

MANUAL DE ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

José Luis Molina. UAB, 2002

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
PRIMERA PARTE: BALANCE DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA	7
Capítulo I . LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA EN PERSPECTIVA	8
LA SOMBRA DE LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA	8
LA ECOLOGÍA Y SUS ESPECIES	14
LA VARIABLE GEOGRÁFICA	17
Capítulo II . ANTROPOLOGÍA Y ECONOMÍA	19
EL SIGNIFICADO DE LO “ECONÓMICO”	19
LA EMERGENCIA DE LA CATEGORÍA ECONÓMICA	21
<i>Aristóteles y los escolásticos</i>	21
<i>La Fisiocracia y la economía política</i>	24
<i>La economía clásica</i>	26
<i>La economía marxista</i>	32
<i>La economía neoclásica</i>	37
<i>Keynesianismo, Monetarismo, Neoinstitucionalismo</i>	40
EL CAMPO DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA	41
Capítulo III . ORIENTACIONES TEÓRICAS EN ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA	46
EL DEBATE FORMALISTAS-SUSTANTIVISTAS	46
<i>Argumentos formalistas</i>	47
<i>Argumentos sustantivistas</i>	48
ANTROPOLOGÍA Y ECOLOGÍA	52
<i>Determinismo ambiental versus posibilismo</i>	52
<i>Evolución cultural y adaptación</i>	55
<i>La ecología cultural</i>	56
APROXIMACIÓN NEOMARXISTA	65
<i>El marxismo estructural de Godelier</i>	66
<i>Meillassoux: el modo de producción doméstico.</i>	68
PROPUESTAS DE SÍNTESIS: GUEDEMAN	70
EL DEBATE DEL DESARROLLO	72
<i>La invención del subdesarrollo</i>	72
<i>La teoría de la dependencia</i>	73
<i>La involución capitalista</i>	76
Capítulo IV . ECONOMÍA INFORMAL Y EMPLEO	80
TEORÍAS SOBRE EL TRABAJO	81
<i>El mercado dual de trabajo</i>	81
<i>El “fin del trabajo”</i>	85
ECONOMÍA FORMAL Y ECONOMÍA INFORMAL	88
<i>Más allá del mercado</i>	91
<i>Los enclaves étnicos o las economías étnicas</i>	95
SEGUNDA PARTE: CONTRIBUCIONES SUSTANTIVAS DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA	99
Capítulo V . PRODUCCIÓN	100
ECOLOGÍA, TECNOLOGÍA, TRABAJO	100
<i>Ecología</i>	100
<i>Tecnología</i>	104
<i>Trabajo</i>	107
LAS ARTES DE SUBSISTENCIA	112
<i>La caza-recolección</i>	112
<i>La agricultura primitiva</i>	114

<i>El pastoreo</i>	116
<i>Tecnología y evolución</i>	119
Capítulo VI . LOS CAMPESINOS	122
SOCIEDADES TRADICIONALES E HISTORIA	122
LA COMUNIDAD CORPORATIVA	129
LA EXPLOTACIÓN CAMPESINA	132
Capítulo VII . DISTRIBUCIÓN	138
RECIPROCIDAD	138
REDISTRIBUCIÓN	142
INTERCAMBIO	146
<i>Comercio</i>	147
<i>Mercados</i>	149
<i>Economías Multicéntricas</i>	154
Capítulo VIII . MONEDA PRIMITIVA	158
OBJETOS MONETARIOS Y MONEDA PRIMITIVA	160
<i>La sal de los baruya</i>	161
<i>Conchas en la Norteamérica Indígena</i>	164
<i>Moneda de las Islas Palau y Yap</i>	165
<i>Moneda de la Isla Rossel</i>	169
<i>Cauris</i>	172
MONEDA DE USO GENERAL Y MONEDA DE USO ESPECIAL	174
LA MONEDA PRIMITIVA Y LA ECONOMÍA DE PRESTIGIO	176
UNA CLASIFICACIÓN DE LA MONEDA PRIMITIVA	180
Capítulo IX . CONSUMO	184
EL CONSUMO COMO PROCESO SOCIAL	184
<i>El consumo ostensible</i>	189
<i>Habitus, gusto y distinción</i>	191
EL LUGAR DEL CONSUMO EN EL PROCESO ECONÓMICO	195
Capítulo X . CONCLUSIONES	199
BIBLIOGRAFÍA	205

