el espíritu es la única realidad que existe y que se contradice a sí mismo y en sí mismo, y permanece idéntico a sí a través de sus contradicciones, ya que la materia es el pensamiento en sí que no se piensa y se contradice en tanto que pensamiento, y que el logos es el pensamiento para sí, pero que se opone al pensamiento en sí, a la materia, y que la unidad del pensamiento en sí y del pensamiento para sí reside en su identidad en tanto que formas del Espíritu Absoluto.

Hay que subrayar que si el principio de la identidad de los contrarios implica con mayor motivo el de la unidad de los contrarios, lo recíproco no es verdad. No hay, pues, ninguna razón para verse embarrado con el primero o defenderlo cuando se defiende y usa el segundo. Por desgracia, la frecuente confusión en que incurrían los marxistas entre estos dos principios acredita y refuerza el rechazo, por parte de los funcionalistas, de buscar y descubrir contradicciones dentro de los sistemas que analizan. ¿Ocurre lo mismo entre los neofuncionalistas que se declaran partidarios de un enfoque cibernético de los hechos sociales?

Oponiéndose a la tradicional «antropología cultural» americana, a la que critican su idealismo y su psicologismo, hacia los años cincuenta algunos antropólogos y arqueólogos de los Estados Unidos se declararon partidarios de una nueva perspectiva teórica que denominaron, por oposición, «ecología cultural». Declarándose partidarios de los trabajos más antiguos de Leslie White y, sobre todo, de Julián Steward, subrayaron la necesidad y la urgencia de estudiar con detenimiento las bases materiales de las sociedades y de reinterpretar todas las culturas humanas enfocándolas como procesos específicos de adaptación a medios ambientes concretos. En el plano metodológico reafirmaron que toda sociedad debía ser analizada, en efecto, como una totalidad, pero también como un subsistema en el seno de una totalidad más amplia, el ecosistema concreto, dentro del cual coexisten poblaciones humanas, poblaciones animales y vegetales en un sistema de interrelaciones biológicas y energéticas. Para analizar las rendiciones en que funcionan y se reproducen estos ecosistemas y reconstituir las estructuras de los flujos de energía, los mecanismos de autorregulación, de *feed-back*, etc., recurrieron a la teoría de los sistemas y a la teoría de la comunicación. Todo el funcionamiento da la impresión de haber renovado su orientación, a partir de este momento explícitamente materialista y no simplemente empirista, en sus métodos, por el uso de la teoría de sistemas, y en las posibilidades teóricas que parecen permitir volver a plantearse con más seguridad el problema de la comparación de las sociedades (problema que los funciona-

listas sólo podían abordar con malicia y desdén) y que permiten ir más lejos incluso, e intentar construir un nuevo esquema —multi-lineal esta vez— de la evolución de las sociedades (problema completamente abandonado desde los anatemas de Boas, Goldenweiser y Malinowski contra el evolucionismo). ¿No estamos a partir de ahora en el universo teórico, sino del propio Marx, sí del marxismo por lo menos, tal como se entiende y práctica por regla general?

No lo estamos y vamos a demostrarlo, pero antes tratemos de poner en claro la riqueza del balance provisional de estas tentativas de las que sugeriremos su naturaleza e importancia. No obstante, los límites de la empresa son ya perfectamente visibles y provienen de la estrechez del materialismo de estos investigadores y, en particular puesto que se trata del eje de sus esfuerzos, de las graves insuficiencias de su concepción de la naturaleza de las relaciones económicas y, en consecuencia, de los efectos de la economía en la organización social de las sociedades. Lo más frecuente es que nos encontremos con un materialismo «reduccionista», en el sentido en que reduce la economía a la tecnología y a los cambios biológicos y energéticos entre los hombres y la naturaleza que los rodea, y que reduce la significación de las relaciones de parentesco o las relaciones político-ideológicas a ser, ante todo, medios funcionalmente necesarios para esta adaptación biológico-ecológica y que ofrecen diversas ventajas selectivas. Volveremos a tocar este punto, pero antes pasaremos revista brevemente a los descubrimientos positivos que se obtuvieron *con rapidez* desde que hubo quien se dedicara, sistemáticamente, al estudio *detallado* de aspectos *esenciales* del funcionamiento de las sociedades primitivas o antiguas que, salvo brillantes excepciones como Malinowski, Firth, Evans-Pritchard, habían sido dogmáticamente olvidados o maltratados.

Los esfuerzos recayeron sobre el estudio preciso del entorno ecológico, las condiciones concretas de la producción, los regímenes alimenticios y los equilibrios energéticos de ciertos cazadores-recolectores (Richard Lee, De Vore, Steward), de los indios del noroeste (Suttles), de las sociedades pastoriles de África oriental (Gulliver, Deshler, Dyson-Hudson) y de sociedades de agricultura de roza de Oceanía o del sudeste asiático (Roy Rappaport, Vayda, Geertz)^{42 bis}. Poco a poco se acumularon los descubrimientos y, al mismo ritmo, se fueron hundiendo las tesis clásicas de la antropología cultural que ocupaban un lugar prominente en los diccionarios de las ideas recibidas de los manuales para estudiantes y público cultivado. Se descubrió que en los cazadores-recolectores del desierto de Kalahari o de la selva del Congo, cuatro horas, más o menos, de trabajo al día eran suficientes para que los miembros productores de estas sociedades produjeran lo bastante para satisfacer todas las necesidades socialmente reconocidas en el seno de su grupo. Ante, los hechos, la visión de los cazadores primitivos viviendo al borde de la penuria y sin disponer de

42 bis. La bibliografía conjunta de estos trabajos se encuentra en el artículo de Robert MsNetting ya citado, "The Ecological Approach".

tiempo libre para inventar una cultura compleja y progresar hacia la civilización, se venía abajo rápidamente y Marshall Sahlins, invirtiendo las viejas ideas, debía proclamar que, por el contrario, se trataba de la única «sociedad de la abundancia» jamás realizada, ya que todas las necesidades sociales estaban satisfechas y no faltaban los medios de satisfacerlas. Por fin era desenmascarado un proceso tenaz, que se remontaba al neolítico y provenía de las necesidades ideológicas de los pueblos agricultores para justificar su expansión en detrimento de los cazadores-recolectores.

En lugar de sólo ver en el *potlatch* de los indios de la costa noroeste una forma «excesiva» de competencia nacida de la presión cultural a la «megalomanía» (Ruth Benedict, 1946, pág. 169), facilitada por la multiplicidad de recursos que ofrece el medio ambiente pródigo. Suttles ha demostrado que este medio ambiente estaba muy diversificado y, en consecuencia, que los recursos estaban muy desigualmente repartidos entre los grupos. Ha demostrado también, que cuanto más al norte se iba, más aumentaba la desigualdad y más tendían los grupos locales a reafirmar con fuerza sus derechos de propiedad sobre los parajes productivos y a practicar el *potlatch*. Sutiles también ha subrayado que el hecho de que allí donde los recursos estaban más fuertemente concentrados, como en los haida, los tsimshian y los tlingit, era más intensa la cooperación económica en el seno de los grupos, los jefes dirigían más de cerca el proceso de producción y la distribución de los productos, su autoridad estaba ligada de forma más rígida al funcionamiento de los grupos de parentesco, dentro de los cuales los lazos de descendencia eran mucho más frecuentemente unilineales que en otras partes.

El análisis de los datos del *potlatch* está lejos de haberse acabado y se ha criticado fuertemente a Suttles por no haber demostrado verdaderamente su hipótesis de que la función de los *potlatch* consistía en redistribuir los medios de subsistencia que sobraban en un grupo entre los grupos a los que les faltaban de forma crítica. El *potlatch* no se «reduce» a un mecanismo complicado y revestido de seguridad contra los riesgos de una crisis de subsistencia provocada por fluctuaciones excepcionales de la producción de los recursos naturales, fluctuaciones completamente normales que pueden tener consecuencias catastróficas entre los cazadores-recolectores o los pescadores, que no producen sus recursos. Las discusiones provocadas por las tesis de Suttles o de Vayda han suscitado numerosos trabajos que dan cuenta de todas las informaciones acumuladas desde Boas, por Barnett, Murdock, Helen Codere, Piddocke, etc., y que han permitido la aparición de obras valiosas como *Making my name good*, de Drucker y Heizer, y *Feasting with my enemy*, de Rosman y Rubel. Desde ahora queda claro que las competiciones de los *potlatch* y sus célebres prácticas de ostentosa destrucción no eran solamente la manifestación de una «cultura» original que daba mucha importancia a los valores y a los compartimientos de honor y de prestigio. Son también la manifestación pública de una economía bien administrada, y capaz de producir excedentes abundantes y regulares, y al mismo tiem-

po una práctica político-ideológica para obligar, mediante la redistribución ceremonial de este excedente, a que los grupos vecinos o aliados potencialmente hostiles reconocieran pública y pacíficamente la legitimidad, es decir, el mantenimiento de los derechos de los grupos sobre sus territorios y recursos. Los hechos del *potlatch* son, pues, hechos multifuncionales, como subraya Piddocke, «hechos sociales totales», como decía Mauss, hechos de «economía política» en el pleno sentido del término, es decir, hechos que para recibir una explicación científica exigen que se reconozcan las funciones económicas de las relaciones de parentesco y de las relaciones político-ideológicas; por lo tanto, que se reconstruya mentalmente la configuración exacta del modo de producción que permitía la producción y el control de amplios excedentes de bienes de subsistencia y de bienes de prestigio. Hay todas las garantías de que tal reconstrucción no sólo elimina toda posible interpretación «culturalista» e idealista del *potlatch*, sino que además no confirmará otra hipótesis distinta de la significación latente, de la racionalidad escondida del *potlatch*, que la de asegurar ventajas selectivas a los grupos que lo practican.

Es igualmente difícil de sostener la idea, célebre a partir de Herskovits, de que los ganaderos africanos sufren un «complejo de ganado» que manifiesta ante todo una «opción cultural», antes que coacciones ecológico-económicas. En efecto, la antropología debe explicar un conjunto de hechos bien conocidos y que a menudo resultan profundamente irracionales para los europeos. El ganado parece ser una riqueza acumulada, sobre todo, para adquirir prestigio y estatus social, más que para asegurar la subsistencia de sus poseedores o el enriquecimiento financiero mediante el intercambio comercial. Cuando se intercambia suele hacerse de forma no comercial, para sellar una alianza matrimonial y los derechos sobre una descendencia. Normalmente se acumula en grandes rebaños y su carne se consume en determinadas ocasiones ceremoniales, y los animales no se utilizan como bestias de carga y apenas dan una pequeña producción de leche. El animal, más que un bien utilitario, sería para el hombre, en primer lugar, un ser estrechamente ligado a los rituales que acompañan al propio nacimiento, la boda y la muerte, y con el que se siente emoción al mente, es decir, místicamente unido.

Poco a poco, después de los trabajos de Gulliver, Deshler, Dyson-Hudson, Jacobs, etc., estos «rasgos» culturales recibieron otro enfoque. En seguida se ha visto que se había afirmado demasiado precipitadamente que el ganado sólo era un bien de prestigio y se han constatado múltiples ocasiones en que se intercambia no ceremonialmente por productos agrícolas y artesanales de los pueblos sedentarios. Se ha constatado también que existían razones muy prácticas para que el sacrificio y la consumición del ganado adoptaran un vuelo ceremonial y excepcional. En una unidad de producción doméstica, la imposibilidad de consumir y conservar por sí sola la cantidad de carne que representa una cabeza de ganado impone compartirla con las otras unidades que componen el grupo, y esta compartición crea o refuerza la red de obligaciones recíprocas, lo que confiere al sacrificio del ganado

y a su consumición carácter ceremonial y alto valor simbólico derivados de estas funciones sociales. Por otra parte, el hecho de que estos sacrificios de ganado sean excepcionales, para cada unidad de producción, no significa que todo el grupo no consuma muy regularmente carne si las ocasiones ceremoniales de matar ganado y de compartir la carne se respetan con regularidad en todas las familias. También el hecho de que los rebaños sean, a menudo, inmensos con riesgo de depauperación de las hierbas y de degradación de la vegetación y de los suelos, no expresa solamente el orgullo de sus propietarios ni su inclinación emocional por las viejas bestias que no pueden resignarse a sacrificar.

Desde que se sabe que la pérdida de cabezas de ganado por escasez de agua puede alcanzar, como en el caso de los dodth de Uganda, del 10 al 15 % del rebaño por año, que la mortandad afecta sobre todo a los animales jóvenes y que estos tardan de 6 a 7 años en alcanzar la talla adulta y producir veinte veces menos leche que una bestia lechera europea, no es sorprendente el gran valor que se concede al gran número de cabezas de ganado ni la estrategia compleja y parsimoniosa del uso de la carne, incluso de la sangre de los animales, que se da entre los pastores. Quien posee 40 vacas tiene más garantizado poder afrontar las epizootias y las sequías excepcionales, y reproducir sus condiciones sociales, es decir, materiales y políticas, que quien en principio sólo posee 6 vacas.

Sería muy largo resumir los importantes trabajos de Geertz, Conklin y Rappaport dedicados al funcionamiento de las sociedades que practican la roza en el sudeste asiático o en Oceanía, y los descubrimientos excepcionales de arqueólogos como Flannery, McNeish, etc., que siguiendo a Braidwood y Adams se esfuerzan desde la década de los 50 por reconstruir minuciosamente las condiciones ecológicas y económicas de los pueblos de Mesopotamia, Anatolia, Mesoamérica o los Andes, que han domesticado plantas y animales, y han inaugurado los cambios materiales y sociales fundamentales que han conducido a la aparición de sociedades nuevas, basadas en nuevos modos de producción, y que han desembocado, por una parte, en la progresiva desaparición de las sociedades paleolíticas de cazadores-recolectores y, por otra, en la aparición de las sociedades de clases, y estatales. Además, los descubrimientos iban a contradecir, a poner en cuestión y a revisar profundamente ideas tan gloriosas como «la revolución neolítica» de Childe.

No obstante, debemos constatar los límites del balance de los trabajos de los neofuncionalistas que se cuentan dentro de la «ecología cultural» y evidenciar su origen. Éste no se encuentra en otra parte más que en las insuficiencias radicales de su materialismo, que les hace concebir las relaciones complejas entre economía y sociedad de forma «reduccionista». La diversidad de las relaciones de parentesco, la complejidad de las prácticas ideológicas y de los rituales nunca son reconocidas en toda su importancia⁴³. Como dicen R. y N. Dyson-

43. Con la notable excepción de Roy Rappaport.

Hudson, autores de valiosos trabajos sobre los pastores karimonjong de Uganda, a propósito del ritual de iniciación de los muchachos y de su identificación con el animal que se les asigna para la ocasión:

Se trata de elaboraciones culturales de un hecho central: el hecho de que el ganado es la fuente principal de subsistencia. El *rol* del ganado en la vida de los karimonjong, se mire por donde se mire, consiste en transformar la energía almacenada en la hierba y la broza del territorio tribal en energía fácilmente accesible para los hombres.

Y de este modo coinciden con las polémicas declaraciones de Marvin Harris, que voluntariamente se presenta como el líder agresivo de este «neomaterialismo cultural» y que, habiendo asumido la tarea de «desacralizar» las vacas sagradas de la India, declaraba:

He escrito este texto porque creo que los aspectos exóticos, irracionales y no económicos del complejo de ganado indio ha sido excesivamente puesto de relieve, y con mucho, en detrimento de las interpretaciones racionales, económicas y normales... por lo mismo que el tabú sobre el consumo de buey ayuda a desalentar el desarrollo de la producción bovina, se trata de un aspecto del reajuste ecológico que maximiza, antes que minimiza, el resultado en calorías y en proteínas del proceso de producción.

Reconocemos aquí el materialismo vulgar, el «economicismo» que reduce todas las relaciones sociales al estatus de epifenómenos que acompañan a las relaciones económicas, reducidas éstas a una técnica de adaptación a un medio ambiente natural y biológico. La secreta racionalidad de las relaciones sociales se reduce a las ventajas adaptativas, cuyo contenido, como ya señalaba Lévi-Strauss a propósito del funcionalismo de Malinowski, se resuelve a menudo en simples perogrulladas⁴⁴. Desde el momento en que una sociedad existe, funciona, y es una banalidad decir que una variable es adaptativa porque cumple una función necesaria en el sistema. Según los propios términos de Marshall Sahlins:

Probar que un determinado rasgo o dispositivo cultural tiene un valor económico positivo no es una explicación adecuada de su existencia, ni siquiera de su presencia. La problemática de la ventaja adaptativa no especifica una respuesta concreta única. En tanto que principio de causalidad en general y de realización económica en particular, la noción de «ventaja adaptativa» es indeterminada: estipula groseramente lo que es imposible, pero hace aceptable cualquier cosa posible⁴⁵.

44. LÉVI-STRAUSS, en *Anthropologie Structurale*, pág. 17. (Trad. cast. EUDEBA, Buenos Aires.)

45. SAHLINS, M., "Economic Anthropology and anthropological economics", en *Social Science Information*, 1967, 8 (5), pág. 30.

Desde esta perspectiva, los motivos del dominio de las relaciones de parentesco o de las relaciones político-religiosas, de la articulación específica de las estructuras sociales, permanecen inaccesibles al análisis y la causalidad estructural de la economía se orienta hacia una correlación probabilista, y la historia, como ocurre en el empirismo, se compone de una serie de acontecimientos de mayor o menor frecuencia⁴⁶.

El escepticismo empirista vuelve a entrar por sus fueros y las debilidades de determinados análisis neomaterialistas relativos al parentesco, la religión, etc., reviven y refuerzan de nuevo las teorías idealistas de la sociedad y la historia que combaten los partidarios de la «ecología cultural». El materialismo empirista y el funcionalismo simplificador son, en definitiva, impotentes para explicar las razones de lo que existe, es decir, la historia y el contenido de las sociedades, que nunca son totalidades completamente «integradas», sino totalidades en que la unidad es el efecto provisionalmente estable de una compatibilidad estructural que permite reproducirse a las distintas estructuras hasta que la dinámica interna y externa de estos sistemas impide que estas totalidades sigan existiendo como tales⁴⁷. No obstante, este fracaso no significa que el balance de los trabajos de antropólogos y arqueólogos considerados de tendencia ecologista y materialista, no sea altamente positivo. El conocimiento de los mecanismos del funcionamiento de las economías basadas en la caza, en la recolección, en la cría extensiva de ganado o en la agricultura de roza se ha ampliado y precisado considerablemente desde el momento en que se ha emprendido el estudio sistemático y minucioso de las *coacciones* que el medio y las técnicas ejercen, o ejercían, en la vida material y social de estas sociedades, y desde que se ha emprendido la tarea de *medir* las relaciones reales que existen en su seno entre las necesidades sociales y los medios para satisfacerlas. Cierta número de falsas pruebas, que manifestaban tanto la ignorancia de estas condiciones reales como los principios ideológicos que, consciente o inconscientemente, habían propagado los antropólogos y los economistas, han sido reconocidas como tales y su expulsión del campo del conocimiento científico está activamente en marcha a partir de ahora. Este proceso crítico atenta, más allá del campo de la antropología, contra el postulado ideológico que vicia de raíz todo el pensamiento económico burgués y limita permanentemente el alcance científico de sus investigaciones y descubrimientos, el postulado metafísico de que los hombres están condenados por naturaleza a la insatisfacción de sus necesidades, por lo que se ven forzados a calcular el uso de sus

46. MARVIN HARRIS: "Dependent as we are on the unfolding of the natural continuum of events, our generalizations must be couched in probabilities derived from the observations of the frequencies with which predicted or retrodicted events", en *The Rise of Anthropological Theory*, pág. 614.