INTRODUCCIÓN

En este trabajo nos proponemos recoger y sistematizar las diferentes contribuciones realizadas en el campo de la antropología económica, así como explorar las posibilidades de desarrollo futuras. Para ello, hemos dividido la exposición en dos partes. La primera de ellas (capítulos 1, 2, 3 y 4) realiza una historia de la disciplina y de sus propuestas teóricas, así como de su campo de actuación. La segunda parte (capítulos 5, 6, 7, 8 y 9), está dedicada a recoger y sistematizar las principales contribuciones realizadas. Hemos dejado el capítulo 10 para las conclusiones.

La Primera Parte, *Balance de la antropología económica*, tiene el siguiente contenido:

El primer capítulo, *La antropología económica en perspectiva*, pretende dar una visión de conjunto de la disciplina, así como de los ejes teóricos que han animado su desarrollo.

El segundo capítulo, *Antropología y economía*, analiza la emergencia de la categoría económica, así como las principales escuelas de la economía. Este conocimiento nos permite definir el campo de la antropología económica y su relación con la economía.

El tercer capítulo, *Corrientes teóricas en antropología económica*, desarrolla las diferentes contribuciones expuestas en el primer capítulo. En él se incluyen el debate formalistas-sustantivistas, la ecología cultural, el neomarxismo y las recientes propuestas de síntesis de Gudeman. También se analizan los temas relacionados con el “desarrollo” y la “globalización”.

El cuarto capítulo, *Economía informal y empleo*, explora los diferentes trabajos, ya no exclusivos de la antropología económica pero sí fuertemente relacionados, que se ocupan de la economía informal, las llamadas “economías étnicas” y las culturas que se derivan del trabajo en organizaciones. Este capítulo pretende mostrar algunos de los campos de desarrollo posible de la antropología económica.

La Segunda Parte, *Contribuciones sustantivas de la antropología económica*, intenta recoger y sistematizar el saber acumulado por la disciplina a lo largo del Siglo XX. Para ello se ha optado por una división clásica de producción, distribución y consumo, la cual nos permite ordenar fácilmente las contribuciones existentes.

El quinto capítulo, *Producción*, está dedicado, pues, a sistematizar los procesos de producción de las sociedades estudiadas por la antropología. Las diferentes artes de subsistencia y la organización de la producción y la reproducción serán estudiadas aquí.

El sexto capítulo, *Los campesinos*, está dedicado en exclusiva a este tema. La constitución del campo de los campesinos como objeto de estudio de la antropología, una perspectiva de los diferentes estudios realizados y las últimas propuestas sobre el tema serán examinadas con algún detalle.

El séptimo capítulo, *Distribución*, se ocupa de los diferentes instituciones que se ocupan de la distribución, los mercados, las esferas de intercambio y las instituciones agonísticas entre ellas. La moneda, sin embargo, es objeto del siguiente capítulo.

El octavo capítulo, *La moneda primitiva*, constituye una propuesta de conceptualización de la moneda primitiva a la luz de las evidencias etnográficas disponibles y de las últimas propuestas sobre el tema (Godelier: 1996).

El noveno capítulo, *El consumo*, está dedicado a la esfera del consumo, un campo que sólo recientemente ha recibido la atención que se merece. En él analizamos el concepto de consumo, como separado de la producción y su papel en la obtención de prestigio, en el campo del ritual y en el de las clasificaciones sociales.

Por último, el décimo capítulo, recoge las principales conclusiones alcanzadas.

Antes de continuar, algunas precisiones bibliográficas. En general se cita el año de la publicación original aunque se hayan manejado otras ediciones o

traducciones, indicando, siempre que sea posible, el título y la fecha de publicación originales. Así por ejemplo, el autor que acabamos de citar (Godelier, 1996) está reseñado en la bibliografía de la forma siguiente:

Godelier, M. (1998). *El enigma del don* [*L'énigme du don*, 1996].
Barcelona:Paidós.

Por otra parte, gran parte de los materiales, las ideas y la inspiración de muchos temas vertidos aquí se deben a las enseñanzas de Ramón Valdés del Toro y multitud de materiales suyos inéditos. Siempre que he sido consciente de ello he citado la fuente, ya sea mediante comunicación personal o documentos manuscritos, pero no estoy seguro de haber hecho justicia en todos los casos. Naturalmente, los errores y deficiencias de este texto sólo a mí competen.

**PRIMERA PARTE: BALANCE DE LA
ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA**

CAPÍTULO I . LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA EN PERSPECTIVA

En este primer capítulo se presenta una visión de conjunto de las diferentes contribuciones de la antropología económica. En general, se defiende la idea que estas contribuciones pueden ordenarse en torno a dos grandes ejes: la confrontación con la teoría económica neoclásica y la preocupación por estudiar la relación entre sociedad, cultura y medio ambiente. En mucha menor medida, el paradigma geográfico también ha producido un conjunto reseñable de contribuciones. En los siguientes capítulos se desarrollarán las diferentes propuestas reseñadas.

LA SOMBRA DE LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

La historia de la antropología económica puede explicarse en gran parte como un debate contra los preceptos de la economía neoclásica tal como fueron formulados por los marginalistas y expuestos por Lionel Robbins (1932). En suma, estos preceptos pueden definirse como sigue: la economía es la ciencia de la escasez; la unidad de análisis es el individuo actuando racionalmente para satisfacer sus necesidades y maximizar sus medios escasos; mediante la deducción es posible establecer modelos predictivos de ese comportamiento que después se pueden poner a prueba; la “naturaleza humana” (esto es, la decisión racional maximizadora) es la misma en todas partes. Muchos de estos preceptos fueron adoptados, con matizaciones, por los llamados “formalistas” de los 60 y sus continuadores, entre los que incluimos a Plattner (1985, 1989), ya en los años 80. Los casos de Herskovits (1952), Firth (1936, 1939, 1951, 1964), Barth (1967) u Ortiz (1967, 1973), con puntos de acuerdo con el formalismo, son sin embargo especiales, como tendremos ocasión de ver más adelante. En contra de la economía neoclásica, o de sus defensores, podemos contar las aportaciones de los “sustantivistas”, entre los que podemos contar a Sahlins (1972) en su primera etapa y que se extienden con Halperin hasta finales de los 80, y de los marxistas franceses de los 60 y los 70, también con entusiastas

continuaciones en los 80 (Clammer, 1978, 1985, 1987). Estas contribuciones tienen en común la insistencia en negar la separación de la acción económica de sus marcos históricos, culturales e institucionales, algo que parece obvio pero que precisamente sirve de base a las elegantes formulaciones de la microeconomía. En este mismo eje podemos incluir los estudios más recientes de economía informal, economías étnicas e incluso, los llamados de capital social, pues reclaman en definitiva que los orígenes étnicos, las estructuras de parentesco, los valores culturales, las relaciones sociales, son importantes para explicar los fenómenos económicos. Es sintomático que uno de los sociólogos más influyentes en la actualidad, Granovetter (1985), retomara el debate entre sustativistas y formalistas para explicar el concepto de *embednedess* con el objetivo de incluirlo en su teoría de los lazos débiles, uno de los orígenes del concepto de capital social. También tendremos oportunidad de desarrollar este punto más adelante.

Una buena parte de las publicaciones que podemos incluir en el campo de la antropología económica aparecen, pues, en este eje de confrontación con la teoría neoclásica. Ahora bien, no nos engañemos: con algunas excepciones (los economistas invitados a participar en los *Readings* de Antropología económica), las contribuciones de la antropología económica han pasado desapercibidas para la economía. Así pues, las discusiones no han trascendido el campo de la propia antropología. Una excepción notable la tenemos en Frank H. Knight (1941), fundador de la escuela de Chicago y maestro de Lionel Robbins, el cual, en su polémica con Herskovits, el creador del título *Antropología económica* (1952), escribe lo siguiente:

Esto lleva consigo el problema de las relaciones entre la teoría económica y otras ciencias sociales. Porque la economía es la única ciencia social que emplea de un modo efectivo el método de la deducción, partiendo de principios abstractos claros y estables, y el método del conocimiento especialmente intuitivo. En contraste con todas las demás ciencias sociales, incluyendo las que en su denominación emplean la palabra «economía» o «económico», que son todas ciencias empíricas, aunque huelga decir que ninguna ciencia puede

ser, a la vez, social en el verdadero sentido de la palabra y empírica en el sentido pleno en que lo son las ciencias físicas.