47. Cf. M. SAHLINS, en "Economic Anthropology and Anthropological Economics", artículo citado, página 80: "The new materialism seems *analytically* innocent of any concern for *contradiction* — although it sometimes figures itself a client of marxism (minus the dialectical materialism). So it is unmindful of the barriers opposed to the productive forces by establish cultural organization each congealed by its adaptative advantages in some state of factional affectiveness".

medios y en ello reside el objeto y el fundamento de la ciencia económica. Dejaremos que Henri Gitton enuncie con convicción este postulado:

El hombre lleva dentro de sí la necesidad de infinito y tropieza constantemente con lo finito de la creación. Esta antítesis se manifiesta, en primer lugar, en la idea de escasez. Las necesidades parecen incontables y los medios para satisfacerlas limitados. Puede ocurrir también que los medios sean suficientes, a veces incluso demasiado abundantes. Entonces interviene otra noción: la inadaptación. Los medios no se encuentran necesariamente donde se los necesita ni cuando se los necesita. Hay que reducirlos, si son demasiado abundantes, y producirlos si son insuficientes.

No nos detendremos en lo ilógico de una tesis que postula, a la vez, la finitud insuperable de los medios y reconoce, al mismo tiempo, que a veces son superabundantes. Basta señalar la cantidad de análisis concretos y minuciosos que responden a semejantes fantasmas ideológicos, que hacen pasar por realidades las marionetas teóricas de las que se simula no tirar de los hilos, la marioneta del *homo oeconomicus* víctima de un destino ontológico que no le ofrece otra opción que la insatisfacción debida a la infinitud de sus necesidades o la inadaptación consecuente a la superabundancia ocasional de sus medios.

Poco a poco, pues, se van definiendo y organizando ante nuestros ojos las condiciones epistemológicas del análisis científico de los distintos modos de producción y de las relaciones entre economía y sociedad. Ahora sabemos que un análisis de este tipo sólo es posible a condición de explicar las estructuras de la realidad, pero sin confundir lo real con lo visible, como hace el empirismo, y a condición de ser materialista, pero sin reducir las distintas estructuras e instancias de la realidad social a fenómenos de las relaciones materiales entre los hombres y su medio ambiente. Si la antropología debe ser estructural y materialista para ser plenamente científica, no debe inspirarse tanto, en definitiva, en la obra de Claude Lévi-Strauss como en la de Marx. También, aunque Lévi-Strauss haya dedicado poco espacio de su obra al estudio de la economía, nos parece indispensable analizar muy de cerca lo esencial de su tesis sobre las relaciones entre economía y sociedad, por una parte, y sociedad e historia por otra, para evaluar la importancia teórica y los límites de su estructuralismo materialista y captar la diferencia entre su pensamiento y el de Marx.

Hay que recordar, antes que nada, que existen dos principios metodológicos que tanto el funcionalismo como el estructuralismo como el marxismo reconocen como condiciones necesarias para el estudio científico de los hechos sociales. El primer principio estipula que es necesario analizar las relaciones sociales no una por una, por separado, sino considerándolas en sus relaciones recíprocas, como totalidades

que forman «sistemas». El segundo determina que estos sistemas deben analizarse en su lógica interna antes de analizar su génesis y evolución. En cierto modo, estos dos principios oponen el pensamiento científico moderno tanto al evolucionismo como al historicismo y al difusionismo del siglo pasado, que a pesar de sus concepciones contrarias sobre la evolución de las sociedades se contentaban, ambas doctrinas, a menudo, con un análisis superficial del funcionamiento de tales o cuales costumbres e instituciones de las sociedades que habían sido descubiertas, dirigiéndose el esfuerzo principal a la búsqueda de sus orígenes y a rehacer la historia de los estadios anteriores de una evolución puramente conjetural de la humanidad. Pero, aparte de este acuerdo, que sólo conduce a la formulación abstracta de estos dos principios y no a las modalidades concretas de su puesta en práctica, la oposición es total entre el funcionalismo, por una parte, y el estructuralismo y el marxismo por otra en lo que concierne al concepto de «estructura social». Para Radcliffe-Brown y Nadel la estructura social es «el orden», la disposición de las relaciones visibles de los hombres entre sí, disposición que nace de la complementariedad recíproca de estas relaciones visibles⁴⁸. Según los funcionalistas, una «estructura» es, pues, un «aspecto» de lo real, que afirman que existe en la realidad fuera del espíritu humano, a diferencia de Leach, para el que la estructura es un orden ideal que el espíritu introduce en las cosas reduciendo el flujo multiforme de lo real a representaciones simplificadas que inciden sobre la realidad y tienen valor pragmático, permiten la acción y la práctica social⁴⁹.

Según Lévi-Strauss, las estructuras forman parte de la realidad, son la realidad, y en esto está de acuerdo con Radcliffe-Brown y se opone al empirismo idealista de Leach. No obstante, tanto para Lévi-Strauss como para Marx, las estructuras no son realidades directamente visibles y observables, sino niveles de la realidad que existen fuera de las relaciones visibles de los hombres entre sí y cuyo funcionamiento constituye la lógica profunda del sistema social, el orden subyacente a partir del que debe explicarse el orden aparente. Éste es el sentido de la célebre formulación de Lévi-Strauss, que Leach y ciertos estructuralistas han querido interpretar en sentido idealista y formalista, privilegiando la primera frase en perjuicio de la segunda:

43. RADCLIFFE-BROWN, en D. Forde y A. R. Radcliffe-Brown (eds.), *African Systems of Kinship and Marriage*, Oxford University Press, 1950, 8: "Los Elementos de la estructura social son los seres humanos", siendo la propia estructura social "la disposición de la personas en relaciones definidas y reglamentadas institucionalmente".
NADEL, F., *The Theory of Social Structure*, Cohen and Weste, Londres, 1957, Preliminares, 49.
LEACH, E., *Political Systems of Highland Burma*, Harvard University Press, 1954. Reeditado por Bell and Sons, 1964. (Trad. cast., Anagrama, Barcelona.) "I hold that social structure in practical situation (as contrasted with the sociologist's abstract model) consists of a set of ideas about the distribution of power between persons and groups of persons". Más adelante, refiriéndose no al modelo de los informadores, sino al del antropólogo, siguiendo a Radcliffe-Brown, Leach declara: "Social structures... principles of organization that unite the component parts of the system". Para concluir, contra Radcliffe-Brown, que: "The structures which the anthropologist describes are models which exist only as logical constructions in his own mind" (págs. 4-5).

El principio fundamental es que la noción de estructura social no se remite a la realidad empírica, sino a los modelos contruidos con arreglo a la misma. Las relaciones sociales son la materia prima que se emplea para la construcción de modelos que ponen de *manifiesto* la estructura social en sí misma.

Ya en su respuesta a Maybury-Lewis, insistía Lévi-Strauss en el hecho de que «la prueba definitiva de la estructura molecular nos la proporciona el microscopio electrónico, que nos permite ver células *reales*. Esta hazaña no altera el hecho de que en el futuro la molécula no será más visible que antes a simple vista. De la misma forma, no se puede esperar que un análisis estructural cambie la *percepción* de las relaciones sociales concretas. Sólo las explicará mejor». Y en la introducción del primer volumen de *Mythologiques*, vuelve a afirmar, y de forma categórica:

Acabamos de mostrar que si, en el espíritu del público, se produce una frecuente confusión entre estructuralismo, idealismo y formalismo, basta que el estructuralismo tropiece en el camino con un idealismo o un formalismo de verdad para que su *propia* inspiración *determinista* y *realista* se manifieste de lleno.

Para analizar las estructuras cuya realidad afirma fuera del espíritu humano y más allá de las apariencias visibles de las relaciones sociales, Lévi-Strauss utiliza en la obra tres principios metodológicos. Considera:

- a) que toda estructura es un conjunto determinado de relaciones ligadas unas a otras según leyes internas de transformación que hay que descubrir;
- b) que toda estructura combina elementos específicos que son sus propios componentes y que, por esta razón, es vano querer «reducir» una estructura a otra, o «deducir» una estructura de otra;
- c) que entre estructuras distintas pertenecientes a un mismo sistema existen relaciones de compatibilidad cuyas leyes hay que buscar, pero que no hay que entender esta compatibilidad como el efecto del mecanismo necesario de selección, resultante de un proceso biológico de adaptación al medio ambiente.

Fácilmente podemos hacer ver que Marx lleva a cabo una acción paralela cuando, después de haber demostrado que las categorías económicas de salario, beneficio, renta de los bienes raíces, tal como son definidas y manejadas en la práctica cotidiana por los agentes del modo de producción capitalista, expresan las relaciones visibles entre los detentadores de la fuerza de trabajo, los detentadores del capital y los detentadores de la tierra, y en este sentido tienen un valor pragmático, como diría Leach, ya que permiten la organización y la gestión de estas relaciones visibles, pero no tienen valor científico, porque ocultan el hecho fundamental, es decir, el beneficio y la renta por parte de unos y el trabajo no pagado por el salario por parte de otros, concluye:

La forma *acabada* que revisten las relaciones económicas tal como se presentan *en la superficie* en su existencia concreta, es decir, tal y como se las *representan* los agentes de estas relaciones y los que las encarnan cuando intentan comprenderlas, es muy distinta de su *estructura interna*, esencial pero oculta, y del *concepto que le corresponde*. De hecho es incluso la inversa, la contraria⁵⁰.

Conviene también recordar que la grandeza teórica de Marx ha consistido en demostrar que el beneficio industrial, el beneficio comercial, el interés financiero y la renta de la tierra, que provienen en apariencia de cauces y actividades totalmente diferentes, corresponden a formas *distintas* pero *transformadas* de la plusvalía, a formas de su distribución entre los distintos grupos sociales que compone la clase capitalista, a formas distintas del proceso global de explotación capitalista de los productores asalariados.

Es sabido, en fin, que Marx fue el primero en formular la hipótesis de la existencia de las relaciones de correspondencia necesaria y de compatibilidad estructural entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, sin querer, no obstante, reducir éstas a epifenómenos de aquéllas. ¿Se confunde el estructuralismo de Lévi-Strauss con el materialismo histórico de Marx? Podría parecerlo, pero lo esencial para responder a la pregunta consiste, por una parte, en delimitar claramente lo que Lévi-Strauss entiende por Historia y la formulación que hace de la causalidad de la economía y, por otra parte, en ver cómo la aplica en su práctica teórica.

Para Claude Lévi-Strauss es «tan inútil como fastidioso acumular argumentos que prueben que toda sociedad está dentro de la historia y que cambia, lo cual es la evidencia misma»⁵¹. La historia no es solamente una historia «fría» en donde «las sociedades que producen un desorden extremadamente pequeño... tienen tendencia a mantenerse indefinidamente en su estado inicial»⁵². Se compone también de estas «cadenas de acontecimientos no recurrentes y cuyos efectos se acumulan para producir trastornos económicos y sociales»⁵³. Para explicar estas transformaciones, Claude Lévi-Strauss acepta «una ley de orden», «el indiscutible primado de las infraestructuras»⁵⁴.

No pretendemos de ninguna manera insinuar que las transformaciones ideológicas engendren transformaciones sociales. *El orden inverso es el único verdadero*. La concepción que los hombres

50. MARX, K., *Contribution à la critique de l'économie politique*, pág. 4: "Las relaciones de producción corresponden a un determinado grado de desarrollo de las fuerzas productivas materiales. El conjunto de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base concreta sobre la que se desarrolla la superestructura jurídica y política, a la que corresponden determinadas formas de conciencia". Y en *El capital*, tomo I, página 93: "Nadie ignora que Don Quijote tuvo que arrepentirse de haber creído que la caballería andante era compatible con todas las formas económicas de la sociedad".

51. LÉVI-STRAUSS, *La Pensée Sauvage*, pág. 310. (Trad. cast., F. C. E., México.)

52. LÉVI-STRAUSS, *Entretiens avec Georges Charbonnier*, Plon, 1961, pág. 38.

53. LÉVI-STRAUSS, *La Pensée Sauvage*, pág. 311.

54. Id., pág. 173.

se hacen de las relaciones entre naturaleza y cultura está en función de la manera en que se modifican sus propias relaciones sociales... Sólo estudiamos las sombras que se dibujan en el fondo de la caverna⁵⁵.

Y el propio Lévi-Strauss afirma que con sus trabajos sobre los mitos y el pensamiento salvaje ha querido «contribuir a la teoría de las superestructuras, apenas esbozada por Marx»⁵⁶. En adelante no podemos dejar de constatar que estos principios teóricos son contradictorios cuando escribe, en las conclusiones de su *Du miel aux cendres*, a propósito del trastorno fundamental de la sociedad griega antigua, al cabo del cual «la mitología desiste en favor de la filosofía que emerge como condición previa a la reflexión científica», en la que ve «un acontecimiento histórico que no tiene más significado que el hecho de haberse producido en este lugar y este momento»⁵⁷. La historia, por tanto, sometida a esta ley que organiza toda sociedad, queda, pues, privada de toda necesidad y el nacimiento de la filosofía y de la ciencia occidental se reducen a simples accidentes. «Tanto aquí como allí, el paso no era necesario y si la historia conserva su lugar en primer plano, ello deriva del derecho a la contingencia irreductible»⁵⁸. Claude Lévi-Strauss, que había puesto como epígrafe de *Les structures élémentaires de la Parenté* la frase de Tylor (1871): «La ciencia moderna tiende cada vez más a la conclusión de que si en alguna parte hay leyes, debe haberlas en todas partes», está, pues, de acuerdo en definitiva con el empirismo que considera la historia como una sucesión de acontecimientos accidentales.

Volviendo a la etnología, uno de nosotros —E. R. Leach— es quien ha señalado en alguna parte que «los evolucionistas jamás han discutido —y todavía menos observado— detalladamente, qué es lo que ha pasado cuando una sociedad en un estadio A ha cambiado a una sociedad en estadio B; se han limitado a afirmar que todas las sociedades en estadio B proceden de una u otra forma de las sociedades en estadio A»⁵⁹.

Nos encontramos de nuevo con las mismas posturas del empirismo funcionalista⁶⁰: «los cambios para el historiador; las estructuras para el etnógrafo», y esto sucede porque los cambios, los procesos,

55. Id., pág. 155.

56. Id., pág. 178.

57. LÉVI-STRAUSS, *Du miel aux Cendres*, pág. 407. (Trad. cast., F. C. E., México)

58. Id., pág. 408.

59. LÉVI-STRAUSS, "Les limites de la notion de structure en ethnologie", en *Sens et usages du terme structure*, editado por Roger Bastide, Mouton, 1962, pág. 45. El pasaje de Leach citado por Claude Lévi-Strauss se encuentra en *Political Systems of Highland Burma*, 2.^a ed., 1964, pág. 283.

60. La de Leach, que escribe con lucidez: "La generación de antropólogos británicos de la que formo parte ha proclamado con orgullo su creencia en la irrelevancia de la historia para comprender las organizaciones sociales... Nosotros, los antropólogos funcionalistas, no somos realmente 'anti-históricos' por principios; lo que ocurre es simplemente que *no sabemos cómo introducir los materiales históricos en el entramado de nuestros conceptos*" (*Political Systems*, pág. 282).

no son objetos analíticos, sino la forma concreta en que un sujeto vence a una temporalidad⁶¹, tesis que se opone radicalmente a la tesis de la ley de orden de las estructuras sociales y de sus transformaciones, que Claude Lévi-Strauss tomaba de Marx.

¿Cómo ha podido llegar a este punto, es decir, a borrar, a anular en la práctica los principios teóricos a los que, sin embargo, se refiere explícitamente, pero que, según parece, han llegado a ser en gran medida inoperantes? No vamos a hacer aquí un análisis interno de la obra de Lévi-Strauss y no pretendemos esbozar un balance científico. Digamos lo primero que su obra ha subvertido dos campos, la teoría del parentesco y la teoría de las ideologías, y que cualquier posible progreso en estos terrenos tendrá que llevarse a cabo con la ayuda de sus resultados, así como de sus fracasos. Problemas fundamentales, como los de la prohibición del incesto, la exogamia y la endogamia, el matrimonio de primos cruzados, las organizaciones duales, problemas que habían sido tratados independientemente y sin éxito, han sido puestos en relación unos con otros y explicados a partir del hecho de que el matrimonio es un intercambio, el intercambio de mujeres, y que las relaciones de parentesco son relaciones entre grupos antes que relaciones entre individuos. Distinguiendo dos posibles mecanismos de intercambio, el intercambio restringido y el intercambio generalizado, Lévi-Strauss descubrió un orden en un vasto conjunto de sistemas de parentesco que no parecían tener muchas cosas en común y que pertenecían a sociedades que, muy a menudo, no habían tenido ningún contacto histórico. Y este orden es un orden de transformaciones. Poco a poco se han ido construyendo extensas tablas de Mendeleiev de las «formas» de los sistemas de parentesco, deteniéndose en el umbral de las estructuras «complejas» de parentesco, que se limitan a definir el círculo de los parientes y abandonan a otros mecanismos económicos o psicológicos la misión de llevar a cabo la determinación de la unión⁶².

Sin embargo, el análisis estructural —aunque no la niega no puede incorporar la historia, ya que, desde el principio, ha separado el análisis de la «forma» de las relaciones de parentesco del análisis de sus «funciones». No se trata de que se ignore o se niegue sus funciones, pero nunca se las explora como tales. Por esta razón nunca se analiza el problema de la *articulación real* de las relaciones de parentesco con otras estructuras sociales que caracterizan las sociedades concretas, históricamente determinadas. Lévi-Strauss se limita a extraer, de estos datos concretos, el «sistema formal» de las relaciones de parentesco, sistema que estudia a continuación en su lógica interna y compara con otras «formas» parecidas u opuestas, pero que debido a sus mismas diferencias se delatan como pertenecientes a un mismo grupo de transformaciones.

En este sentido, puede decirse que Lévi-Strauss, al contrario de los funcionalistas, nunca estudia sociedades reales y no pretende dar

61. LÉVI-STRAUSS, "Les limites de la notion de structure en ethnologie", *op. cit.*, pág. 44.

62. LÉVI-STRAUSS, *Les structures élémentaires de la Parenté*, pág. IX. (Trad. cast., Paidós, Buenos Aires.)

cuenta de su diversidad y complejidad interna, No ignora, desde luego, estos problemas, pero nunca los ha tratado sistemáticamente. De este modo, propósito de la correlación estudiada por Murdock entre las instituciones patriarcales y «los niveles más altos de cultura», Lévi-Strauss declaraba: «es verdad que en las sociedades donde el poder político *toma la delantera* no se puede dejar subsistir la dualidad que resultaría del carácter masculino de la autoridad política y el carácter matrilineal de la filiación. Las sociedades que alcanzan *el estadio* de la organización política tienen, pues, tendencia a generalizar el derecho paterno»⁶³.

A pesar de lo impreciso de la noción del «estadio de la organización política», vemos aquí a Lévi-Strauss metido en la historia ante la emergencia de las sociedades en las que las relaciones de parentesco no desempeñan un papel dominante, pero en las que las relaciones político-ideológicas empiezan a desempeñarlos. ¿Por qué y en qué condiciones sucede esto? ¿Por qué el derecho paterno es más «compatible» con esta nueva estructura social? Lévi-Strauss no contesta estas preguntas, del mismo modo que no explica en qué condiciones han aparecido las sociedades en las que la forma de los sistemas de parentesco y las reglas matrimoniales no dicen nada o dicen muy poco sobre la naturaleza de la persona con la cual está permitido el matrimonio. Se hace alusión al hecho de que en estas sociedades, la riqueza, el dinero, la dote, la jerarquía social, desempeñan un papel determinante en la elección de la unión, pero ¿por qué ocurre esto? ¿por qué la historia? No se trata de que la historia, para un marxista, sea una categoría que explique; por el contrario, es una categoría que debe ser explicada. El materialismo histórico no es un «modelo» más de la historia, no es otra «filosofía» de la historia. Es, ante todo, una teoría de la sociedad, una hipótesis sobre las articulaciones de sus niveles internos y sobre la causalidad específica y jerarquizada de cada uno de estos niveles. Y precisamente al permitir el descubrimiento de las formas y los mecanismos de esta causalidad y de esta articulación, el marxismo demostrará su capacidad para ser el instrumento de una verdadera ciencia de la historia.