Knight continúa hablando de la colaboración entre la teoría económica y las ciencias «cuasi empíricas» de la historia, la sociología y la antropología, incluyendo entre ellas la economía institucionalista¹.

Y es que este debate entre formalistas y sustantivistas, aunque doméstico, sobrepasa los límites de la Antropología económica. Estamos hablando de un debate que nace cuando menos con la *Methodenstreit*, la disputa del método, y que continúa hoy día: el debate en torno al estatuto epistemológico de las Humanidades y las Ciencias Sociales. En 1883 Carl Menger publica un libro sobre metodología de las ciencias sociales (Schumpeter, 1954:892) dirigido a “poner en su lugar” a la escuela histórica alemana, escuela económica que ponía en duda los preceptos del marginalismo (deducción, leyes, e individuos maximizadores) y que insistía en la necesidad de proceder mediante inducción de series de datos para el establecimiento de leyes históricas, temporales y dependientes de sus marcos institucionales. La agria polémica que siguió a la respuesta de Schmoller duró décadas pero coincidió con el declive de la escuela histórica y el ascenso imparable del marginalismo.

Todavía en el campo de la economía, el caso de Thorstein Veblen es singular, tanto por su amplio uso de Marx, Morgan y la etnología, como por ser el origen de la llamada escuela institucionalista. Veblen ha sido un autor influyente en antropología, pero los variados economistas que se han llamado a sí mismos “institucionalistas” a lo largo del siglo XX han ignorado completamente las contribuciones de la antropología económica. Cabe decir en su descargo que esta ignorancia ha sido mutua. La pregunta es por qué. Commons (1934), Ayres (1944), Galbraith (1958, 1967, 1992), Williamson (1985) son sólo algunos de los autores que cabe enmarcar en esta tradición,

¹ Valdés del Toro, Ramón (1999). “El debate más viejo de la historia de la Antropología económica”. Introducción a *Notas de clase de Antropología de las instituciones económicas. Curso 1999-2000*. Manuscrito.

la cual comparte, entre otros, los siguientes principios (Klein, 1994:36-40, cursiva añadida):

First, institutionalism distinguishes sharply between the universal determinants of what is economically possible *and the culturally limited determinants of what in fact we choose actually to do.*

Therefore, the second principle that institutionalists agree on is that the emphasis in economics should be on the economy itself, *as a sociopolitical, culturally conditioned entity from which society's economic choices emerge.*

Institutionalists give a very different meaning to the word value that do standard economists, who more often than *not simply equate value with price.*

Fourth, *to focus on the economy rather than the market* is to give a radically different meaning also to both the concept of "productivity" and the related concept of "efficiency". (...)

Estos principios son compartidos por todos los antropólogos económicos, con excepción hecha de los formalistas más extremos (Burling, 1976; Leclair, 1976). Los paralelismos de la antropología económica con la economía institucionalista, interesada en la acción colectiva, el papel de la tecnología y el cambio social merecen un trabajo específico (Cf. Acheson, 1994).

Recientemente, el premio Nobel de economía Douglas C. North (1994:14) ha intentado una síntesis entre los preceptos de la economía neoclásica y los de la institucionalista:

Definir las instituciones como las limitaciones que los humanos se imponen a sí mismos convierte esta definición en complementaria a la elección del enfoque teórico de la teoría económica neoclásica. Edificar una teoría de las instituciones sobre el fundamento de elecciones individuales es un paso hacia la reconciliación de diferencias entre las ciencias económicas y las otras ciencias sociales. La elección del enfoque teórico es esencial debido a que es preciso construir un conjunto de hipótesis consistente lógicamente, y potencialmente comprobable sobre una teoría de la conducta humana. (...)

Integrar elecciones individuales con las limitaciones que las instituciones

imponen a la elección es un gran paso hacia la unificación de la investigación de las ciencias sociales.

Le deseamos mucha suerte.

No podemos acabar este apartado sin hacer referencia a la copiosa literatura existente en torno a la circulación de bienes preciosos y de prestigio, principalmente en Melanesia, y el concepto de reciprocidad. En general, esta literatura parte de la obra de Mauss, *Essai sur le don* (1924) y analiza los fenómenos de circulación en términos de reciprocidad. El mismo Mauss escribe contra el avance del capitalismo, el contrato y el mercado:

Son nuestras sociedades occidentales las que han hecho, muy recientemente, del hombre "un animal económico", pero todavía no somos todos seres de este tipo. En nuestras masas y nuestras elites, es costumbre normal el gasto puro e irracional y todavía es la característica de algunos fósiles de nuestra nobleza. El *homo economicus* no es nuestro antepasado, es nuestro porvenir, al igual que el hombre de la moral y del deber, al igual que el hombre de ciencia y de razón. El hombre, durante mucho tiempo ha sido otra cosa. Hace sólo poco tiempo que es una máquina complicada con una máquina de calcular. (pp. 257)

La propuesta de Mauss de la existencia de un mecanismo universal del don (dar, recibir, devolver) es aplicada al análisis de instituciones agonísticas en Nueva Guinea (A. Strathern, 1971) y a la reinterpretación de la etnografía de Malinowski en las Tobriand (M. Strathern, 1975; Leach, 1983; Weiner, 1976, 1992). Una de las propuestas más interesantes de Weiner es que al donar no se pierde un objeto precioso sino que de hecho se conserva la vinculación inalienable con él. Este *hau* se explica de forma también maussiana: los objetos forman parte de las personas, así como las personas forman parte de los grupos; sólo las mercancías están separadas, aunque sea de forma ficticia, de las personas.

Precisamente la distinción de Gregory (1997) entre "regalos" y "mercancías" de entre todo lo que circula, ha dado lugar a una amplia polémica (Appaduray, 1986; Parry, 1989). Recientemente Godelier (1996) ha

retomado las diferentes contribuciones y, a partir de su etnografía de los baruya (1982) ha elaborado una nueva propuesta según la cual los objetos preciosos (lo que circula), se diferencian de los objetos corrientes (lo que se intercambia) y de los objetos sagrados (lo que no circula). De esta forma Godelier reintegra a la circulación su carácter de institución total.

Así pues, los objetos de don, los objetos preciosos, se debaten entre dos principios, entre la inalienabilidad de los objetos sagrados y la alienabilidad de los objetos mercantiles. Son al mismo tiempo inalienables como los primeros y alienables como los segundos. Y, como veremos, eso ocurre porque funcionan a la vez como sustitutos de los objetos sagrados y como sustitutos de las personas. Son simultáneamente objetos de poder como los primeros y objetos de riqueza como los segundos. (pág. 140)

En nuestra sociedad, continúa Godelier, para que las mercancías continúen circulando lo político a pasado a ocupar el punto de anclaje que ha significado lo religioso:

Pero si el individuo, como persona, no puede transformarse en mercancía ni en objeto de don, es porque la propia Constitución, fundamento del derecho, no pertenece a las relaciones mercantiles. La funda y las limita pero no pertenece a ellas, La Constitución no es la propiedad de ningún individuo como tal; es la propiedad común e inalienable de todos aquellos que la obedecen porque la han elegido, porque la han "votado". (pág. 293)

Tendremos oportunidad de volver sobre este punto.

Como hemos dicho, la historia de la antropología económica se explica en gran parte bajo la sombra de la economía neoclásica. Analizamos a continuación otras dos corrientes de investigación que han producido importantes y numerosas contribuciones a la comprensión de las sociedades estudiadas por la antropología: la ecología y, en menor medida, la geografía.