Para desarrollar el conocimiento hasta este punto, hay que ir más allá del análisis estructural de las formas de parentesco o del descubrimiento de la gramática y el código formal de los mitos de los indios americanos. No se trata de que estos análisis no sean indispensables, sino de que son insuficientes. Y es lo que el propio Lévi-Strauss reconoce cuando critica con justicia el principio de buscar solamente en los accidentes de una historia, en la difusión de una causa exógena, la razón de ser de un sistema de parentesco:

Un sistema *funcional*, tal como es un sistema de parentesco, nunca puede interpretarse globalmente por hipótesis difusionistas. Está ligado a *toda la estructura* de la sociedad que lo aplica, y en

63. Id., pág. 36. Lévi-Strauss se refiere al texto de G. P. Murdock "Correlations of matrilineal and patrilineal institutions", en *Studies in the Science of Society presented to A. G. Keller*, New Haven, 1937,

consecuencia toma su naturaleza de los caracteres *intrínsecos* de esta sociedad, más que de los contactos culturales y las migraciones.

Ir más allá del análisis estructural de las formas de las relaciones sociales o de los modos de pensamiento significa, pues, de hecho practicar este análisis morfológico de tal forma que se descubran los lazos internos entre la *forma*, las *funciones*, el *modo de articulación* y las *condiciones* en que aparecen y se transforman estas relaciones sociales y estos modos de pensar en las sociedades concretas que estudian el historiador y el antropólogo. Según nuestro criterio, sólo dirigiéndonos resueltamente por este camino podemos esperar hacer progresar el análisis científico de un campo normalmente olvidado o mal tratado por los materialistas, y donde, por esta misma razón, el idealismo, tanto si es de matiz funcionalista como si es estructuralista, se ha instalado de forma privilegiada, el campo de la ideología, por tanto, el campo de las formas simbólicas de las relaciones sociales y de la práctica simbólica.

Hemos visto, por lo demás⁶⁵, cómo Lévi-Strauss ha hecho dar un gran paso a la teoría de las ideologías, que deseaba desarrollar siguiendo a Marx, cuando, a propósito de los indios americanos, por una parte, ha hecho aparecer con una precisión minuciosa todos los elementos de la realidad ecológica, económica y social que se han *traspuesto* en estos mitos y que convierten a estos mitos en el pensamiento del hombre que vive dentro de unas relaciones materiales y sociales determinadas, y cuando, por otra parte, ha evidenciado la presencia y el funcionamiento en el transcurso de este modo de pensamiento social, de una lógica formal de la analogía, es decir, de la actividad del pensamiento humano que razona sobre el mundo y organiza el contenido de la experiencia de la naturaleza y la sociedad bajo las formas simbólicas de la metáfora y la metonimia. De hecho, Lévi-Strauss —y aunque él rechazaría esta interpretación— ha resumido bajo la expresión única de «el pensamiento salvaje» un doble contenido, uno de los cuales se refiere a la naturaleza, es decir, a las capacidades formales del pensamiento para razonar por analogía y, más en general, por equivalencia, al «pensamiento del estado salvaje», «expresión directa de la estructura de la mente y anterior a la mente, sin duda del cerebro»⁶⁶, y la otra se refiere al «pensamiento de los salvajes», es decir, el pensamiento de los hombres que viven en sociedades que practican la caza, la pesca, la recolección de la miel,

64. LÉVI-STRAUSS, *Les structures élémentaires de la Parenté*, página 114 (subrayado nuestro. M. G.): "Esto no basta para mi crítica. Se siente obligado a *metamorfosar* mi esbozo histórico de la génesis del capitalismo en Europa occidental en una *teoría histórico-filosófica* del curso general impuesto por el destino de cada pueblo, sean cuales sean las circunstancias históricas en que se encuentre, de manera que pueda llegar finalmente a la forma de economía que asegure, con la mayor expansión de las fuerzas productivas del trabajo social, el más completo desarrollo de los hombres. Pero yo le pido perdón. Esto es hacerme demasiado honroy avergonzarme demasiado"

65. GODELIER, M., "Mythe et Histoire, réflexions sur les fondements de la pensée sauvage", en *Les Annales*, número especial, "Histoire et Structure", agosto, 1971. págs. 541-568.

66. LÉVI-STRAUSS, *Le totémisme aujourd'hui*, pág. 130. (Trad. cast., F. C. E., México.)

el cultivo de la mandioca o del maíz, y que se organizan en bandas o en tribus. Pero lo que falta, lo que queda por plantear al término de este inmenso esfuerzo teórico, es el análisis de la articulación de la forma y del contenido, del pensamiento en el estado salvaje y del pensamiento de los salvajes, que son las funciones sociales de estas representaciones y de las prácticas simbólicas que las acompañan, son las transformaciones de estas funciones y de este contenido, son las condiciones de estas transformaciones. En definitiva, lo que existe como un *vacío* en el pensamiento, es decir, como un objeto a pensar que se mantiene fuera del pensamiento, es el análisis de las formas y los fundamentos de la «fetichización» de las relaciones sociales, análisis que pocos marxistas han emprendido y del que depende, no obstante, no sólo la explicación científica de las instancias políticas y religiosas en general, sino y ante todo la explicación completa de las condiciones y las formas de aparición de las sociedades de rangos, de castas o de clases; en resumen, la explicación misma de la desaparición de las antiguas sociedades sin clases. Y precisamente para realizar esta tarea compleja, que supone la combinación de prácticas teóricas múltiples, la hipótesis de Marx sobre la determinación en última instancia de las formas y de la evolución de las sociedades y de los modos de pensamiento por las condiciones de la producción y *reproducción* de la vida material, debe servir de hipótesis central:

La historia de la religión en sí misma, si se hace abstracción de esta base material, resulta falta de criterios. En efecto, es más fácil encontrar *a través del análisis el contenido*, el núcleo terrestre de las concepciones nebulosas sobre la religión, que *hacer ver por un camino inverso* de qué manera las condiciones reales de la vida revisten poco a poco una forma etérea ⁶⁷.

Esperamos haber demostrado que, a pesar de las apariencias y de las afirmaciones estadísticas, el funcionalismo y el estructuralismo se dirigen necesariamente a esta hipótesis central cuando se esfuerzan por penetrar con mayor profundidad en la lógica de las sociedades que analizan ⁶⁸.

Estamos, pues, al final de estos recorridos críticos y delante de nosotros se distingue un camino que conduce a otra parte y que ha nacido más acá o más allá del funcionalismo y del estructuralismo, fuera de sus límites; en otra parte, es decir, orientado hacia la posibilidad de hacer aparecer y estudiar «la acción de las estructuras» sociales unas sobre otras, así pues, hacia la posibilidad de pensar las relaciones de causalidad estructural entre los distintos modos de

67. MARX, K. *Le Capital*, vol. I, t. II, sec. 4, cap. 15, Ed. Sociales, tomo 2, pág. 59, nota 2. (Trad. cast., F. C. E., México.)

68. Se admirará la desventura con que Edmund Leach escribe en su obra *Political Systems of Highland Burma*, después de haber mostrado que el análisis de las relaciones de propiedad era "of the utmost importance" para su argumentación general: "En última instancia, las relaciones de poder en *no importa qué* sociedad deban *basarse* en el control de los bienes reales y las fuentes primarias de producción, pero esta generalización marxista no nos lleva muy lejos" (!).

producción que han aparecido en la historia y las distintas formas de organización social. Para acabar, no nos limitaremos únicamente a designar este camino, a señalarlo, sino que queremos dar una idea más clara del tipo de resultados a los que lleva. Para ello, resumiremos algunos puntos de un largo estudio todavía inédito que hemos consagrado al modo de producción y a la organización social de los pigmeos mbuti del Congo, partiendo de los trabajos de Colin Turnbull, de una calidad y densidad excepcionales. Este resumen deja maltrecha esa riqueza y la complejidad de los datos, pero, para nuestro propósito, basta con dar una idea de los resultados que hemos alcanzado. Estos resultados, en cada etapa, los hemos pasado a Colin Turnbull y él se ha mostrado profundamente de acuerdo con ellos ⁶⁹. Los pigmeos mbuti viven dentro de un ecosistema generalizado de tipo simple ⁷⁰, la selva ecuatorial del Congo, y practican la caza y la recolección. Utilizan el arco y la red para la caza, que se compone principalmente de distintas variedades de antílopes y, a veces, elefantes. Las mujeres recolectan champiñones, tubérculos y otras plantas silvestres, así como moluscos, y contribuyen con más de la mitad de los recursos alimenticios. La miel se recolecta una vez al año y su recogida es motivo de fisión de cada una de las bandas en pequeños grupos que se funden de nuevo al terminar la temporada de la miel. La caza es colectiva. Los hombres casados tienden sus redes individuales de unos 30 metros aproximadamente, y las mujeres y los jóvenes no casados van empujando la caza hacia las redes. Estas actividades se repiten todos o casi todos los días y por la noche se comparten y consumen los productos de la caza y la recolección entre todos los miembros del campamento. Cada mes, cuando escasea la caza en los alrededores del campamento, la banda se desplaza hacia otro lugar, pero siempre dentro de un mismo territorio que es conocido y respetado por las bandas vecinas. Las relaciones de parentesco y la familia, en cuanto tales, juegan un papel secundario en la producción, ya que el trabajo se divide por sexos y generaciones. Los individuos dejan con frecuencia las bandas en las que han nacido y se van a vivir a bandas vecinas, a veces con carácter definitivo. Se practica el intercambio de mujeres y se busca esposa, con preferencia, en las bandas lejanas y nunca en aquellas de las que provienen la madre o la madre de su padre. Las bandas no tienen jefe y según las circunstancias las generaciones y los sexos comparten la autoridad. Los viejos y los grandes cazadores gozan, no obstante, de mayor autoridad que los otros miembros de la banda. No practican la guerra entre bandas, y los homicidios o las represiones violentas son extremadamente raras dentro de cada banda. La pubertad de las muchachas y la muerte de los adultos se acompañan con rituales y festividades. Elima en el primer caso y Molimo en el segundo, en las que la selva es objeto de un intenso culto y «hace oír su voz» por

69. Nos remitimos al conjunto de trabajos, libros y artículos, de Colin Turnbull y en particular a *Wayward Servants*, Eyre, Spottiswoode, Londres, 1966.

70. Es decir, que implica gran número de especies vegetales y animales, que a su vez implican un número limitado de individuos. Cf. la comunicación de David S. R. Harris, en "Ucko and Dimbleby", *Domestication and Exploitation of Plants and Animals*, Duckworth, 1969.

medio de las flautas sagradas. Los efectivos de las bandas oscilan entre 7 y 30 cazadores y sus familias, ya que con menos de 7 redes la caza es ineficaz y, para más de treinta cazadores, no abundan lo bastante los animales de caza para aproximarse regularmente a un grupo tan numeroso, y debería modificarse la organización de la caza, que se lleva a cabo sin verdadero dirigente, para que resultara operante.

Cuando se analizan de cerca estas relaciones económicas y sociales, nos damos cuenta de que las condiciones mismas de la producción determinan tres pautas interiores del mismo modo de producción y que estas pautas traducen las condiciones de *reproducción* de este modo de producción, manifiestan los límites de las posibilidades de esta reproducción.

—La pauta n.º 1 es una pauta de «dispersión» de los grupos de cazadores y del límite máximo y mínimo de sus efectivos.

—La pauta n.º 2 es una pauta de «cooperación» de los individuos, según la edad y el sexo, en el proceso de producción y en la práctica de la caza con red.

—La pauta n.º 3 es una pauta de «fluidez», de «no-cerrazón», o según la expresión de Turnbull, de mantenimiento del estado de «flujo» permanente de las bandas, flujo que se manifiesta en la variación rápida y frecuente de sus efectivos y de su composición social.

Estas tres pautas expresan las condiciones *sociales* de la reproducción del proceso de producción, dada la naturaleza de las fuerzas productivas puestas en juego (técnicas específicas de caza y recolección) y las condiciones biológicas de reproducción de las especies vegetales y animales que componen el ecosistema generalizado de la selva ecuatorial congoleña. Estas pautas constituyen un sistema, es decir, se suman unas a otras. La pauta 2, por ejemplo, pauta de cooperación de los individuos según la edad y el sexo para asegurar su propia existencia y reproducción y la de su banda, toma una forma determinada también por acción de la pauta 1, ya que el tamaño de una banda debe mantenerse entre ciertos límites, y por acción de la pauta 3, debido a que la necesidad de mantener las bandas en estado de flujo modifica sin cesar el tamaño de los grupos y su composición social, es decir, los lazos de parentesco, de alianza o de amistad de los que todos los días son llamados a cooperar en el proceso de producción y en el de repartición de los productos de la caza y la recolección. También se podría y convendría señalar los efectos de las pautas 1 y 2 sobre la 3, y de las pautas 2 y 3 sobre la 1. Démonos cuenta también de que estas pautas (sobre todo las pautas de dispersión y de flujo) son tales que las condiciones sociales de reproducción de los individuos y de la banda permiten que sean igualmente e inmediatamente las condiciones de reproducción de la *sociedad* mbuti como un todo y como omnipresente en todas sus partes. Son pues condiciones *interiores* de cada banda y, al mismo tiempo, condiciones *comunes* a *todas* las bandas que permiten la reproducción del conjunto del sistema económico-social como un *todo*.

Estas tres pautas constituyen, pues, un sistema. Este sistema

nace del proceso mismo de producción del que manifiesta las condiciones materiales y sociales de reproducción. Y este mismo sistema es el origen de un determinado número de efectos estructurales *simultáneos* a *todas* las demás instancias de la organización social mbuti, efectos que nos limitaremos a enumerar, porque demostrarlos sería demasiado largo. Todos estos efectos consisten en la determinación de *elementos del contenido y de la forma* de las instancias que sean *compatibles* con estas pautas, por tanto, que aseguren la reproducción misma del modo de producción de los mbuti. De esta manera, las pautas *interiores* al modo de producción son, al mismo tiempo, los canales a través de los que el modo de producción determina, en último término, la naturaleza de las distintas instancias de la sociedad mbuti y, dado que los efectos de estas pautas se ejercen *simultáneamente* sobre todas estas instancias, por la acción de este sistema de pautas, el modo de producción determina la *relación* y la *articulación* de todas estas instancias entre sí y con relación a sí mismo, es decir, determina la *estructura* general de la sociedad en cuanto tal, la forma y la función específicas de cada una de estas instancias que la componen. Buscar y descubrir el sistema de pautas que determina el proceso social de producción y que constituye las condiciones sociales de su reproducción es proceder epistemológicamente de tal forma que se pueda esclarecer la causalidad estructural de la economía sobre la sociedad y, al mismo tiempo, la estructura específica de la sociedad, su lógica de conjunto, cuando esta causalidad de la economía, esta estructura general de la sociedad y esta lógica específica de conjunto no son nunca fenómenos directamente observables como tales, sino hechos que deben ser reconstruidos por medio del pensamiento y la práctica científica. La «prueba» de la «verdad» de esta reconstrucción sólo puede encontrarse en la capacidad que presenta de poder explicar *todos* los hechos observados y plantear nuevas preguntas al investigador de campo⁷¹, preguntas que exigirían nuevas investigaciones y nuevos procedimientos para encontrar respuestas, y éste es precisamente el movimiento mismo del progreso del conocimiento científico.

Ahora bien, creemos ser capaces, a partir de la evidenciación y del análisis de este sistema de pautas, de dar cuenta, es decir, de mostrar la *necesidad* de todos los hechos *importantes* observados y consignados en las obras de Schebesta y de Turnbull.

A partir de la pauta de dispersión se explica la constitución de territorios *distintos*⁷², y a partir de la pauta de flujo, de «no-cerrazón» de las bandas, se explica la inexistencia de derechos *exclusivos* de las bandas sobre su territorio⁷³. Lo invariable no es la composición interna de las bandas, sino la existencia de una relación *estable entre*

71. Nos permitimos dar cuenta de una correspondencia continuada que mantenemos desde hace una decena de meses con C. Turnbull y que nos ha permitido clarificar problemas que el autor no se había planteado o desarrollado en sus obras publicadas, principalmente en lo relativo a las relaciones de parentesco, la movilidad entre las bandas, los cazadores de arco, etc. Agradecemos calurosamente a C. Turnbull su paciencia y cooperación.

72. *Wayward Servants*, pag. 149.

73. *Ibid.*, pág. 174.

las bandas, por tanto, de una relación que se reproduce y permite la reproducción de cada una de estas bandas. Lo que podemos explicar aquí es la razón de la *forma* y el *contenido* de las relaciones sociales de propiedad y el uso de este recurso fundamental que es el territorio de caza y recolección, esta porción de la naturaleza que se erige en «almacén primitivo de víveres» y en «laboratorio de medios de producción» (Marx). Lo que ponemos en evidencia aquí es el fundamento de las reglas y las leyes de las costumbres de apropiación y de uso de la naturaleza en el proceso mismo de producción. Ahora bien, poner en evidencia el fundamento exterior a la conciencia del sistema de normas conscientes de la práctica social de los agentes de la producción que operan dentro de un modo de producción determinado es un paso fundamental en el método de Marx, pero que habitualmente los marxistas olvidan o caricaturizan, y en este punto estaríamos de acuerdo con ciertos análisis críticos de Ch. Bettelheim sobre la confusión que ha reinado en la teoría y en la práctica de los economistas y de los dirigentes de países socialistas entre el aspecto jurídico y el contenido real de las relaciones de producción⁷⁴.

La esfera de lo «jurídico» desborda con mucho el campo de las normas de acción de los individuos y los grupos con respecto a su territorio de caza y de recolección y a sus medios de producción, pero no podemos detenernos en este punto y analizaremos rápidamente los efectos estructurales del modo de producción sobre las relaciones de parentesco en los mbuti. También en esto, los hechos y las normas están de acuerdo con la estructura del modo de producción y con las pautas que impone, sobre todo con la pauta 3 de «no-cerrazón» de las bandas, de mantenimiento de una estructura flujo entre ellas. La terminología del parentesco insiste principalmente sobre la diferencia entre generaciones y en la diferencia de sexos, lo que reproduce la forma de cooperación en el proceso de producción (pauta 2). Pero, sobre todo, si se analizan los aspectos de la alianza se constata que la preferencia por el matrimonio entre bandas alejadas y la prohibición de casarse en la banda de origen de la madre o de la madre del padre son normas positivas y negativas de acuerdo con la pauta 3, pues prohíben la «cerrazón» de los grupos y su constitución en unidades cerradas, que intercambian mujeres de *forma regular y orientada*, ya que tomando mujer de la banda de la que proviene mi madre o mi abuela reproduciría el matrimonio de mi padre y/o de mi abuelo y reproduciría relaciones anteriores y viejas, por tanto, se constituirían relaciones *permanentes* entre las bandas, ligadas en cada generación, a propósito del intercambio de mujeres, necesario para la reproducción de la sociedad y de cada banda como tal.

Además, prohibiendo *al mismo tiempo* el matrimonio entre las bandas vecinas de territorios adyacentes se imposibilita todavía más la constitución de bandas cerradas en sí mismas (pauta 3).

Así pues, las pautas 1 y 3 actúan sobre las modalidades de la alianza y al mismo tiempo explican el hecho de que el matrimonio sea, sobre

todo, un asunto de intercambio entre familias nucleares e individuos⁷⁵, lo cual preserva la estructura fluida de las bandas y, al mismo tiempo, explica que la banda en cuanto tal sólo interviene para regular la residencia de la nueva pareja, cosa que tiene gran importancia porque sólo después del matrimonio recibe el joven la red fabricada por su madre y su tío materno, y participa como cazador de pleno derecho, en consecuencia, como agente de producción completo, en la reproducción de la banda (pauta 2)⁷⁶. Al mismo tiempo, la relativa debilidad del control colectivo sobre el individuo (pauta 3) y sobre la pareja explica la notable *precariedad* del matrimonio entre los mbuti⁷⁷.

Los efectos estructurales del modo de producción sobre la consanguinidad son completamente complementarios de los efectos sobre la alianza. Los mbuti, tal como admirablemente ha demostrado Turnbull, no tienen verdadera organización de linaje y si se habla de «segmentos» de linaje cuando se quieren designar a grupos de hermanos que viven en la misma banda, es por abuso o descuido. El hecho de que no haya intercambios matrimoniales regulares y orientados entre las bandas, de forma que cada generación siga la dirección marcada por sus antepasados y la reproduzca imposibilita toda continuidad e impide la constitución de grupos consanguíneos de gran profundidad genealógica y preocupados por dominar su continuidad a través de las segmentaciones necesarias. Constatemos al mismo tiempo que, para que la sociedad se reproduzca a través de los intercambios matrimoniales hace falta que existan cuatro bandas por lo menos. La banda A de Ego, la banda B de la que proviene su madre, la banda C de la que proviene la madre de su padre y la banda X donde va a buscar esposa y de la que sabemos que no debe ser una banda adyacente.



Se constata fácilmente en el plano metodológico lo muy erróneo que sería creer poder estudiar la lógica del funcionamiento de una sociedad a partir del logro de una banda o unidad local.

Cuando se analizan las relaciones políticas que existen entre las bandas o dentro de ellas, aparecen otros efectos de las pautas dadas por el modo de producción. Estos efectos son *otros* en su contenido porque se ejercen sobre una instancia distinta, irreductible a los elementos del proceso de producción, pero que son *isomorfos* de los efectos producidos sobre las demás instancias de la sociedad mbuti. Este isomorfismo proviene de que todos estos efectos proceden de una *misma* causa que actúa simultáneamente sobre todos los niveles de la sociedad. Nuestra manera de llevar a cabo el análisis estruc-

74. BETTELHEIM, Ch., *Calcul économique et formes de parenté*, Maspero, 1969.

75. *Wayward Servants*, pág. 110.

76. *Ibid.*, pág. 141.

77. *Ibid.*, pág. 132.

tural dentro del marco del marxismo, a diferencia del materialismo cultural vulgar o del pretendido marxismo de algunos, no *reduce* las distintas instancias de la sociedad a la economía ni presenta a la economía como la única realidad completamente real de la que todas las demás instancias no son más que efectos distintos y fantasmagóricos. Nuestra forma de aplicar el marxismo tiene en cuenta plenamente, es decir, rigurosamente, luego realmente, la especificidad de todas las instancias, por tanto, su relativa autonomía.

Dos rasgos caracterizan las reglas y la práctica política de los pigmeos mbuti: a) la débil desigualdad de status y de autoridad política entre los individuos, hombres y mujeres, y entre las generaciones, viejos, adultos y jóvenes. La desigualdad favorece a los hombres adultos en relación con las mujeres y a los hombres maduros en relación con los individuos, hombres y mujeres, de generaciones más jóvenes; b) el rechazo sistemático de la violencia, para reglamentar los conflictos entre los individuos y entre las bandas.

En el primer caso, así que la desigualdad amenaza con desarrollarse, por ejemplo cuando un gran cazador de elefantes quiere transformar su prestigio de cazador en autoridad sobre el grupo, la respuesta institucional es la práctica del escarnio, de la rechifla pública, una práctica de erosión sistemática de las tentativas de desarrollar la desigualdad más allá de ciertos límites compatibles con la cooperación (pauta 2) voluntaria y siempre provisional (pauta 3) de los individuos dentro de una banda. En el segundo caso, la respuesta a todo conflicto que amenace seriamente la unidad de la banda o las relaciones entre las bandas es el recurso sistemático al compromiso o a la diversión. En cada banda, un individuo desempeña el papel de bufón (Colin Turnbull ha desempeñado este papel sin saberlo durante los primeros meses de su estancia entre los mbuti) que se encarga de desarmar los conflictos serios que pueden conducir al drama, o al homicidio, en consecuencia, a la escisión de la banda y/o amenazan el buen entendimiento interior necesario para la cooperación y la reproducción (pauta 2). Para desarmar los conflictos, el bufón recurre sistemáticamente a la diversión e incita a la escalada de estas diversiones. Si los individuos a y b se enfrentan seriamente porque uno ha cometido adulterio con la esposa del otro, y si su enfrentamiento amenaza con degenerar en violencia física y en homicidio, el bufón o la bufona hincha artificialmente la importancia de un conflicto menor que opone a otros dos individuos, c y d, y al cabo de varias horas de gritos y disputas, a y b se encuentran en el mismo campo contra d, lo que permite disminuir la intensidad de su propio conflicto. Sólo en dos circunstancias lleva a cabo la banda la violencia represiva: cuando un cazador ha situado su red individual en secreto delante de las redes de los cazadores puestas de punta a punta y se apodera indebidamente de una mayor parte de la caza, transformando así en ventaja individual el esfuerzo común de la banda, cazadores y bateadores (mujeres y niños), y cuando en un Molimo en honor de la Selva un hombre se duerme y se olvida de cantar al unísono los cantos sagrados en el momento en que la selva responde a la llamada de los hombres

y deja oír su voz por medio de las flautas sagradas que penetran en el campamento transportadas por los jóvenes.

En ambos casos, el ladrón o el hombre dormido han roto la solidaridad interna del grupo y amenazan las condiciones reales o imaginarias de reproducción (pauta 2). En ambos casos, el culpable es abandonado solo y sin armas en la selva, donde no tarda en morir a no ser que la banda que lo ha exiliado vuelva a buscarlo. A la selva es, pues, a quien se confía la tarea de sancionar de forma última las violaciones mayores de las reglas de la reproducción social de la banda en cuanto tal. Siendo en realidad la banda la que ha condenado prácticamente a muerte al culpable, todo ocurre como si fuera la selva quien le castigara. Nos encontramos aquí en presencia del proceso de fetichización de las relaciones sociales, de inversión de los sentidos de las causas y los efectos, proceso que volveremos a tratar cuando analicemos la práctica religiosa de los mbuti en el culto a la selva.

En los conflictos entre bandas también se evita la violencia y todos los observadores han señalado como un hecho notable la ausencia de guerra entre los pigmeos. Cuando una banda coge animales en territorio de otra banda, envía una parte de los animales cazados a los miembros de la banda que ocupa el territorio y el conflicto se regula a través de esta compartición. ¿Por qué se elimina la guerra de la práctica política de los mbuti? Porque conlleva oposiciones que tienden a cristalizar los grupos en fronteras rígidas, a excluir a los demás grupos del uso de un territorio y de los recursos que ofrece, a engrosar o despoblar a los grupos vencedores o vencidos y a romper los frágiles equilibrios necesarios para la reproducción de cada banda y de la sociedad como un todo. La guerra es, pues, incompatible con las pautas 1, 2 y 3 del modo de producción, tomadas en conjunto, por separado y en sus relaciones mutuas. Por las mismas razones se explica la ausencia de prácticas de brujería entre los mbuti, ya que la brujería implica relaciones de sospecha, miedo y odio entre los individuos y los grupos, y priva del buen entendimiento, la cooperación colectiva y continuada de los miembros de la banda. Esto nos llevaría demasiado lejos, porque sería necesario comparar a los cazadores mbuti con los agricultores bantúes, sus vecinos, que practican la brujería con intensidad.

Se podrían llevar mucho más lejos estos diversos análisis para dar cuenta, por ejemplo, de *todas* las razones que permiten que la existencia de *big-men*, que disfruten de gran autoridad individual sobre su banda, o la existencia de una jerarquía política permanente; y centralizada sea incompatible con las condiciones de reproducción del modo de producción. La posibilidad que tienen en todo momento los individuos de dejar una banda para unirse a otra, la inexistencia de relaciones de parentesco por linajes, de continuidad en las alianzas, etc., factores todos que convergen para hacer imposible la acumulación de autoridad en manos de un solo individuo que la transmitiera eventualmente a sus descendientes, desembocando en una jerarquía de poderes políticos en provecho de un grupo cerrado de parentesco, linaje u otra cosa. En esta etapa de la marcha histórica, lo que

se pretende es evidenciar la acción específica de cada instancia que se combina con la acción de las pautas interiores al modo de producción, el efecto, por ejemplo, del contenido y la forma de las relaciones de parentesco, sin linajes, mbuti sobre las formas sociales de la autoridad que se combina con los efectos directos que puede tener el modo de producción con todas las relaciones políticas (ausencia de guerra, fluidez de la pertenencia de los individuos a las bandas, etc.). Estamos frente a un problema epistemológico complejo del análisis de los efectos *recíprocos*, convergentes o divergentes, que se suman o se limitan recíprocamente, de todas las instancias, unas sobre otras, sobre la base de su relación específica, de su *articulación general*, tal como las determina en última instancia el modo de producción. Y este análisis es absolutamente necesario en cuanto se quiere explicar el contenido, la forma y la función de la religión de los mbuti que domina su ideología y su práctica simbólica. Esta vez nos debemos limitar a alusiones casi al borde de lo descifrable⁷⁸. Entre los mbuti, la práctica religiosa aparece bajo la forma del culto a la selva. Esta práctica es cotidiana y está presente en todas sus actividades; por la mañana cuando se sale de caza, por la tarde al regreso y antes del momento del reparto de los animales cazados, etc. Circunstancias más excepcionales en la vida de los individuos o de las bandas, el nacimiento, la pubertad de las muchachas, la muerte, dan lugar a rituales de los que destacan la festividad Elima, para la pubertad de las muchachas, y la gran festividad Molimo por la muerte de algún adulto respetado. En caso de epidemia, de mala caza repetida, de accidentes graves, la banda lleva a cabo «pequeños molimo». En todas estas circunstancias cotidianas o excepcionales de la vida individual o colectiva, el mbuti se vuelve hacia la selva y le rinde culto, es decir, baila y canta en su honor.

La selva, para los mbuti, es el Todo⁷⁹, es el conjunto de todos los seres animados e inanimados que allí se encuentran y esta realidad, superior a las bandas locales y a los individuos, existe como una persona, una divinidad, a la que se dirigen en los términos que designan a la vez al padre, la madre, el amigo e incluso el amante. La selva aísla y protege de los aldeanos bantúes, ofrece sus dones de caza y miel, ahuyenta las enfermedades, castiga a los culpables. Es la Vida. La muerte sobreviene a los hombres y a los seres vivientes porque la selva se duerme y hay que despertarla⁸⁰ para que continúe prodigando el alimento, la buena salud, el buen entendimiento, en resumen, la felicidad y la armonía social a los mbuti, sea cual sea la banda a que pertenezcan. La reafirmación de los mbuti de su confianza en y su dependencia de la selva culmina en el gran ritual Molimo que se celebra por la muerte de un adulto apreciado. A veces durante un mes, todos los días, la banda caza con más intensidad que de costum-

78. Nos remitimos al estudio detallado de los ritos y de la ideología religiosa de los mbuti que va a aparecer en una obra en curso de publicación, en Maspero, *Horizon, Trajets marxistes en Anthropologie*, Bibliothèque d'Anthropologie.

79. TURNBULL, C., págs. 251-253.

80. TURNBULL, C., pág. 262.

bre, la caza es más abundante y se consume y reparte en un festín seguido de danzas y cantos que dura casi hasta el amanecer y la mañana, la voz de la selva llama a los mbuti a nuevas cacerías y nuevas danzas y oculta a quien la fatiga de la noche impide despertar cuando se oye esta voz y cuando las trompetas sagradas penetran en el campamento a hombres de jóvenes llenos de fogosidad y fuerza. El culpable que ha roto la comunicación, el unísono de la selva, puede ser condenado a muerte inmediatamente, si no se le expulsa, solo, a la selva que lo castigará y lo dejará morir. Se descubre aquí el isomorfismo de los dos casos de represión. No cazar con todos y no cantar con todos rompe la cooperación y la unidad necesarias para que la banda reproduzca sus condiciones de existencia reales e imaginarias (pauta 2).

Lo que la selva representa, pues, por una parte es la realidad supralocal, el ecosistema natural en el que los pigmeos se reproducen como sociedad y, por otra parte, el conjunto de condiciones de la reproducción material y social de su sociedad. (La selva como divinidad que prodiga la caza, la buena salud, la armonía social, etc.) La religión de los mbuti es, pues, la instancia ideológica donde se representan las condiciones de reproducción de su modo de producción y de su sociedad, pero estas condiciones están representadas *a la inversa*, de forma «fetichizada», «mítica». No son los cazadores los que atrapan a los animales de caza, es la selva la que les hace el don de una determinada cantidad de animales de caza para que ellos los atrapen y puedan subsistir y reproducirse. Todo sucede como si existiera una relación recíproca entre personas de distinto estatus y poder, ya que, a diferencia de los hombres, la selva es omnipresente, omnisciente y omnipotente. Y los hombres mantienen hacia ella una actitud de reconocimiento, de amor, de amistad respetuosa, y por respeto a ella se privan de matar animales gratuitamente, de destruir especies vegetales y animales (representación en la conciencia de la pauta 1 y de las condiciones de renovación del proceso de caza y recolección de determinadas especies naturales).

Pero la religión de los mbuti no es sólo un sistema de representaciones, es al mismo tiempo una práctica social que desempeña un papel fundamental en la propia reproducción de la sociedad.

¿Ofrece nuestro método la posibilidad de construir una teoría de los procesos de fetichización de las relaciones sociales y, por tanto, de las distintas variedades de fetichismo ideológico, religioso o político, de abordar científicamente el dominio de las prácticas simbólicas? Hasta ahora estas realidades han sido maltratadas por los materialistas partidarios de la ecología cultural⁸¹ o del marxismo⁸², o incluso se han silenciado⁸³. Su estudio se ha realizado generalmente desde una perspectiva idealista, ya sea desde un punto de vista funcionalista, como los trabajos de Turner, o estructuralista. Las relaciones entre

81. Con la notable excepción de Roy Rappaport en su libro *Pigs for the Ancestors*.

82. Por Claude Meillassoux, por ejemplo, en su artículo sobre los trabajos de Colin Turnbull.

83. Con la excepción de valiosos trabajos como los de Fierre BONNAFÉ, "Un aspect religieuse de l'idéologie lignagère: Le nkira des Kukuya du Congo-Brazzaville", *Cahiers des Religions Africaines*, 1969, págs. 209-296, o los de Marc Augé o P. Althabe, en Francia.

la práctica simbólica de una sociedad y su modo de producción no se exploran nunca porque el idealismo es importante a la hora de esclarecerlas y reconstruirlas, caso de que no las niegue dogmáticamente. Ahora bien, se trata de uno de los principales problemas teóricos cuya solución permitiría en parte explicar las condiciones y las razones del nacimiento de la sociedad de clases y del Estado, y en consecuencia, el movimiento de la historia que ha conducido a la desaparición de la mayor parte de las sociedades sin clases. Trataremos de hacer ver a través de un ejemplo la manera de abordar el análisis de la relación entre la práctica simbólica y el modo de producción para evidenciar la función que cumple esta práctica simbólica en la reproducción de las relaciones sociales en su conjunto.

El ejemplo es el gran ritual Molimo de los mbuti, que dura a veces un mes, con ocasión de la muerte de un adulto respetado. Durante el Molimo se caza de forma mucho más intensa y los animales capturados son en general mucho más numerosos que de ordinario. La práctica religiosa implica, pues, una intensificación del proceso de producción, un trabajo suplementario que permite aumentar la cantidad de caza a repartir, lo que da lugar a una intensificación de los repartos y se termina consumiendo de una forma excepcional, que transforma la cena en banquete y la vida ordinaria en fiesta que termina en danzas y cantos al unísono, mediante los cuales los mbuti comulgan con la selva, la «regocijan» e imploran su beneficio, su presencia vigilante que reporta la abundancia de caza y la buena salud, y aleja la epidemia, la penuria, la discordia y la muerte. El ritual Molimo constituye, pues, un trabajo simbólico que pretende, en expresión de Turnbull, «recrear la vida y la sociedad, combatir, las fuerzas del hambre, de la desunión, de la inmoralidad, de la desigualdad de la muerte», y que expresa «la preocupación dominante de los mbuti que consiste, no en perpetuar los individuos o los linajes, sino la banda y los mbuti en cuanto tales». Mediante la caza más intensa y la abundancia de animales cazados para compartir, se identifica y exalta la cooperación y la reciprocidad, disminuyen las tensiones dentro del grupo y se reducen al mínimo, o se adormecen sin, por supuesto, desaparecer; las danzas y los cantos polifónicos implican la participación y la unión de todos los individuos. En resumen, la práctica religiosa, en sus distintos aspectos, material, político, ideológico, emocional y afectivo, ensancha y exalta los aspectos positivos de las relaciones sociales y permite atenuar al máximo, adormecer provisionalmente (sin anularlas) las contradicciones existentes dentro de estas relaciones sociales. La práctica religiosa constituye, pues, un verdadero *trabajo* social sobre las *contradicciones* determinadas por la estructura del modo de producción y de las otras relaciones sociales, trabajo que constituye una de las principales condiciones de la reproducción de estas relaciones, de las relaciones de producción así como de otras instancias sociales. Lejos de no tener nada que ver con la base material y el modo de producción, como pretenderían algunos idealistas, la práctica religiosa es a la vez una práctica material y una práctica política y se sitúa en el corazón del proceso de reproducción de este

modo de producción. Pero, a pesar de todo, la práctica social está presentada «a la inversa» y vivida de forma «fetichizada», porque la armonía restablecida, el buen entendimiento excepcional, la abundancia, la felicidad, que son productos de la cooperación más intensa, de la reciprocidad más amplia, de la comunión emocional más profunda, que nacen de las relaciones mismas de los hombres entre sí, en estas circunstancias excepcionales son representadas y vividas como afecto y prueba de la presencia más cercana, de la generosidad más intensa de la selva, del ser imaginario que personifica la unidad del grupo y las condiciones mismas de su reproducción.

La religión de los mbuti no es, pues, un dominio de sombras fantásticas proyectadas en el fondo de sus conciencias por una realidad que existiría sola como tal, sólida, material, la realidad de sus relaciones sociales de la producción de los medios materiales de su existencia. Lejos de ser el reflejo fantasmagórico, pasivo e irrisorio, de una realidad que se movería en otra parte, estas representaciones y esta práctica religiosa obtienen su sustancia, su peso en existencia y en eficacia, de su presencia en la juntura, en la articulación oculta, de su modo de producción y de las instancias que le corresponden. Aparentemente dirigidos hacia seres y relaciones imaginarios, que desbordan la sociedad humana y que son idealidades sin objeto que les correspondan, los mbuti apuntan de hecho al fondo más profundo, al interior más secreto de su sociedad, a la juntura invisible que suelda en un todo susceptible de reproducirse, en una sociedad, sus diversas relaciones sociales. Lo que se presenta a su conciencia y aparece bajo los rasgos y los atributos de la selva, de hecho, es esta juntura invisible en el «interior próximo y lejano a la vez» de su sociedad, y sobre lo que actúan es sobre esta juntura, es decir, sobre sí mismos, sobre estas condiciones políticas e ideológicas de la reproducción de su sociedad, dejando para más adelante, atenuando al máximo las contradicciones y las tensiones, que necesariamente engendra la estructura misma de sus relaciones sociales; uniéndose para llevar a cabo los gestos rituales, la caza, los banquetes, las danzas y los cantos que celebran a la selva, la madre dispensadora de todos los bienes y el padre protector de todos los males, el guardián vigilante del buen comportamiento de los pigmeos, de sus hijos y de su futuro. Teoría y práctica a la vez orientadas hacia el lugar en que se suturan sus relaciones sociales en un todo que debe reproducirse como tal, la religión es al mismo tiempo una forma de presentación y de presencia de esta sutura recubierta de una forma de acción sobre sí *de forma* que, en el mismo momento en que se presenta a la conciencia y se ofrece a la acción, esta sutura se convierte en objeto de desconocimiento teórico y objetivo ilusorio de la acción práctica. Presente y disimulada a la vez en su modo de presentación, la articulación invisible de las relaciones sociales, su fondo y forma interiores, se convierte en el lugar en que el hombre se aliena, en donde las relaciones reales entre los hombres y entre las cosas se presentan a la inversa, fetichizadas.