LA ECOLOGÍA Y SUS ESPECIES

La preocupación por la relación entre las poblaciones humanas, la cultura y el medio ambiente están presentes en antropología cuando menos desde Boas y Kroeber, pero ya en el campo de la antropología económica la obra de Steward (1946, 1955, 1956, 1959) da lugar a la ecología cultural e influye en las notabilísimas contribuciones de sus alumnos Mintz (1956, 1985), Wolf (1955, 1957, 1971) y Service (1966). La propuesta neoevolucionista de Steward y su valiosa descripción del papel de las actividades relacionadas con la subsistencia como núcleo a partir del cual se producía la adaptación con el entorno, influyeron en toda una línea de investigaciones interesadas en explorar las relaciones entre cultura y ecosistema y, específicamente, en sus mecanismos de regulación y mantenimiento: Vayda (1961), Rappaport (1968), con la correspondiente crítica de Bennet (1976) realizan las contribuciones más significativas. A estos estudios cabe añadir los trabajos de, entre otros, Lee (1966, 1979) y Silberbauer (1981) con cazadores-recolectores, Dyson Hudson (1969) con pastores y Stauder (1971) con agricultores, estudios dirigidos a explorar los mecanismos de adaptación al medio de grupos humanos. El materialismo cultural de Harris (1968, 1979, 1985), aunque traspasa ampliamente los límites de la antropología económica, también puede incluirse aquí, así como las discusiones en torno a las implicaciones de la falta de proteínas para la cultura de yanomami y aztecas (Chagnon, 1977 y Harner, 1977, respectivamente). En España, el interés por estudiar las poblaciones campesinos en relación con su entorno y la ecología en general se manifiesta en los trabajos de Valdés (1976, 1977) y Martínez Veiga (1978, 1985).

Como caso extremo de esta tendencia cabe citar los más recientes estudios catalogados de “ecología humana” (Morán, 1990; Marten, 2001), así como los que exploran el concepto de “flexibilidad” (*resilience*) de los ecosistemas (Berkes y Folke, 1998), esto es, la presión que éstos pueden soportar sin cambiar su estado. Estas contribuciones estudian la acción de instituciones sociales y del conocimiento local en relación con el medio ambiente, pero sólo

en tanto que sirven a proyectos de gestión ambiental o de “desarrollo sostenible”.

Una segunda línea que parte de Steward y que se beneficia de las contribuciones de Wittfogel (1957) y Gordon V. Childe (1936) investiga los orígenes de los estados prístinos, las relaciones entre presión demográfica, productividad agrícola y evolución sociopolítica. ¿Qué densidad de población máxima (*carrying capacity*) admite un medio con una técnica agrícola dada? ¿Qué relación existe entre el tamaño y la densidad de población, las técnicas agrícolas, las características del medio y el desarrollo de sistemas políticos centralizados? Estas preguntas orientan una corriente de investigación con puntos en común con la antropología política y la arqueología. Sin pretender agotar la lista de autores podemos citar los trabajos de Carneiro (1979, 2000), Palerm (1999), Carrasco (1980) y la economista Boserup (1965), además de los más generales sobre el origen del estado de Service (1975) y Fried (1967).

En tercer lugar, podemos citar la obra de Geertz, *Agricultural Involution* (1963), un análisis de la evolución de los sistemas agrícolas en Java, que se caracteriza por combinar la óptica de la ecología cultural y la preocupación por los temas de “desarrollo”. En este trabajo, Geertz pone a prueba la hipótesis del núcleo cultural de Steward y concluye que la evolución de los dos sistemas agrícolas existentes (intensivo y de tala y quema) no puede entenderse sin atender a la historia colonial y sus instituciones, cuyos efectos perduran después de la independencia. Su énfasis en la influencia del sistema político en el ecológico, esto es, que las instituciones políticas coloniales influyen en la “involución” de la agricultura tradicional, que se vuelve más compleja y profundiza en sus instituciones para soportar a una población creciente, le hace uno de los precursores de la “ecología política” *avant la lettre* (Comas, 1998; Bedoya, 2000). El trabajo de Geertz representa una continuación de la tesis de la economía dual de Boeke (1942, 1946), según la cual en las colonias coexisten dos sistemas estancos: el capitalista, importado de Occidente y para el cual es posible aplicar los principios de la economía neoclásica, y el precapitalista, en el cual la economía está

subordinada a la religión, la ética y la tradición. Con la excepción de los empleados del estado y los nativos intermediarios, ambos mundos se ignoran mutuamente. Aunque Geertz subraya más que Boeke la influencia colonial, ambos estudios representan una crítica al mismo concepto de “desarrollo”, según el cual es posible una gradual evolución hacia economías capitalistas. La crítica del concepto de “desarrollo” (Baran, 1957; Frank, 1966; Amin, 1976;) será expuesta más adelante.