Acabaremos aquí, en el umbral de lo que podría ser la teoría marxista de la religión y de la práctica simbólica, la demostración de las posibilidades teóricas que ofrecería la aplicación sistemática del método que proponemos para explorar las relaciones entre economía, sociedad e historia, para evidenciar y reconstruir los fundamentos, las formas y los canales de la causalidad, de la determinación en última instancia que ejercieron o que ejercen, a través de los sistemas de pautas que engendran y que condicionan su reproducción, los diversos modos de producción que se han desarrollado o se desarrollan en la historia.

Hemos llegado a un lugar en que las oposiciones y las distinciones entre antropología e historia quedan abolidas, a un lugar en que ya no es posible encerrar sobre sí mismo, constituir un dominio autónomo, fetichizado, el análisis de las relaciones y de los sistemas económicos⁶⁴. En la perspectiva marxista, en la que nos situamos, lo que comúnmente se entiende por antropología económica, sea «formalista» o «substantivista», no tiene en consecuencia cabida. La tarea de descubrir y reconstruir mediante el pensamiento los modos de producción que se han desarrollado o se desarrollan en la historia es *más y una cosa distinta* que constituir una antropología económica o cualquier disciplina que pueda recibir un nombre de pila parecido. Esta tarea impone el replanteamiento general⁶⁵ del campo de problemas teóricos que presenta el conocimiento de las sociedades y de su historia, es decir, los problemas de descubrir las leyes, no de «la Historia» en general, lo cual es un concepto que no corresponde a ningún objeto, sino de las diversas formaciones económicas y sociales que el historiador, el antropólogo, el sociólogo o el economista analizan. Estas leyes existen y no hacen más que manifestar las propiedades estructurales inintencionales de las relaciones sociales y su propia jerarquía y articulación sobre la base de los concretos modos de producción. Precisamente porque estas leyes expresan las condiciones objetivas de la *reproducción* y, en consecuencia, de la *no-reproducción* de estos modos de producción y de su articulación con las *instancias*

64. La obra de Cl. MEILLASSOUX, *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, Mouton, 1964, es un ejemplo de estas tentativas que dejan de lado el análisis en profundidad de las relaciones de parentesco, de las representaciones y de las prácticas religiosas.

65. Este replanteamiento sólo podrá llevarse a cabo procediendo, paso a paso, a la construcción de nuevas cuestiones a partir de los resultados obtenidos en cada etapa. A partir, por ejemplo, de nuestro análisis de las relaciones de parentesco y de las relaciones políticas en el seno de las bandas mbuti, se plantea la cuestión de descubrir en qué condiciones se constituyen grupos de parentesco de contornos *cerrados* y se procede al intercambio de mujeres *regulares y orientados*, como en el caso de los sistemas de mitades, de secciones o de subsecciones de los aborígenes australianos, que también son cazadores-recolectores como los mbuti. En qué condiciones aparecen sociedades verdaderamente segmentarias y en las que, en vez de la discontinuidad de las generaciones y la fluidez de las relaciones sociales, características de los mbuti o de los bosquimanos, aparecen grupos cerrados en sí mismos y basados en la continuidad de las generaciones y la permanencia de las relaciones sociales.

Podemos señalar que, si en lugar de un intercambio irregular de mujeres entre por lo menos 4 bandas de contornos no cerrados, hubiera un intercambio regular entre cuatro grupos intercambiables de contornos cerrados, entonces se engendraría un sistema de parentesco de tipo aranda. El método para un replanteamiento general de los problemas de la antropología sólo puede ser un método de construcción de matrices de transformación.

de la sociedad, son leyes de funcionamiento y, a la vez, leyes de transformación, de evolución y, precisamente por esto, la oposición entre sincronía y diacronía podrá superarse, lo que no han conseguido hasta el momento el funcionalismo ni el estructuralismo.

Sólo la teoría y el método que permitan pensar y analizar la forma, las funciones, la jerarquía y el modo de articulación, las condiciones de la aparición y transformación de las relaciones sociales, podrá superar radicalmente las impotencias del funcionalismo y el estructuralismo, y poner fin al estado etéreo y de impotencia que padecen las ciencias del hombre. A diferencia del marxismo que se utiliza habitualmente y que cae en seguida en el materialismo vulgar, afirmarnos que Marx, distinguiendo entre infraestructura y superestructura y suponiendo que la lógica profunda y el movimiento general de las sociedades y de la historia dependían, en última instancia, de las transformaciones de la infraestructura, no ha hecho más que evidenciar por primera vez una jerarquía de distinciones funcionales, sin prejuizar de ninguna manera sobre la *naturaleza* de los elementos que se encargan de estas funciones (parentesco, religión, política, etc.) ni sobre el *número de funciones* que pueden encarnarse en un solo elemento. Se comprende, pues, la razón de que un paso teórico de este tipo, libre de todo prejuicio, pueda ser instrumento tanto de revoluciones teóricas como de revoluciones sociales. Y terminaremos tal como habíamos empezado, con una cita de Engels muy poco conocida por los marxistas que desprecian la antropología y por los antropólogos que desprecian a Engels.

Para llevar *hasta el final la crítica* de la economía burguesa no basta con conocer la forma capitalista de producción, de intercambio y de distribución. Las formas que la han precedido, o que existen todavía en países menos evolucionados, deberían estudiarse también, por lo menos en sus rasgos esenciales, y servir de puntos de comparación. *Anti-Dühring* (1877).

BIBLIOGRAFÍA

- ABEL, W. (1962), «Geschichte der deutschen Landwirtschaft vom frühen Mittelalter bis zum 19. Jahrhundert» *Deutsche Agrargeschichte*, Stuttgart, Eugen Ulmer, t. II, p. 95.
- ABRAHAM R. D. (1940), *The Tiv People*, 2.^a ed., Londres, Crown.
- ADAMS R. N. (1960), «Energy and expanding systems», artículo presentado en la American Association for the Advancement of Science Meeting, New York, 31 de diciembre.
- AKIGA (B. Akiga Sai) (1939), *Akiga's Story*, trad. por Rupert East, Londres - Oxford, International African Institute.
- AMONN, *Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie*.
- ARCHIBALD G. C. (1959), «The state of economic science», *British Journal for the Philosophy of Science*, 10, p. 58-59.
- (1960), «Testing marginal productivity theory», *Review of Economic Studies*, 27, p. 210-213.
- (1961), «Chamberlin versus Chicago», *Review of Economic Studies*, 29, p. 12-28.
- ARENSBERG Conrad (1957), «Anthropology as history», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Barral).
- ARMSTRONG W. E. (1924), «Shell money from Rossell Island, Papua», *Man*, 24.
- (1928), *Rossell Island*, Londres-Cambridge.
- ARNOLD Rosemary (1957), «A port of trade: Whydah on the Guinea Coast», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press.
- ASHBY W. Ross (1958), «General systems theory as a new discipline», *General Systems*, 3, p. 1-6.
- BACK K. W. (1950), «The exertion of influence through social communication», en Festinger L., Back K., Schachter S., Kelley H. H. y Tribault J. (eds.), *Theory and Experiment in Social Communication*, Ann Arbor, Mich., Research Center for Dynamics, University of Michigan.
- BALES R. F. (1953), «The equilibrium problem in small groups», in Hare A. P., Borgatha E. F. y Bales R. F. (eds.), *Small Groups*, New York, Knopf.
- BARNETT H. G. (1938), «The nature of the Potlach», *American Anthropologist*, 40, p. 349-358.
- (1960) *Being a Palauan*, New York, Holt, Rinehart and Winston.

- BARTH F. (1960), «The land use pattern of migratory tribes of South Persia», *Norsk Geografisk Tidsskrift*, 17, p. 415-420.
- (1961), *Nomads of South Persia*, Oslo, Norwegian University Press; New York, Humanities Press.
- (ed.) (1963), *The Role of the Entrepreneur in Social Change in Northern Norway*, Oslo, Norwegian University Press.
- (1964), «Capital, investment and the social structure of a pastoral nomad group in South Persia», en Firth Raymond y Yamey B. S. (eds.). *Capital, Savings and Credit in Peasant Societies*, Londres, G. Allen.
- BARTON F. (1910), «The annual trading expedition to the Papuan Gulf», en Seligman C. G., *The Melanesians of British New Guinea*, Cambridge, cap. 8.
- BARTON R. F. (1922), «Ifugao economics», *University of California Publication in American Archeology and Ethnology*, 15, p. 385-446.
- (1949), *The Kalingas*, Chicago, Ill., University of Chicago Press.
- BARTRAM W. (1958), *The Travels of William Bartram*, edit. por Harper Francis, New Haven, Conn., Yale University Press.
- BASCOM William R. (1948), «Ponapean prestige economy», *Southwestern Journal of Anthropology*, 4, p. 211-221.
- BEALS R. L. y HOIJER Harry (1946), *Cheran: A Sierra Tarascan Village*, Smithsonian Institute, Institution of Social Anthropology, Publicación 2, Washington D.C., United States Government Printing Office.
- (1959), *An Introduction to Anthropology*, New York, Macmillan.
- BEAR D. V. T. y ORR Daniel (1967), «Logic and expediency in economic theorizing», *Journal of Political Economy*, 75, p. 188-196.
- BELSHAW Cyril S. (1955), *In Search of Wealth*, American Anthropological Association Memoir N.º 80.
- (1964), *Under the Ivi Tree*, Berkeley, Calif., University of California Press.
- (1965), *Traditional Exchange and Modern Markets*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- BENDIX R. (1956), *Work and Authority in Industry*, New York, Wiley.
- BENEDICT Ruth (1934), *Patterns of Culture*, New York, Penguin Books (trad. fr.: *Echantillons de civilisations*, Paris, Gallimard, 1950, coll. «Essais», 42).
- (1956), «The growth of culture», en Shapiro H. (ed.), *Man, Culture and Society*, New York-Oxford.
- BENHAM Frederic (1936), *Economics*, Londres,
- BERLINER Joseph S. (1962), «The feet of the natives are large: an essay on anthropology by an economist», *Current Anthropology*, 3, p. 47-61.
- BERNDT R. M. (1955), «'Murugiu' (Wulamba) social organization», *American Anthropologist*, 57, p. 84-106.
- (1957), «In reply to Radcliffe-Brown on Australian local organization», *American Anthropologist*, 59, p. 346-351.
- BERTALANFFY Ludwig von (1956), «General system theory», in *General Systems*, 1, p. 1-10.
- BETTELHEIM C. (1969), *Calcul économique et formes de propriété*, Paris, Maspero, (Tr. cast. *Cálculo económico y formas de propiedad*, Madrid, Siglo XXI).
- BEVERIDGE Sir William (1921), «Economics as a liberal education», *Economica*, 1, p. 2-19.
- BLAU Peter M. (1955), *The Dynamics of Bureaucracy*, Chicago, Ill., University of Chicago Press. (Tr. cast. *La burocracia en la sociedad moderna*, Buenos Aires, Paidós).
- (1964), *Exchange and Power in Social Life*, New York, Wiley.
- BOAS Franz (1889), *First General Report on the Indians of British Columbia*, Report of the British Association for the Advancement of Science, p. 801-893.
- (1897), *The Social Organization and the Secret Societies of the Kwakiutl Indians*, United States National Museum, Report for 1895, p. 311-338.
- (1920), «The social organization of the Kwakiutl», *American Anthropologist*, 22, p. 111-126.
- (1921), *Ethnology of the Kwakiutl*, Thirty-fifth Annual Report, Bureau of American Ethnology.
- (1925), *Contributions to the Ethnology of the Kwakiutl*, Columbia University Contributions to Anthropology, 3.
- (1935), *Kwakiutl Culture as Reflected in Mythology*, American Folklore Society, Memoir 28.
- BOBER M. M. (1955), *Intermediate Price and Income Theory*, New York, Norton.
- BOEKE J. H. (1947), *Oriental Economics*, New York, Institute of Pacific Relations.
- (1953), *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, New York, Institute of Pacific Relations.
- BOHANNAN Laura y BOHANNAN Paul (1953), *The Tiv of Central Nigeria*, Londres, International African Institute.
- BOHANNAN Paul (1954), *Tiv Farm and Settlement*, Londres, H. M. Stationary Office.
- (1955), «Some principles of exchange and investment among the Tiv», *American Anthropologist*, 57, p. 60-70.
- (1957), *Justice and Judgement Among the Tiv*, New York-Oxford.
- (1958), *Problems in Studying Primitive and Changing Economics*, ensayo leído en la American Anthropological Association meeting.
- (1959), «The impact of money on an African subsistence economy», *Journal of Economic History*, 19, p. 491-503.
- (1963), *Social Anthropology*, New York, Holt, Rinehart and Winston,
- BOHANNAN Paul y DALTON George (1962), *Markets in Africa*, Evanson, III., Northwestern University Press (ed. abreviada, New York, Doubleday-Anchor, 1964).
- BONDI Hermann (1955), «Astronomy and cosmology», en Newman James R. (ed.), *What is Science?*, New York, Simon and Schuster; 2.ª ed., New York, Washington Square Press, 1961.
- BONNAFÉ P. (1969), «Un aspect religieux de l'idéologie lignagère: le Nkira des Kukuuya du Congo-Brazzaville», *Achires des Religions africaines*, p. 209-296.
- BOULDING Kenneth E. (1941), *Economic Analysis*, New York, Harper and Row.
- (1950), *A Reconstruction of Economics*, New York, Wiley.
- (1952), «Implications for general economics of more realistic theories of the firm», *American Economic Review*, 42, p. 35-44, Papers and Proceedings of the 64th Annual Meeting of the American Economic Association (1951).
- (1956), «General system theory: the skeleton of science», in *General Systems*, 1, p. 11-17.
- (1957), «The Parsonian approach to economics», *Kyklos*, 10, p. 317-319.
- (1958), *The Skills of the Economist*, Toronto, Clarke, Irwin.
- (1961), *The Image*, Ann Arbor, Mich., University of Michigan Press.
- (1962), «An economist's view: critique of Human's *Social Behavior: Its Elementary Forms*», *American Journal of Sociology*, 67, p. 458-461.
- BRAITHWAITE R. B. (1953), *Scientific Explanation*, Londres, Cambridge.

- BRINTON Crane (1948), «Utilitarianism», en *Encyclopedia of the Social Sciences*, 15, p. 197.
- BROAD Charles Dunbar (1925), *The Mind and its Place in Nature*, New York, Harcourt.
- BRODBECK May (1959), «Models, meaning and theories», en Gross L. (ed.), *Symposium on Sociological Theory*, New York, Harper and Row, p. 363-403.
- BRONFENBRENNER M. (1941), «Production functions: Cobb-Douglass, inter-firm, intrafirm», *Econometrica*, 9, p. 35-44.
- BRUTZKUS Boris (1935), *Economic Planning in Soviet Russia*, Londres, Routledge.
- BUCHANAN James M. (1966), «Economics and its scientific neighbors», en Krupp S. R. (ed.), *The Structure of Economic Science*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, p. 166-183, (Tr. cast. *La estructura de la ciencia económica*, Madrid, Aguilar).
- BÜCHER Karl (1901), *Industrial Evolution*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- BULTOLF. (1954), *Saisons et périodes sèches et pluvieuses au Congo belge*, Bruxelles, Publication de l'Institut National pour l'étude agronomique du Congo belge.
- BURLING Robbins (1962), «Maximization theories and the study of economic anthropology», *American Anthropologist*, 64, p. 802-821.
- BUTT Audrey (1952), *The Nilotes of the Anglo-Egyptian Sudan and Uganda*, Londres, International African Institute.
- CANCIAN Frank (1966), «Maximization as norm, strategy, and theory: a comment on programmatic statements in economic anthropology», *American Anthropologist*, 68, p. 465-470.
- CANNAN Edwin (1903a), *Elementary Political Economy*, 3^a ed., Londres, H. Frowde.
- (1903b), «History of the theories of production and distribution», en *English Political Economy*, reimpresión, New York, A.M. Kelly (1.^a ed., 1903). (Tr. cast. *Historia de las teorías de la producción y distribución en la economía política inglesa de 1776 a 1848*, México, F.C.E.).
- (1914), *Wealth, A Brief Explanation of the Causes of Economic Welfare*, Londres, King. (Tr. cast. *La riqueza, una breve explicación de las causas del bienestar económico*, Barcelona, Labor).
- (1927), *An Economist's Protest*, Londres, King.
- (1929), *A review of Economic Theory*, Londres, King. (Tr. cast. *Repaso a la teoría económica*, México, F.C.E.).
- CARNEIRO Robert L. (1961), «Slash and burn cultivation among the Kuikuru and its implications for cultural development in the Amazon Basin», en Wilbert J. (ed.), *The Evolution of Horticultural Systems in Native South America: Causes and Consequences*, *Anthropologica*, Suplemento, N.º 2, p. 49.
- CARNEY James y D. SCHEER Richard K. (1964), *Fundamentals of Logic*, New York, Macmillan.
- CASSEL Gustav (1925), *Fundamental Thoughts in Economics*, New York, Harcourt; Londres, T. F. Unwin.
- CHAIANOV A. V. (1931), «The socio-economic nature of peasant farm-economy», en Sorokin P. A., Zimmerman C. C. y Galpin C. J. (eds.), *A Systematic Source Book in Rural Sociology*, Minneapolis, Minn., University of Minnesota Press, p. 144-145.
- CHALK Alfred F. (1964), «Economic man», en Gould J. y Kolb W. (eds.); *Dictionary of the Social Sciences*, New York, Free Press.
- CHAPANIS Alphonse (1961), «Men, machines, and models», *American Psychologist*, 16, p. 113-131.
- CHAPMAN Sir Sidney (1946), «The profit motive and the economic incentive», *Economic Journal*, 56, p. 51-56.
- CLARK J. B. (1886), *The Philosophy of Wealth*, Boston, Ginn.
- (1909), *Essentials of Economic Theory*, New York, Macmillan.
- CLARKSON Geoffrey P. E. (1963), *The Theory of Consumer Demand: A Critical Appraisal*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- COBB John N. (1921), «Pacific salmon fisheries», 3.^a ed., apéndice I U. S. Bureau of Fisheries, *Reports of U. S. Commission of Fisheries for the Fiscal Year 1921*.
- CODERE Helen S. (1950), *Fighting with Property: A Study of Kwakiutl Potlatching and Warfare, 1792-1930*, Monographs of the American Ethnological Society, XVIII, New York.
- (1956), «The amicable side of Kwakiutl life: the Potlatch and the Play-Potlatch», *American Anthropologist*, 58, p. 334-351.
- (1957), «Kwakiutl Society: rank without class», *American Anthropologist*, 59, p. 473-486.
- (1961), «Kwakiutl», en Spicer E. H. (ed.), *Perspectives in American Indian Culture Change*, Chicago, Ill., University of Chicago Press, p. 431-516
- (s. d.), *Types of Money-Exchange Systems and a Theory of Money*, ms.
- COE Michael (1961), «Social typology and the tropical forest civilizations», *Comparative Studies in Society and History*, 4/1,
- COLE Fay-Cooper (1922), *The Tinguian*, Chicago, Ill., Field Museum of Natural History, Publication 209, Anthropological Series XIV, N.º 2.
- COLLINS O., DALTON M. y ROY D. (1946), «Restriction of output and social cleavage in industry», *Applied Anthropology*, 513, p. 1-14.
- COLSON E. (1951), «The role of cattle among the plateau Tonga», *Rhodes-Livingstone Journal*, N.º 11.
- CONKLIN Harold C. (1961), «The study of shifting cultivation», *Current Anthropology*, 2, p. 27-61.
- COOK Scott (1966a), «The obsolete 'anti-market' mentality: a critique of the substantive approach to economic anthropology», *American Anthropologist*, 68, p. 323-345, VII, 208-228-233, 481.
- (1966b), «Maximization, economic theory, and anthropology: a reply to Cancian», *American Anthropologist*, 68, p. 1494-1498.
- CROCOCOMBE R. G. y HOGGIN G. R. (1963), *The ERAP Mechanized Farming Project, New Guinea Research Unit Bulletin*, 1, Canberra, Australian, National University.
- CURTIS E. (1915), «The Kwakiutl», in *The North American Indian*, 10, Norwood, Mass., Plimpton Press.
- DALTON George (1959a), *Robert Owen and Karl Polanyi as Socio-Economic Critics and Reformers of Industrial Capitalism*, Unpublished Ph. D. dissertation, University of Oregon.
- (1959b), «*Critic of Trade and Market in the Early Empires*» *Boston University Graduate Journal*, 7, p. 156-159.
- (1960), «A note of clarification on economic surplus», *American Anthropologist*, 62, p. 483-490.
- (1961), «Economic theory and primitive society», *American Anthropologist*, 63, p. 1-25.
- (1962), «Traditional production in primitive African economies», *Quarterly Journal of Economics*, 76, p. 360-378.
- (1963), «Economic surplus, once again», *American Anthropologist*, 65, p. 389-394.

- (1964), «The development of subsistence and peasant economies in Africa», *International Social Science Journal*, 16, p. 378-389.
- (1965a), «Primitive money», *American Anthropologist*, 67, p. 44-65.
- (1965b), «Critic of Capital, Saving and Credit in Peasant Societies by R. Firth and B. S. Yamey (eds.)», *American Anthropologist*, 67, p. 121-122.
- (1967), *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*, Garden City, N. Y., Natural History Press.
- (1971a), *Economic Anthropology and Development: Essays on Tribal and Peasant Economies*, New York, Basic Books.
- (1971b), «Peasants in anthropology and history», *Current Anthropology*.
- (1971c), *Traditional Tribal and Peasant Economies: An Introductory Survey of Economic Anthropology*, a McCaleb Module, Reading, Mass., Addison-Wesley.
- DANTO Arthur y MORGENBESSER Sidney (eds.) (1960), *Philosophy of Science*, New York, World Publ., Meridian Books.
- DAVENPORT Herbert Joseph (1913), *The Economics of Enterprise*, New York, Macmillan. (Tr. cast. *La economía de la empresa*, Madrid, Aguilar).
- DAVIS R. C. (1958), «The domain of homeostasis», *Psychological Review*, 65, p. 8-13.
- DAWSON G. M. (1887), «Notes and observations on the Kwakwaka'wakw [sic] people of the Northern part of Vancouver Island and adjacent coasts made during the summer of 1885, etc.», *Proceedings and Transactions*, Royal Society of Canada, First Series, 5/2.
- DEVORE I, y LEE R. (1967), *Man, the Hunter*, Chicago, Ill., Aldine; Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- DEWEY A. (1963), *Peasant Marketing in Java*, New York, Free Press.
- DIAMOND Stanley (1964), «A revolutionary discipline», *Current Anthropology*, 5, p. 432-437.
- DIESING Paul (1950), «The nature and limitations of economic rationality», *Ethics*, 61, p. 12-26, 55, 236.
- (1962), *Reason in Society*, Urbana, Ill., University of Illinois Press.
- DOLMATOFF Gerardo Reichel (1950), *Los Kogi, una Tribu de la Sierra Nevada, en Colombia*, Bogotá.
- DOUGLAS Mary (1951), «A form of polyandry among the Lele», *Africa*, 21, p. 1-12.
- (1954), «The Lele of the Kasai», en Forde D. (ed.), *African Worlds*, Londres-Oxford.
- (1957), «The pattern of residence among the Lele», *Zaire*, 11, p. 818-843.
- (1958), «Raffia distribution in the Lele economy», *Africa*, 28.
- (1959a), «Age statistics among the Lele», *Zaire* 13, p. 386-413.
- (1959b), «The Lele of the Kasai», en Hastings A. (ed.), *The Church and the Nations*, Londres, Sheed and Ward.
- (1962), «The Lele resistance to change», en Bohannan Paul y Dalton George (eds.), *Markets in Africa*, Evanston, Ill., Northwestern University Press.
- DRIVER H. E., y SCHUESSLER Karl F. (1967), «Correlational analysis of Murdock's 1957 ethnographic sample», *American Anthropologist*, 69/3.
- DRUCKER Philip (1955), *Indians of the Northwest Coast*, New York, McGraw-Hill.
- DUBOIS Cora (1936), «The wealth concept as an integrative factor in Tolowa-Tututni culture», in Lowie R. H. (ed.), *Essay in Anthropology Presented to A. L. Kroeber*, Berkeley, Calif., University of California Press.
- DUESENBERY James S. (1954), «The methodological basis of economic theory», *Review of Economics and Statistics*, 36, p. 361-363.
- EDWARDS D. (1961), *An Economic Study of Small Farming in Jamaica*, Jamaica, Institute of Social and Economic Research.
- ELKIN A. P., BERNDT R. M. y BERNDT C. M., «Social organization of Arnhem Land», *Oceania*, XXX/4, p. 253-301.
- ENGELS F., *Anti-Dühring*.
- ERASMUS Charles (1956), «Culture, structure and process occurrence and disappearance of reciprocal labor», *Southwestern Journal of Anthropology*, 12, p. 444-469.
- EVANS George Heberton, Jr. (1950), *Basic Economics*, New York, Knopf.
- EVANS-PRITCHARD E. E. (1931), «An alternative term for 'bride price'», *Man*, 31, p. 36-39.
- (1940), *The Nuer*, Oxford, Clarendon Press. (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Anagrama).
- (1949), «Nuer rules of exogamy and incests», en Fortes M. (ed.), *Social Structure: Studies Presented to A. R. Radcliffe-Brown*, Oxford, Clarendon.
- (1953), «The sacrificial role of cattle among the Nuer», *Africa*, 23.
- (1954), «Introduction», en Mauss Marcel (ed.), *The Gift*, New York, Free Press.
- (1971), *Anthropologie Sociale*, Paris, Payot, cap. 3. (Tr. cast. *Antropología social*, Madrid, Siglo XXI).
- FAIRCHILD F. R., FURNISS E. S. y BUCK N. S. (1936), *Elementary Economics*, 3.^a ed., New York, Macmillan.
- FALLERS L. A. (1957), «Some determinants of marriage stability in Bugosa: a reformulation of Gluckman's hypothesis», *Africa*, 27, p. 106-121.
- FESTINGER L., SCHACHETER S. y BACK K. (1950), *Social Pressures in Informal Groups*, New York, Harper and Row.
- FETTER Frank A. (probablemente 1915-1916), *Economic Principles*, Economics, New York, Century, vol. 2.
- FIRTH G. G. (1964), «The frontiers of economics», *The Economic Record*, 40, p. 33-45.
- FIRTH Raymond (1929), *Primitive Economics of the New Zealand Maori*, New York, Dutton.
- (1939), *Primitive Polynesian Economy*, Londres, Routledge.
- (1946), *Malay Fishermen: Their Peasant Economy*, Londres, Routledge.
- (1943), «Anthropological background to work», *Occupational Psychology*, 22, p. 94-102.
- (1951), *The Elements of Social Organization*, Londres, Watts (Boston, Mass., Beacon Press, 1961).
- (1952), *The Elements of Social Organization*, 2.^a ed., Londres, Watts (Boston, Mass., Beacon Press, 1961).
- (1958), *Human Types*, ed. rev., New York, Mentor Books. (Tr. cast. *Tipos humanos*, Buenos Aires, Eudeba).
- (1959), *Economics of the New Zealand Maori*, Wellington, New Zealand, R. E. Owen, Government Printer.
- (1964), «The place of Malinowski in the history of economic anthropology», en Firth Raymond (ed.), *Man and Culture: An Evaluation of the Work of Bronislaw Malinowski*, New York, Harper Torchbooks. (Tr. cast. *Hombre y cultura*, Madrid, Siglo XXI).
- (1965), «Review of *Kapauku Papuan Economy*, by L. Pospisil», *American Anthropologist*, 67, p. 122-125.
- FIRTH Raymond y YAMEY B. S. (eds.), (1963), *Capital, Savings and Credit in Peasant Societies*, London, Allen.

- FISHER Irving (1897), «Senses of capital», *Economic Journal*, 7, p. 199-213.
- (1906), *The Nature of Capital and Income* New York, Macmillan. (Tr. cast. *Economía política geométrica o naturaleza del capital y de la renta*, Madrid, La España Moderna).
- FORD Clellan S. (1941), *Smoke From Their Fires*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- FORDE Daryll (1937), «Land and labor in a cross river village», *Geographical Journal*, 40.
- FORTES M. (1949), «Time and social structure: an Ashanti case study», en Fortes M. (ed.), *Social Structure*, Oxford.
- (1953), «The structure of unilineal descent groups», *American Anthropologist*, 55, p. 17-41.
- FOSTER George M. (1942), *A Primitive Mexican Economy*, Monographs of the American Ethnological Society, 5.
- (1965), «Peasant society and the image of limited good», *American Anthropologist*, 67, p. 293-315.
- FOURASTIÉ Jean (1960), *The Causes of Wealth*, Glencoe, Ill., Free Press.
- FRANK Gunder (s. d.), «Soviet and American economic organization» (processed).
- FRANKFORT Henri (1956), *The Birth of Civilization in the Near East*, Garden City, N. Y., Doubleday.
- FREEMAN J. D. (1958), «The family system of the Iban of Borneo», *Cambridge Papers in Social Anthropology*, 1, p. 15-52.
- FREUD Sigmund (1925), «Formulations regarding the two principles in mental functioning», *Collected Papers*, vol. 4, p. 13-21.
- FRIEDMAN Milton (1953), «The methodology of positive economics», en *Essays in Positive Economics*, Chicago, Ill., University of Chicago Press, p. 3-43. (Tr. cast. *La economía positiva*, Madrid, Gredos).
- FRISH R. (1936), «On the notion of equilibrium and disequilibrium», *Review of Economic Studies*, III.
- FUSFELD D. B. (1957), «Economic theory misplaced, livelihood in primitive society», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press.
- GEERTZ C. S. (1963), *Agricultural Involution*, Berkeley, Calif., University of California Press.
- GEORGESCU-ROEGEN Nicholas (1966), *Analytical Economics*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- GERARD H. B. (1954), «The anchorage of opinions in face-to-face groups», *Human Relations*, 7, p. 313-325.
- GIDE Charles (1930), «Economic man», en *Encyclopedia of the Social Sciences*, New York, Macmillan.
- GLUCKMAN M. (ed.) (1964), *Closed Systems and Open Minds*, Chicago, Ill., Aldine.
- GODELIER M. (1966), *Rationalité et irrationalité en économie*, París, Maspero. (Tr. cast. *Racionalidad e irracionalidad en la economía*, México, Siglo XXI).
- (1970), Introducción a Marx K., *Sur les sociétés précapitalistes*, edit, por Godelier M., París, Éditions Sociales.
- (1971a), «Mythe et histoire: Réflexions sur les fondements de la pensée sauvage», *Annales*, numero especial «Histoire et structure», agosto, p., 541-568. (Tr. cast. en *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*, Madrid, Siglo XXI).
- (1971b), «Qu'est ce que définir une formation économique et sociale: l'exemple des Incas», *La Pensée*, 159, octubre, p. 99-106.
- (1973), *Horizons, trajets marxistes en anthropologie*, París, Maspero. (Tr. cast. *Economía...* op. cit.).
- GODFREY H. (1958a), «A comparison of Sockeye saimon catches et rivers Inlet and Skeena rivers, B. C., with particular reference to age at maturity», *Journal of the Fisheries Research Board of Canada*, 15, p. 331-354.
- (1958b), «Comparison of the index of return for several stocks of British Columbia salmon to study variations in survival», *Journal of the Fisheries Research Board of Canada*, 15, p. 891-908.
- GOLDMAN Irving (1937), «The Kwakiutl of Vancouver Island», en Mead M. (ed.), *Co-operation and Competition Among Primitive Peoples*, New York, McGraw-Hill.
- GOODFELLOW D. M. (1939), *Principles of Economic Sociology*, Londres, Routledge.
- Gordon R. A. (1964), «Institutional elements in contemporary economics», en Dorfman J. et al., *Institutional Economics: Veblen, Commons and Mitchell Reconsidered*, Berkeley, Calif., University of California Press, p. 123-147.
- GOULDNER Alvin (1959), «Reciprocity and autonomy in functional theory», en Gross Llewellyn (ed.), *Symposium on Sociological Theory*, New York, Harper and Row, p. 241-266.
- (1960), «The norm of reciprocity: a preliminary statement», *American Sociological Review*, 25, p. 161-178.
- GOUROU P. (1951), *Notice de la carte de la densité de la population au Congo belge et au Ruanda-Urundi*, Bruselas, Institut Royal Colonial Belge.
- (1955), *La densité de la population rurale du Congo belge*, etc., Bruselas, Acad. Roy. Sci. Col. Mem., 3, p. 8-21.
- GRAMPP William D. (1948), «Adam Smith and the economic man», *Journal of Political Economy*, 61, p. 315-336.
- GRAVEL Fierre B. (1962), *The Play for Power: Description of a Community in Eastern Ruanda*, Ann Arbor, Mich., Department of Anthropology, University of Michigan, Ph. D. Thesis.
- GRAY Robert F. (1960), «Sonjo bride-price and the question of African 'wife purchase'», *American Anthropologist*, 62, p. 34-57.
- GRUNBERG Emile (1957), «Notes on the verifiability of economic laws», *Philosophy of Science*, 24, p. 337-348.
- (1967), «Some methodological observations on macro-economics», *Konjunkturpol*, 13, p. 23-41.
- GUERRA Y SÁNCHEZ R. (1964), *Sugar and Society in the Caribbean*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- GUITERAS-HOLMES C. (1961), *Perils of the Soul: The World View of a Tzotzil Indian*, New York, Free Press.
- GULLIVER P. H. (1951), *A Preliminary Survey of the Turkana*, Capetown, School of African Studies.
- (1955), *The Family Herds: A Study of Two Pastoral Tribes in East Africa, the Jie and Turkana*, Londres, Routledge.
- HAGEN Evarett E. (1961), «Analytical models in the study of social systems», *American Journal of Sociology*, LXII, septiembre, p. 144-151.
- (1962), *On the Theory of Social Change*, Homewood, Ill., Dorsey Press.
- HAIRE M. (ed.) (1959), *Modern Organization Theory*, New York, Wiley.
- HALL A. D. y FAGEN R. E. (1956), «Definition of system», en *General Systems*, 1, p. 1-28.
- HAMMOND P. B. (1972), *An Introduction to Cultural and Social Anthropology*, New York, Macmillan.

- HARRIS D. S. R. (1969), «Ucko and Dimbleby», *Domestication and Exploitation of Plants and Animals*, Londres, Duckworth.
- HARRIS Marvin (1959), «The economy has no surplus?», *American Anthropologist*, 61, p. 185-200.
- (1968), *The Rise of Anthropological Theory*, New York, Cromwell.
- HARRIS C. Lowell (1959), *The American Economy*, Homewood, Ill., Irwin.
- HART C. W. M. (1931), «Personal names among the Tiwi», *Oceania*, 1, p. 280-290.
- (1954), «The sons of Turimpi», *American Anthropologist*, 56, p. 242-261.
- HART C. W. M. y PILLING Arnold R. (1960), *The Tiwi of North Australia*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- HAYLEY F. A. (1923), *A Treatise on The Laws and Customs of the Sinhalese*, Colombo.
- HAZELHURST L. W. (1966), *Entrepreneurship and the Merchant Castes in a Punjabi City*, Durham, N. C., Duke University Press.
- HEILBRONER Robert L. (1966), «Is economic theory possible?», *Social Research*, 33, p. 272-294.
- HEIMANN Eduard (1948), *History of Economic Doctrine*, New York-Oxford. (Tr. cast. *Historia de las doctrinas económicas*, Buenos Aires, Arayú).
- HEMPEL Carl (1959), «The logic of functional analysis», en Gross Llewellyn (ed.), *Symposium on Sociological Theory*, Evanston, Ill., Harper and Row, p. 271-302.
- (1965), «Typological methods in the natural and social sciences», en *Aspects of Scientific Explanation and Other Essays in the Philosophy of Science*, New York, Free Press, p. 155-171.
- HENDERSON Lawrence J. (1937), *Pareto's General Sociology*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- HERSKOVITS Melville J. (1938), *Dahomey: An ancient West African Kingdom*, New York, Augustin.
- (1940), *The Economic Life of Primitive Peoples*, New York., Knopf.
- (1941), «Economics and anthropology: a rejoinder», *Journal of Political Economy*, 49, p. 269-278.
- (1948), *Man and His Works*, New York, Knopf. (Tr. cast. *El hombre y sus obras*, México, F.C.E.).
- (1952), *Economic Anthropology*, New York, Knopf. (Tr. cast. *Antropología económica*, México, F.C.E.).
- HICKS J. R. (1939), *Value and Capital*, Oxford, Clarendon Press. (Tr. cast. *Valor y capital*, México, F.C.E.).
- HIGGINS Benjamin (1947), «The economic man and economic science», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 13, p. 587-593.
- (1959), *Economic Development*, New York, Norton.
- HILL P. (1956), *The Gold Coast Cocoa Farmer, A Preliminary Survey*, New York-Oxford.
- (1963), *Migrant Cocoa Farmers of Southern Ghana*, Cambridge, University Press.
- HOAR W. S. (1951), «The chum and pink salmon fisheries of British Columbia 1917-1947», *Fisheries Research Board of Canada, Bulletin*, 90.
- HOGGIN H. Ian (1951), *Transformation Science*, Londres, Routledge and Kegan Paul.
- HOLMBERG Allan R. (1969), *Nomads of the Long Bow*, Garden City, N. Y., The Natural History Press.
- HOMANS G. B. (1950), *The Human Group*, New York, Harcourt.
- (1953), «Status among clerical workers», *Human Organization*, 12, p. 5-10.
- (1958), «Social behavior as exchange», *American Journal of Sociology*, 63, p. 597-606.
- (1961), *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York, Harcourt.
- HONIGMAN John J. (1949), «Incentives to work in a Canadian Indian community», *Human Organization*, 8, 4, p. 23-28.
- HOPKINS Terence K. (1957), «Sociology and the substantive view of the economy», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press.
- HOSELITZ Bert F. (1960), *Sociological Aspects of Economic Growth*, New York, Free Press.
- HOWLAND Rowe J. (1964), «Ethnography and ethnology in the sixteenth century», *Kroeber Anthropological papers*, 30, p. 1-19.
- HSU Francis L. (1964), «Rethinking the concept 'primitive'», *Current Anthropology*, 5/3, junio, p. 169-178.
- HUNTINGFORD G. W. B. (1950), *Nandi Work and Culture*, Londres, Colonial Office.
- (1953), *The Southern Nilo-Hamites*, Londres, International African Institute, Ethnographic Survey of Africa.
- HUTCHISON T. W. (1938), *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, Londres, Macmillan.
- (1964), «Positive» *Economics and Policy Objectives*, Cambridge, Harvard University Press.
- IVENS W. C. (1927), *Melanesians of the Southeast Salomon Island*, Londres, Kegan Paul, Trench, Trubner.
- JACK R. Logan (1921), *Northmost Australia*, Londres, Simpkin, Marshall, Hamilton, Kent, vol. 2.
- JUNOD H. A. (1927), *The Life of a South African Tribe*, Londres, Macmillan.
- KABERRY, Phylis M. (1939), *Aboriginal Woman, Sacred and Profane*, Londres, Biakiston.
- KATONA George (1964), «Rational behavior and economic behavior», en Gore William J. y Dyson J. W. (eds.), *The Making of Decisions: A Reader in Administrative Behavior*, New York, Free Press, p. 51-63.
- KENYATTA Jomo (1953), *Facing Mount Kenya: The Tribal Life of the Gikuyu*, Londres, Secker and Warburg.
- KEYFITZ N. (1959), «The interlocking of social and economic factors in Asian development», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 25, p. 3446.
- KEYNES John Maynard (1926), *The End of Laissez-Faire*, Londres, Hogarth.
- (1936), *The General Theory of Employment, interest and Money*, New York, Harcourt. (Tr. cast. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, F.C.E.).
- KEYNES John Neville (1897), *The Scope and Method of Political Economy*, 2ª ed., Londres.
- KLUCKHOHN Clyde (1950), Review of *Human Behavior and the Principle of Least Effort*, G. K. Zipf, *American Anthropologist*, 52, p. 268-270.
- KNIGHT Frank H. (1933), *The Economic Organization*, Chicago Ill.
- (1941), «Anthropology and economics», *Journal of Political Economy*, 49, p. 247-268.
- (1951), *The Economic Organization*, New York, Augustus M. Kelley.
- (1960), «Anthropology and economics», en Herskovits, Melville J., *Economic Anthropology*, New York, A. Knopf, apéndice 1, p. 508-523.
- KOPPERS Pater W. (s. d.), «Die ethnologische Wirtschaftsforschung», *Anthropos*, 10, p. 611-651.
- (1916), «Die ethnologische Wirtschaftsforschung, (continued) *Anthropos*, 11, p. 971-10179.
- KOVALEVSKI M. M. (1890), *Tableau des origines et de l'évolution de la famille et de la propriété*, Lorenska Stiftelse, 2.