Por último, mencionaremos dos líneas de investigación más en este apartado atravesado por el eje de la ecología: la antropología de los desastres y la etnoecología.

La antropología de los desastres puede considerarse dentro del campo de la ecología política (Oliver-Smith 1999:29), como un proceso de adaptación de una población a una exigencia ambiental, crítica en este caso. Los desastres tienen lugar en el seno de sociedades, no en la “naturaleza”; aunque estén ocasionados por fuerzas naturales, sus efectos son fruto de las estructuras sociales, económicas y culturales preexistentes. Con el desastre, se manifiestan los procesos fundamentales que conforman la sociedad, un campo ya explorado por Firth en *Social Change in Tikopia* (1959), con ocasión de la hambruna provocada por un ciclón.

Etnoecología (“etnociencia”, “nueva etnografía” “etnosemántica”), por su parte, consiste en la perspectiva emic del medio, perspectiva reconstruida a través de taxonomías indígenas. Frake (1961), Conklin (1954), Fowler (1967), entre otros, exploran este conocimiento indígena del medio, con el convencimiento que el análisis formal de la terminología de una cultura representaba una aproximación a su “núcleo”. La crítica de Harris (1968) a Goodenough en torno a las perspectivas emic y etic se extiende a la etnoecología, también tildada de “idealista”. La etnoecología ha contribuido a desarrollar metodologías útiles para el trabajo con informantes y la sistematización de “dominios de significado” culturalmente determinados (Romney *et. al.*, 1986).

Como hemos visto someramente, la influencia del modelo ecológico ha ejercido y sigue ejerciendo una profunda influencia en trabajos que pueden considerarse que pertenecen al campo de la antropología económica.

LA VARIABLE GEOGRÁFICA

En el modelo walrasiano neoclásico las mercancías son idénticas, están concentradas en un punto del espacio y el intercambio es instantáneo. Sin embargo (Cf. North: 1994, 16), los procesos de compra y venta en el mercado incurren en costos de información (el tiempo y el esfuerzo necesario para identificar las propiedades de los productos o servicios y las alternativas existentes) y costos de control (hacer que los acuerdos se cumplan). A estas rectificaciones del modelo neoclásico cabe añadir una más, la cual explica precisamente la existencia del comercio y de comerciantes: la variable geográfica.

La teoría de que es posible deducir la localización de los lugares de intercambio a partir de las fronteras establecidas por las curvas de utilidad de los individuos que operan en el mercado, la *Central Place Theory*, fue formulada por el geógrafo Christaller en los años 30 (1966, citado en Narotzky, 1977:56). Esta teoría se introduce en antropología en los años 60 a partir del trabajo realizado por Skinner (1985) en mercados en China. Stuart Plattner (1985) y, sobre todo, Carol A. Smith (1974, 1975, 1976, 1985), aplican la teoría al estudio de mercados en México y Guatemala. El modelo predice lo siguiente: la distribución de los mercados sigue un patrón exagonal e, introduce al menos dos niveles jerárquicos: la red de mercados locales y la red de mercados regionales. Cada red dispone de un flujo de productos que le es propio. Naturalmente, el modelo tiene que adaptarse a las peculiaridades geográficas y de transporte de cada zona, de forma que más que las distancias geográficas absolutas interesan los tiempos y costos del transporte.

Carol A. Smith (1985), a través de su análisis de los mercados en Guatemala, realiza una crítica de la teoría de la *Central Place*. En su estudio, la distribución de los mercados y el tipo de productos no puede entenderse sin tener en cuenta la existencia de grupos sociales muy diferentes, ladinos e indígenas, con diferentes recursos y posiciones en la organización económica del sistema de plantaciones. De hecho, el control político de los ladinos hace que los mercados y los flujos de productos se orienten en función de sus conveniencias, en lugar de “integrar” una región como sugería la teoría. Una teoría que aplica, en definitiva el marginalismo a la geografía económica.

A pesar de las críticas, la teoría de la Central Place ha motivado estudios empíricos de interés y el desarrollo de la “región” como unidad de análisis, una unidad del agrado de los ecólogos culturales (*Cf. Smith, 1976*).