- KRUPP Sherman Roy (1964), *Pattern in Organization Analysis. A Critical Examination*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- (1965), «Equilibrium theory in economics and in functional analysis as types of explanation», en *Functionalism in the Social Sciences*, Filadelfia, Pen., The American Academy of Political and Social Science, Monograph No. 5.
- (1966a), «Types of controversy in economics», en Krupp S. R. (ed.), *The Structure of Economic Science*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, p. 39-52.
- (ed.) (1966b), *The Structure of Economic Science*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- KRUPP Sherman y SHNEIDER Eugene (1964), «An illustration of the use of analytical theory in sociology: the application of the economic theory of choice to non-economic variables», artículo leído en la reunión anual de la American Sociological Association, Montreal, septiembre 1.
- LA FONTAINE J. S. (1959), «The Gisu of Uganda», *Ethnographic Survey of Africa*, East Central Africa, Parte X, Londres, International African Institute.
- LAMBTON A. K. S. (1953), *Landlord and Peasant in Persia*, Londres-Oxford.
- LASSWELL Harold (1948), *Power and Personality*, New York, Norton.
- LAWRANCE J. C. D. (1957), *The Iteso*, Londres-Oxford.
- LEACH E. R. (1954), *Political Systems of Highland Burma*, Cambridge, Mass., Harvard University Press. (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Anagrama).
- (1960), «The Sinhalese of the dry zone of Northern Ceylon», en Murdock George P. (ed.), *Social Structure in Southeast Asia*, Chicago, Ill., Quadrangle Books for Viking Fund Publications in Anthropology, p. 116-127.
- LECLAIR Edward E., Jr. (1953), *Economic Values in Nonliterate Cultures*, Ph. D. dissertation, Ann Arbor, Mich., University Microfilms.
- (1959), «A minimal frame of reference for economic anthropology», artículo presentado en el Workshop in Economic Anthropology, Chicago, Ill., septiembre.
- (1960), «A new-approach to economic anthropology», artículo leído en la 59.ª reunión anual de la American Anthropological Association, Minneapolis, Minn., noviembre.
- (1962), «Economic theory and economic anthropology», *American Anthropologist*, 64, p. 1179-1203.
- LECLAIR E. y SCHNEIDER H. (1967), *Economic Anthropology*, New York, Holt, Rinehart.
- LEEDS Anthony (1961), «Yaruro incipient tropical forest horticulture possibilities and limits», *Anthropologica*, 10, Caracas.
- LEFEBVRE G. (1971), *La naissance de l'historiographie moderne*, Paris, Flammarion, reed.
- LEFTWICH R. H. (1966), *The Price System and Resource Allocation*, 3.ª ed., New York, Holt, Rinehart and Winston.
- LEROI-GOURHAN A. (1964), *Le geste et la parole*, Paris, Albin Michel, t. I.
- LESTER R. A. (1946), «Shortcomings of marginal analysis for wage-employment problems», *American Economic Review*, 36, p. 63-82.
- LEVI-STRAUSS Claude (1944), *The Social and Psychological Aspects of Chieftainship in a Primitive Tribe: The Nambikuara*, Transactions of the New York Academy of Sciences, Series 2, VII, No. 1.
- (1947), *Les structures élémentaires de la parenté*, Paris, Presses Universitaires de France. (Tr. cast. *Las estructuras elementales del parentesco*, Buenos Aires, Paidós).
- (1958), *Anthropologie structurale*, Paris, Plon. (Tr. cast. *Antropología estructural*, Buenos Aires, Eudeba).
- (1961), *Entretiens avec Georges Charbonnier*, Paris, Plon. (Tr. cast. *Arte, lenguaje, etimología*, Buenos Aires, Siglo XXI).
- (1962a), *Le totémisme aujourd'hui*, Paris, Presses Universitaires de France. (Tr. cast. *El totémismo en la actualidad*, México, F.C.E.).
- (1962b), *La pensée sauvage*, Paris, Plon. (Tr. cast. *El pensamiento salvaje*, México, F.C.E.).
- (1962c), «Les limites de la notion de structure en ethnologie», en Bastide Roger (ed.), *Sens et usages du terme structure*, Paris, La Haya, Monton.
- (1966), *Du miel et des cendres*, Paris, Plon. (Tr. cast. *De la miel a las cenizas*, México, Siglo XXI).
- LEVY Marion J., Jr. (1952), *The Structure of Society*, Princeton N. J., Princeton University Press.
- LEWIS W. A. (1954), *The Theory of Economic Growth*, Londres, G. Allen.
- LINTON Ralph (1940), «A neglected aspect of social organization», *American Journal of Sociology*, 45.
- LOUNSBURY Floyd G. (1964), «A formal account of the Crow and Omahatype kinship terminologies», en Goodenough Ward H. (ed.), *Explorations in Cultural Anthropology: Essays in Honor of George Peter Murdock*, New York, McGraw-Hill, p. 351-393.
- LOWE Adolph (1936), «Economic analysis and social structure», *Manchester School of Economics and Social Studies*, 7, p. 18-37.
- MACFIE A. L. (1949), «What kind of experience is economizing?», *Ethics* 60, p. 14-34.
- MACHLUP Fritz (1946), «Marginal analysis and empirical research», *American Economic Review*, 36, p. 519-534.
- (1963), *Essays in Economic Semantics*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- MAINE Sir. H. s. (1861), *Ancient Law*, Londres, John Murray, cap. 8: «The early history of property», p. 244-303. MAIR L. P. (1934), *An African People in the Twentieth Century*, Londres, Routledge.
- (1940), *Native Marriage in Buganda*, International Institute of African Languages and Cultures, Memorandum No. 19, Londres-Oxford.
- (1953), «African marriage and social change», en Phillips Arthur (ed.), *Survey of African Marriage and Family Life*, Londres-Oxford.
- MALCOLM D. W. (1953), *Sukumaland*, Londres-Oxford.
- MALINOWSKI B. (1902), «The economic aspect of the Intichiuma ceremonies», *Festschrift tillägnad*, Helsingfors, Eduard Westermarck.
- (1915), «The Mailu», en *Transactions of the Royal Society of South Australia*, 4, p. 612-629.
- (1920), «Kula, circulating exchange of valuables in the archipelagoes of eastern New Guinea», *Man*, julio.
- (1921), «The primitive economics of the Trobriand Islanders», *Economic Journal*, 31, p. 1-16.
- (1922, 1961), *Argonauts of the Western Pacific*, Londres, Routledge (New York, Dutton, 1932, 1961), (Tr. cast. *Los argonautas del Pacífico occidental*, Barcelona, Península).
- (1926), *Crime and Custom in Savage Society*, Londres, Routledge; New York, Harcourt, (Tr. cast. *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje*, Barcelona, Ariel).
- (1937), «Anthropology as the basis of social sciences», en Cattell, Cohen y Travers (eds.), *Human Affairs*, Londres, Macmillan.
- MALO David (1903), «Hawaiian antiquities», *Hawaiian gazette*, Honolulu.

- MARINER W. (1821), *An Account of the Tongan Islands in the South Pacific Ocean*, 3.^a ed., edit. por Martin John, Edimburgo, Constable, vol. I, p. 213-214.
- MARSCHAK J. y ANDREWS W. H. Jr. (1944), «Random simultaneous equations and the theory of production», *Econometrica*, 12, p. 143-205.
- MARSHALL Alfred (1920), *Principles of Economics*, div. ed. de 1890 a 1920, Londres, Macmillan. (Tr. cast. *Principios de economía*, Madrid, Aguilar).
- MARSHALL Thomas Elizabeth (1959), *The Harmless People*. New York, Knopf.
- MARTIN Anne (1957), «How economic theory may mislead», *British Journal for the Philosophy of Science*, 8, p. 225-236.
- (1964), «Empirical and a priori in economics», *British Journal for the Philosophy of Science*, 15, p. 123-136.
- MARWICK Brian Allan (1940), *The Swazi*, Cambridge.
- MARX K., *El Capital*.
- (1957), *Contribución a la crítica de la economía política*, «Introducción».
- MASSELL Benten F. (1963), «Econometric variation on a theme by Schneider», *Economic Development and Cultural Change*, 12, p. 34-41.
- MASSEY Gerald J. (1965), «Professor Samuelson on theory and realism: comment», *American Economic Review*, 55, p. 1155-1163.
- MAURER G. L. von (1854), *Einleitung zur Geschichte der Mark-Hof-Dorf und Stadtverfassung und der öffentlichen Gewalt*, Munich.
- MAUSS Marcel (1925, 1954), *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Society*, New York, Free Press. (Tr. cast. en *Sociología y Antropología*, Madrid, Tecnos).
- MAYEE Hans (1950), «Untersuchungen zu dem Grundgesetze der wirtschaftlichen Wertrechnung», *Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik*.
- MAYER Philip (1950), *Gusii Bridewealth Law and Custom*, Rhodes-Livingstone Papers, No. 18, Londres-Oxford.
- MCKIM Mariot y COHN B. C. (1958), «Networks and centers in the integration of civilization», *Journal of Social Research*, Ranchi Bihar, India, 1/1,
- MCNETTING R. (1971), *The Ecological Approach in Cultural Study*, a McCaleb module in Anthropology.
- MEAD Margaret (1937), «Interpretive statement», en Mead M. (ed.), *Co-operation and Competition among Primitive Peoples*, New York, McGraw-Hill.
- MEADE J. E. (1948), «Planning without prices», *Economica*, 15.
- MEDNICK L. (1960), «Memorandum on the use of primitive», *Current Anthropology*, septiembre-noviembre, p. 441-445.
- MEILLASSOUX C. (1964), *L'anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire*, Paris-La Haya, Mouton, 2.^a parte.
- MELITZ Jack (1965), «Friedman and Machlup on the significance of testing economic assumptions», *Journal of Political Economy*, 63, p. 37-60.
- MENDERHAUSEN T. (1938), «On the significance of professor Douglas' production function», *Economica*, 6, p. 143-154.
- MENGER Karl, *Grundsetze der Volkswirtschaftslehre*.
- MERTON R. K. (1949), *Social Theory and Social Structure. Toward the Codification of Theory and Research*, New York, Free Press.
- (1957), *Social Theory and Social Structure*, ed. rev., New York, Free Press. (Tr. cast. *Teoría y estructura sociales*, México, F.C.E.).
- MIDDLETON J. F. M. (1953), *The Kikuya and the Kamba of Kenya*, Londres, International African Institute.
- MILL John Stuart (1844), *Unsettled Questions of Political Economy*, Londres, J. W. Parker.
- MILLER James G. (1955), «Toward a general theory for the behavioral sciences», *American Psychologist*, 10, p. 515-551; reimpr. en White Leonard (ed.), *The State of the Social Sciences*, Chicago, Ill., University of Chicago Press.
- MIRSKY E. (1937), «The Eskimo of Greenland», en Mead Margaret, *Co-operation and Competition among Primitive Peoples*, New York, McGraw-Hill Book.
- MISES Ludwig von, *Die Gemeinwirtschaft*. (Tr. cast. *Teoría del dinero y crédito*, Barcelona, Zeus).
- MITCHELL Wesley C. (1949), *Lecture Notes on Types of Economic Theory*, New York, Kelley.
- MOORE W. E. (1955a), *Economy and Society*, New York, Random House.
- (1955b), «Labor attitudes toward industrialization in underdeveloped countries», *American Economic Review*, 45, p. 156-165.
- MOOS S. (1945), «Laissez-faire planning and ethics», *Economic Journal*, 55, p. 17-27.
- MORGAN L. (1877), *Ancient Society*, New York, Holt. (Tr. cast. *La sociedad primitiva*, Madrid, Ayuso).
- MUKERJEE Radhakamal (1921), *Principles of Comparative Economics*, Vol. I, — (1922), *Principles of Comparative Economics*, Vol. II, Londres.
- MURDOCK G. P. (1937), «Correlation of matrilineal and patrilineal institutions», *Studies in the Science of Society presented to A. G. Keller*, New Haven Conn., Yale University Press.
- (1949), *Social Structure*, New York, Macmillan.
- MYRDAL Gunnar (1944), *An American Dilemma*, New York, Harper and Row.
- (1957), *Rich Lands and Poor*, New York, Harper and Row.
- (1958), *Value in Social Theory*, Londres, Routledge.
- NADEL S. F. (1942), *A Black Byzantium*, Londres-Oxford.
- NAGEL E. (1961), *The Structure of Science*, New York, Harcourt. (Tr. cast. *La estructura de la ciencia*, Buenos Aires, Paidós).
- (1963), «Assumptions in economic theory», *American Economic Review*, 53, p. 211-219; Papers and Proceedings of the 75th Annual Meeting of the American Economic Association (1962).
- NASH June (1960), «Protestantism in an Indian village in the Western highlands of Guatemala», *The Alpha Kappa Delta*, 20/1.
- NASH Manning (1958), *Machine Age Maya*, New York, Free Press, and American Anthropological Association Memoir 87.
- (1959), «Some social and cultural aspects of economic development», *Economic Development and Cultural Change*, 7, p. 137-150.
- (1961), «The social context of economic choice in a small society», *Man* 219, p. 186-191.
- (1965), *The Golden Road to Modernity*, New York, Wiley.
- (1966), *Primitive and Peasant Economic Systems*, San Francisco, Calif., Chandler.
- (1967), Reply to the review *Primitive and Peasant Economic System* by Manning Nash, *Current Anthropology*, 8, p. 249-250.
- NEALE Walter C. (1957), «Reciprocity and redistribution in the Indian village», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W., *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press.
- (1959), «Discussion of problems of economic development in non-industrialized areas», *Journal of Economic History*, 19, p. 525-527.
- (1962), «On defining 'labor' and 'services' for comparative studies» *American Anthropologist*, 64, p. 1300-1307.
- NEAVE Ferris (1953), «Principles affecting the size of pink and chum salmon populations in British Columbia», *Journal of the Fisheries Research Board of Canada*, 9, p. 450-491.

- (1958). «Stream ecology and production of anadromous fish», en Larkin P. A. (ed.), *The Investigation of Fish-Power Problems — A Symposium held at the University of British Columbia, April 28 and 30, 1951*, Vancouver, U. B. C. Institute of Fisheries.
- NEWCOMB T. M. (1956), «The prediction of interpersonal attraction», *American Psychologist*, 11, p. 575-586.
- NICOLAI H. (1952), *Problèmes du Kwamgo*, *Bulletin de la Société Belge d'Etudes Géographiques*, 25.
- NICOLAI N. y JACQUES J. (1954), *La transformation du paysage congolais par chemin de fer, L'exemple du B. C. K.*, Acad. Roy. Sci. Col. Bruselas, Sect. des Sci. Natu. et Mem. in 8°, XXIV, L.
- NORTHROP F. S. G. (1948), *The Logic of the Sciences and Humanities*, New York, Macmillan.
- OLIVER Douglas L. (1949), *Economic and Social Uses of Domestic Pigs in Siuai Southern Bougainville, Salomon Islands*, Papers, Peabody Museum of American Ethnology and Archeology, XXXIX/4.
- (1955), *A Salomon Island Society*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- OLSON Ronald L. (1940) «The social organization of the Haisla of British Columbia», *Anthropological Records*, 2.
- ORANS Martin (1966), «Surplus», *Human Organization*, 25/1, p. 24-32.
- OUTRAM D. H. (1956), *Amount of Herring Spawn Deposited in British Columbia Coastal Water in 1956*, Fisheries Research Board of Canada, Pacific Biological Station, Nanaimo, B. C., Circular 42.
- (1957), *Extent of Herring Spawning in British Columbia in 1957*, Fisheries Research Board of Canada, Pacific Biological Station, Nanaimo, B. C., Circular 46.
- (1958), *The 1958 Herring Spawn Deposition in British Columbia Coastal Water*, Fisheries Research Board of Canada, Pacific Biological Station, Nanaimo, B. C., Circular 50.
- PARETO Vilfredo, *Cours d'économie politique*.
- PARSONS Talcott (1934), «Some reflections on 'The nature and significance of economics'», *Quarterly Journal of Economics*, 47, p. 522-529.
- (1935), «Sociological elements in economic thought», *Quarterly Journal of Economics*, 49.
- (1949), *The Structure of Social Action*, New York, Free Press.
- (1951), *The Social System*, New York, Free Press. (Tr. cast. *El sistema social*, Madrid, Rev. de Occidente).
- PARSONS T. y SHILS E. A. (1951), *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- PARSONS T., BALES R. F. y SHILS E. (1953), *Working Papers in the Theory of Action*, New York, Free Press, (tr. cast. *Apuntes sobre la teoría de la acción*, Buenos Aires, Amorrortu).
- PARSONS T. y BALES R. F. (1954), *Family, Socialization and Interaction Process*, New York, Free Press.
- PARSONS, T. y SMELSER N. (1956), *Economy and Society*, New York, Free Press.
- PAULME Denise (1940), *Organisation sociale des Dogon*, Paris.
- PEARSALL Marion (1947), «Distributional variation of bride-wealth in the East African cattle area», *Southwestern Journal of Anthropology*, 3, p. 15-31.
- PEARSON Harry W. (1957a), «Parsons and Smelser on the economy», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, p. 307-319. (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Barral).
- (1957b), «The economy has no surplus: critique of a theory of development», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, p. 320-341.
- (1957c), «The secular debate on economic primitivism», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, p. 3-11.
- PHILLIPS Arthur (1953), «Marriage laws in Africa», en Phillips Arthur (ed.), *Survey of African Marriage and Family Life*, Londres-Oxford.
- PIDDOCKE Stuart (1965), «The Potlatch system of the Southern Kwakiutl: a new perspective», *Southwestern Journal of Anthropology*, 21, p. 241-264.
- PIGOU A. C. (1935), «The need for money in voluntary private dealings», en *Economics of Stationary States*, Londres, Macmillan.
- (1962), *Economics of Welfare*, 4ª ed., Londres, Macmillan. (Tr. cast. *La economía del bienestar*, Madrid, Aguilar).
- POLANYI Karl (1944), *The Great Transformation*, New York, Holt, Rinehart and Winston (Boston, Beacon Press, 1957).
- (1947), «Our obsolete market mentality», *Commentary*, 13, p. 109-117.
- (1953, 1959), «Anthropology and economic theory», en Fried Morton, *Readings in Anthropology*, New York, Cromwell, 1959, vol. II, p. 161-184 (título original: «Semantics of general economic history», en Columbia University Research Project on *Origins of Economic Institutions*).
- (1957a), «Aristotle discovers the economy», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, p. 64-94.
- (1957o), «The economy as instituted process», en Polanyi K., Arensberg C. W. y Pearson H. W. (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press, p. 243-270.
- (1957c), *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*, Boston, Mass., Beacon Press.
- POLANYI K., ARENSBERG C. W. et PEARSON H. W. (eds.) (1957), *Trade and Market in the Early Empires*, New York, Free Press. (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Barral).
- POLANYI K. y ROTSTEIN A. (1966), *Dahomey and the Slave Trade*, Seattle, Wash., University of Washington Press.
- POSPISIL Leopold (1963a), *Kapauku Papuan Economy*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- (1963b), *The Kapauku Papuans of West New Guinea*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- PRINS A. H. J. (1952), *The Coastal Tribes of the North-Eastern. Bantu*, Londres, International African Institute.
- PUU Tõnu (1967), «Some reflections on the relation between economic theory and empirical reality», *Swedish Journal of Economics*, 69, p. 85-114.
- QURESHI Anwar IqbalQ (1945), *Islam and the Rate of Interest*, Lahore.
- RADCLIFFE-BROWN (1913), «Three tribes of Western Australia», *J.A.I.*, 63, p. 143-194B.
- (1929), «Bride-price, earnest or indemnity», *Man*, 29, p. 131-132.
- (1930-1931), «The social organization of Australian tribes», *Oceania Monographs*, No. 1.
- (1935), «On the concept of function in social science», *American Anthropologist*, 37, p. 394-402; reimpr. en Radcliffe-Brown A. R., *Structure and Function in Primitive Society: Essays and Addresses*, New York, Free Press.
- (1949), «White's view of a science of culture», *American Anthropologist*, 51, p. 503-512.
- (1950), «Introduction», en Radcliffe-Brown A. R. y Forde Daryll (eds.),

- African Systems of Kinship and Marriage*, Londres-Oxford (Tr. cast. en preparación, Barcelona, Anagrama).
- (1952a), «On social structure», en *Structure and Functions in Primitive Society*, New York, Free Press; reimpr.: *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 1940, vol. LXX.
- (1952b), *Structure and Function in Primitive Society, Essays and Addresses*, New York, Free Press. (Tr. cast. *Estructura y Función en la sociedad primitiva*, Barcelona, Península).
- RADFORD Richard A. (1945), «The price system in a prison camp», *Economica*, noviembre, p. 189-201.
- RAGLAN Lord (1931), «Bride price», *Man*, 31.
- RAZI Imam (s. d.), *Tafsir Kabir*, El Cairo, citado en Qureshi A. I., *Islam and the Rate of Interest* Lahore, 1945.
- READ K. Z. (1959), «Leadership and consensus in a New Guinea society», *American Anthropologist*, 61.
- REDER M. W. (1943), «An alternative interpretation of the Cobb-Douglas function», *Econometrica*, 11, p. 259-264.
- RICARDO David (1317, 1933), *Principles of Political Economy and Taxation*, New York, Dutton. (Tr. cast. *Principios de economía, política y tributación*, México, F.C.E.).
- RICHARD A. I. (1939), *Land, Labor and Diet in Northern Rhodesia*, Londres-Oxford.
- RIECKEN H. W. y HOMANS G. C. (1954), «Psychological aspects of social structure», y Lindzey G. (ed.), *Handbook of Social Psychology*, Cambridge, Mass., Addison-Wesley.
- ROBBINS Lionel (1932, 1935), «The subject matter of economics», en *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, Macmillan; New York, St. Martin's.
- (1947), *The Subject Matter of Economics*, cap. 1.
- ROLL Eric (1937), *Elements of Economic Theory*, Londres-Oxford.
- ROSCOE John (1911), *The Baganda: an Account of their Native Customs and Beliefs*, Londres, Macmillan.
- ROSTLUND Erhard (1952), *Freshwater Fish and Fishing in Native North America*, University of California Publications in Geography, 9.
- ROTTENBERG Simon (1958), «Review of *Trade and Market in the Early Empires*», *American Economic Review*, 48, p. 675-678.
- ROTWEIN Eugene (1959), «On the methodology of positive economics», *Quarterly Journal of Economics*, 73, p. 554-575.
- RYAN B. (1953), *Cast in Modern Ceylon*, New Brunswick, N.J., Rutgers University Press.
- SAHLINS Marshall D. (1960), «Political power and the economy in primitive society», en Carneiro R. y Dole G. (eds.), *Essays in the Science of Culture*, New York, Crowell.
- (1962), «Review of *Sociological Aspects of Economic Growth* by Bert Hoselitz», *American Anthropologist*, 64, p. 1063-1073.
- (1963a), «Poor man, rich man, big man; political types in Melanesia and Polynesia», *Comparative Studies in Society and History*, 5/3, abril p. 285-303.
- (1963b), «On the sociology of primitive exchange», en *The Relevance of Models for Social Anthropology*, Association of Social Anthropologists Monographs, No. 1, Londres, Tavistock Publications, p. 139-227.
- (1965a), «Exchange value and the diplomacy of primitive trade», en *Proceedings of the American Ethnological Society*, Spring Meetings, Seattle, Wash., University of Washington Press, p. 95-129.
- (1965b), «On the sociology of primitive exchange», en Banton M. (ed.);

- The Relevance of Models for Social Anthropology*, A. S. M. Monographs, No. 1., New York, Praeger, p. 139-236.
- (1969), «Economic anthropology and anthropological economic», *Social Science Information* 8/5.
- (1972), *Stone Age Economies*, Chicago, Ill., Aldine.
- SALISBURY R. F. (1960), «Ceremonial exchange and political equilibrium», en *Proceedings of the 5th International Congress of Anthropological and Ethnological Sciences*, Paris, 2, p. 255-260.
- (1962), *From Stone to Steel* Melbourne, University of Melbourne Press.
- (1963a), «Anthropology and economics», en von Mering O. y Kasdan L. (eds.), *Anthropology and the Neighboring Disciplines*, Pittsburg, Pittsburg University Press.
- (1968b), «Trade and markets», in *Encyclopedia of the Social Sciences*, p. 118-122.
- (1970), *Vunamani: A Traditional Society in Economic Take-Off*, Berkeley, Calif., University of California Press.
- SAMUELSON Paul A. (1953), *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass., Harvard University Press. (Tr. cast. *Fundamentos del análisis económico*, Buenos Aires, El Ateneo).
- (1958), *Economics: An Introductory Analysis*, New York, McGraw-Hill.
- (1965), «Professor Samuelson on theory and realism: Reply», *American Economic Review*, 55, p. 1116-1172.
- (1943), *L'économique*, Paris, A. Colin.
- SANKOFF G. (1965), *The Organizational Factor in the Economic Development of Traditional and Peasant Societies*, M. A. tesis, McGill University.
- SAYLES Leonard (1958), *The Behavior of the Industrial Work Group*, New York, Wiley.
- SCHACHTER S. (1951), «Deviation, rejection and communication», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, p. 190-207.
- SCHACHTER S., ELLERSTON N., MCBRIDE D. y GREGORY D. (1951), «An experimental study of cohesiveness and productivity», *Human Relations* 4, p. 229-238.
- SCHAPERA I. (1937), *The Bantu-Speaking Tribes of South Africa*, Londres Routledge.
- (1953), *The Tswana*, Londres, International African Institute.
- SCHNEIDER D. M. (1953), «A note on bridewealth and the stability of marriage», *Man*, 53, p. 55-57.
- SCHNEIDER Harold K. (1953), *The Pakot (Suk) of Kenya with Special Reference to the Role of Livestock in their Subsistence Economy*, Publicación No. 7064, Ann Arbor, Mich., University Microfilms.
- (1959), «Pakot resistance to change», en Bascom William y Herskovits Melville J. (eds.), *Continuity and Change in African Cultures*, Chicago, Ill., University of Chicago Press.
- (1961), «Economies in East African aboriginal societies», artículo presentado en S.S.R.C. Conference on Indigenous and Induced Elements in the Economies of Subsaharan Africa, Northwestern University, noviembre (ver SCHNEIDER, 1964).
- (1964), «Economies in East African aboriginal society», en Herskovits Melville J. y Harwitz Mitchell (eds.), *Economic Transition in Africa*, Evanston, Ill., Northwestern University Press.
- (1970), *The Wahi Wanyaturu: Economies in an African Society*, Chicago, Ill., Aldine.
- SCHOEFFLER S. (1955), *The Failure of Economies: A Diagnostic Study*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- SCHÖNFELD, *Grenznutzen und Wirtschaftsrechnung*.

SCHUMPETER Joseph A. (1954), *History of Economic Analysis*, New York-Oxford, (Tr. cast. *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel).

— *Epochen der Methoden und Dogmengeschichte*, (Tr. cast. *Síntesis de la evolución de la ciencia económica y sus métodos*, Vilasar, Ed. de Occidente).

— *Wesen und Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*.

— (1965), «Is the history of economics a history of ideologies?», en Braybrooke D. (ed.), *Philosophical Problems in the Social Sciences*, New York, Macmillan, p. 108-118.

SCHUPACK Mark B. (1962), «The predictive accuracy of empirical demand analysis», *Economic Journal*, 72, p. 550-575.

SELIGMAN C. G. (1910), *The Melanesians of British New Guinea*, Londres, Cambridge University Press.

SERVICE Elman (1966), *The Hunters*, Englewood Cliffs, N. Y., Prentice-Hall.

SHARP R. Lauriston (1939), «Tribes and totemism in Northeast Australia», *Oceania*, 8, p. 254-275.

— (1943), «Notes on Northeast Australian totemism», *Studies in the Anthropology of Oceania and Asia*, artículos del Peabody Museum of American Archeology and Ethnology, 20, p. 66-71.

— (1952), «Steel axes for stone-age Australians», *Human Organization*, 11, verano, p. 17-22.

SHEA Thomas W. Jr. (1959), «Barriers to economic development in traditional societies: Malabar, a case study», *Journal of Economy History*, 19, p. 504-522.

SHEDDICK U.G.J. (1953), *The Southern Sotho*, Londres, International African Institute.

SHILS Edward (1948), «Some remarks on 'The theory of social and economic organization', by Max Weber», *Economica*, 15, p. 36-50.

SICK E. von (1916), «Die Wanianturu Walimi», en *Baessler Archiv*, 5, p. 25-26.

SKINNER B. F. (1953), *Science and Human Behavior*, New York, Macmillan. (Tr. cast. *Ciencia y conducta humana*, Barcelona, Fontanella).

SLOTKIN J. S. (1965), *Readings in Early Anthropology*, Londres, Methuen.

SMELSER Neil J. (1959), «A comparative view of exchange systems», *Economic Development and Cultural Change*, 7, p. 173-182.

— (1963), *The Sociology of Economic Life*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.

SMITH Adam (1904), *Wealth of Nations*, Cannan's edition, Londres, Methuen. (Tr. cast. *La riqueza de las naciones*, México, F.C.E.).

SMITH Edwin W. y DALE A. M. (1920), *The Ila-Speaking People of Northern Rhodesia*, Londres, Macmillan.

SMITH J. A. y CHASE D. P. (1950), *The Ethics of Aristotle*, New York, Dutton.

SRAFFA P. (1970), *De la production des biens de production*, Paris, Dunod. (Tr. cast. *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Vilasar, Oikos-Tau).

STANNER W. E. H. (1962), «Foreword», en Salisbury R. F., *From Stone to Steel*, Melbourne, Melbourne University Press.

STEIN W. W. (1961), *Hualcan: Life in the Highland of Peru*, Ithaca, N. Y., Cornell University Press.

STEINER Franz, «Notes on comparative economics», *British Journal of Sociology* 5, p. 118-129.

STIGLER George J. (1946), *The Theory of Price*, New York, Macmillan.

— (1952), *The Theory of Price*, ed. rev., New York, Macmillan. (Tr. cast. *La teoría de los precios*, Madrid, Revista de Derecho Privado).

STONIER Alfred W. y HAGHE Douglas C., *A Textbook of Economic Theory*, 2ª ed., Londres, Longmans.

STREETEN Paul (1954), «Programs and prognosis», *Quarterly Journal of Economics*, 68.

STRIGL, *Die ökonomischen Kategorien und die Organisation der Wirtschaft*.

SURVEY RESEARCH CENTER (1953), *The White Collar Job*, Ann Arbor, Mich., University of Michigan.

SUTTLES Wayne (1960), «Affinal ties, subsistence, and prestige among the coast Salish», *American Anthropologist*, 62, p. 295-305.

TAMBAH S. J. (1958), «The structure of kinship and its relationship to land possession and residence in Pata Dumbara, Central Ceylon», *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 88, p. 21-44.

TAUSSING Frank W. (1896), *Wages and Capital*, New York, Appleton.

TAWNEY R. H. (1926), *Religion and the Rise of Capitalism*, New York, Harcourt. (Tr. cast. *La religión en el origen del capitalismo*, Buenos Aires, Dédalo).

TAX Sol (1937), «The municipios of the Midwestern Highland of Guatemala», *American Anthropologist*, 39, p. 423-444.

— (1953), *Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy*, Washington, D.C., Smithsonian Institution, of Social Anthropology, Publicación No. 16.

TAX Sol y MEDNICK Lois (1960), «'Primitive' peoples», *Current Anthropology*, 1, p. 441-444.

TERRAY E. (1969), *Le marxisme devant les sociétés primitives*, Paris, Maspéro.

THORNER D. (1964), «L'économie paysanne, concept pour l'histoire économique», *Annales*, mayo-junio, p. 417-432.

THRALL R. M., COOMRS C. H. y DAVIS R. L. (1954), *Decision Processes*, New York, Wiley.

THURNWALD Richard C. (1915), «Bánaro society, Social organization and kinship system of a tribe in the interior of New Guinea», *American Anthropological Association Memoirs*, 3, p. 253-391.

— (1932), *Economics in Primitive Communities*, Londres-Oxford.

TORDAY E. (1925), *On the Trail of the Bushongo*, Londres, Seeley, Service.

TURNBULL C. (1966), *Wayward Servants*, Londres, Eyre and Spottiswoode.

TURNER V. W. (1957), *Schism and Continuity in an African Society*, Manchester, Manchester University Press.

TYLOR E. B., *Researches into the Early History of Mankind and the Development of Civilization*, Londres.

UDY Stanley H. Jr. (1959), *Organization of Work*, New Haven, Conn., HRAF Press.

USHER About Payson (1920), *An Introduction to the Industrial History of England*, Boston, Houghton.

— (1949), «The significance of modern empiricism for history and economics», *Journal of Economic History*, 9, p. 137-155.

VANCOUVER George (1801), *A Voyage of Discovery to the North Pacific Ocean...*, vol. 2, Londres, John Stockdale.

VANDENPLAS A. (1947), *La température au Congo belge*, publ. Minist. colon.

VANSINA Jan (1954), «Les valeurs culturelles des Bushong», *Zaire*, 9, p. 900-910.

— (1956), «Migration dans la province du Kasai», *Zaire*, 10, p. 69-85.

— (1957), «L'Etat Kuba dans le cadre des institutions politiques africaines», *Zaire*, 11, p. p. 485-492.

VAYDA Andrew P. (1961), «A re-examination of Northwest Coast economic

- systems », *Transactions of the New York Academy of Sciences*, Series II, 23, p. 612-624.
- VEBLEN Thorstein (1899-1993), *The Theory of the Leisure Class*, New York, New American Library. (Tr. cast. *Teoría de la clase ociosa*, México, F.C.E.).
- WAGNER Günter (1956), *The Bantu of North Kavirondo*, Vol. II: *Economic Life*, Londres-Oxford.
- WALKER R. F. (1943), «The study of primitive economics», *Oceania*, 13, p. 131-142.
- WALTER Benjamin (1967), «The sociology of knowledge and the problem of objectivity», en Gross Llewellyn (ed.), *Sociological Theory: Inquiries and Paradigms*, New York, Harper and Row, p. 335-357.
- WATSON Donald Stevenson (1963), *Price Theory and Its Uses*, Boston Houghton Mifflin.
- WATSON William (1958), *Tribal Cohesion in a Money Economy*, Manchester, Manchester University Press.
- WEBER Max (1922, 1951), «Die 'Objektivität' sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis», in *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen, Mohr,
- (1923, 1950), *General Economic History*. (Tr. cast. *Historia económica general*, México, F.C.E.).
- (1930), *The Protestant Ethic and the Rise of Capitalism*. (Tr. cast. *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península).
- (1947), *Theory of Social and Economic Organization*, trad. por H. L. Henderson y Talcott Parsons, New York-Oxford.
- WICKETT W. P. (1958), «Review of certain environmental factors affecting the production of pink and chum salmon», *Journal of the Fisheries Research Board of Canada*, 15, p. 1103-1126.
- WIKE Joyce (1952), «The role of the dead in Northwest Coast culture», en Tax Sol (ed.), *Indian Tribes of Aboriginal America: Selected Papers of the XXIXth International Congress of Americanists*, Chicago, Ill, University of Chicago Press, p. 97-103.
- WILLEY G. R. (1962), «Mesoamerica», en Braidwood R. J. y Willey R. R. (eds.), *Courses toward Urban Life*, Chicago, Ill., Aldine.
- WILSON John A. (1951), *The Culture of Ancient Egypt*, Chicago, Ill., University of Chicago Press.
- WINTER E. H. (1956), *Bwamba: A Structural-Functional Analysis of a Patri-lineal Society*, Cambridge, W. Heffer.
- WITTFOGEL Karl A. (1957), *Oriental Despotism*, New Haven, Conn., Yale University Press. (Tr. cast. *El despotismo oriental*, Madrid, Guadarrama).
- WOLF Eric R. (1955), «Types of Latin American peasantry», *American Anthropologist*, 57, p. 452-459.
- (1964), *Anthropology*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall.
- (1966), *Peasants*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, p. 3-4, 57-58. (Tr. cast. *Los campesinos*, Barcelona, Labor).
- WOLF E. R. y MINTZ Sidney W. (1957), «Haciendas and plantations in Middle America and the Antilles», *Social and Economic Studies*, 6/3.
- WORKSHOP IN ECONOMIC ANTHROPOLOGY (1960), «Conference report», *Current Anthropology*, 1, p. 149-150.
- YALMAN N. «The flexibility of caste principles in a Kandyan community», *Cambridge Papers in Social Anthropology*, 2, p. 78-112.
- ZIFF George Kingsley (1949), *Human Behavior and the Principle of Least Effort*, Cambridge, Mass., Addison-Wesley.

Antropología y sociología en otras colecciones

Colección Argumentos

Barrington Moore Jr.

Poder político y teoría social

Paolo Caruso

Conversaciones con Lévi-Strauss, Foucault y Lacan

Claude Lévi-Strauss, Pierre Bordieu y otros

La teoría

Timothy Raison (ed.)

Los padres fundadores de la ciencia social

Raymond Bellour

El libro de los otros

(Conversaciones con Lévi-Strauss y otros)

E. R. Leach

Un mundo en explosión

Guías alfabéticas

Jean Duvignaud

La sociología

Ediciones de Bolsillo

Cathérine Backès-Clément

Lévi-Strauss. Presentación y antología de textos

Cuadernos Anagrama

E. R. Leach, *Lévi-Strauss, antropólogo y filósofo*; Claude Lévi-Strauss, *El oso y el barbero*

Claude Lévi-Strauss, *El futuro de los estudios del parentesco*

Oscar Lewis, *La cultura de la pobreza*; Oscar Lewis, K. S. Karol y Carlos

Fuentes, *Pobreza, burguesía y revolución*

Jean-Marie Vincent, *La metodología de Max Weber*; Max Weber, *Fundamentos metodológicos de la sociología*

Julián Pitt-Rivers, *Tres ensayos de antropología estructural*

Marco Ingrassio. Modelos socioeconómicos de Interpretación de la realidad latinoamericana: de Mariátegui a Gunder Frank

Rodolfo Stavenhagan, Ernesto Laclau, Ruy Mauro Marini, *Tres ensayos sobre América Latina*

Claude Lévi-Strauss, Melford E. Spiro, Kathleen Gough, *Polémica sobre el y la universalidad de la familia*

Claude Lévi-Strauss, *Estructuralismo y ecología*

Bruce G. Trigger, Friedrich Engels, *Sobre el origen del hambre*

Luc de Heusch. *El estructuralismo heterodoxo de Mary Douglas*; Mary Douglas, *Sobre la naturaleza de las cosas*

Maurice Godelier, *Funcionalismo, estructuralismo y marxismo*

Kent V. Flannery, *La evolución cultural de las civilizaciones*

Max Gluckman, Mary Douglas, Robin Horton, *Ciencia y brujería*

Maurice Zeitlin, *Propiedad y control: la gran corporación y la clase capitalista*