Esta perspectiva de las contribuciones de la antropología económica nos permite apreciar la existencia de un *corpus* propio de datos y teorías. En los próximos capítulos analizaremos la emergencia de la categoría económica, las orientaciones teóricas de la antropología económica con algo más de detalle y las nuevas perspectivas sobre la economía y el trabajo de los últimos años.

CAPÍTULO II . ANTROPOLOGÍA Y ECONOMÍA

En este capítulo exploramos el significado de lo “económico” y el proceso histórico mediante el cual apareció el concepto. Por fuerza, esta descripción tiene que ser esquemática y sucinta: sólo nos interesa en tanto que nos ayude a definir el campo de la antropología económica.

EL SIGNIFICADO DE LO “ECONÓMICO”

Por “económico” o “economía” solemos entender al menos dos cosas diferentes. Por una parte, las actividades, indicadores o procesos que tienen que ver con la creación, distribución o consumo de bienes y servicios, es decir, *un sector de la cultura*; por otra, las acciones motivadas por el cálculo racional que busca maximizar el beneficio u optimizar los medios en relación a los fines (“economizar”), esto es, una *modalidad de la conducta*. Estas dos acepciones de la palabra “economía”, pueden denominarse “substantiva” y “formal” respectivamente (Polanyi, 1957).

La división entre “formal” y “sustantiva” está tomada de Max Weber (1922:64) cuando define dos tipos de racionalidades en su capítulo dedicado a las categorías sociológicas de la vida económica.

Llamamos *racionalidad formal* de una gestión económica al grado de *cálculo* que le es técnicamente posible y que aplica realmente. Al contrario, llamamos *racionalmente material* al grado en que el abastecimiento de bienes dentro de un *grupo* de hombres (cualesquiera que sean sus límites) tenga lugar por medio de una acción social de carácter económico orientada por determinados *postulados de valor* (cualquiera que sea su clase), de suerte que en aquella acción fue contemplada, lo será o puede serlo, desde la perspectiva de tales *postulados de valor*. Éstos son en extremo *diversos*. (...)

Por el contrario, el concepto de *racionalidad material* es completamente equívoco [a diferencia de la formal que se expresa de la manera más perfecta en el cálculo en dinero]. Significa sólo este conjunto de cosas: que la consideración no se satisface con el hecho inequívoco (relativamente) y puramente formal de que se proceda y calcule de modo “racional” con arreglo

a fines con los medios factibles técnicamente más adecuados, sino que se plantean *exigencias* éticas, políticas, utilitarias, hedonistas, estamentales, igualitarias o de cualquiera otra clase y que de esa suerte se miden las consecuencias de la gestión económica –aunque sea plenamente *racional* desde el punto de vista forma, es decir, calculable—con arreglo a valores o a fines *materiales*.

Efectivamente, Weber distingue dos maneras de actuar económicamente, ambas igualmente racionales. La primera de ellas, individual, consiste en el bien conocido cálculo marginal, según el cual el precio se define por la evaluación subjetiva de la utilidad que reportaría una unidad adicional (marginal) de un bien. Esta actuación económica optimiza medios y fines y mediante el dinero obtiene su aplicación técnica más perfeccionada.

La segunda racionalidad, material o sustantiva, *consiste en el abastecimiento de bienes dentro de un grupo orientado por postulados de valor*. Esto es, existe una segunda racionalidad económica, aplicable en el campo de acción de instituciones sociales, que trata de la vida material de un grupo y la forma en que éste se abastece. Esta segunda racionalidad, obsérvese, admite cálculos, pero se diferencia de la primera en el hecho que atiende a exigencias éticas, políticas, etc. que van más allá de la simple eficiencia de medios y fines.

Aunque en otras partes Weber (pág. 54) relaciona la racionalidad formal en su forma más elevada como propia del mercado capitalista, a diferencia de los cambios determinados por reglas tradicionales (“el cambio de armas entre Diómedes y Glaucón”), estas racionalidades no son propias cada una de ellas de un período histórico (capitalista y precapitalista, respectivamente) sino que se producen de forma *simultánea*. A la segunda racionalidad, el cálculo en dinero puede parecerle subalterno e incluso enemigo de sus postulados (*Cf.* pág. 65).

Desde esta perspectiva, el debate sobre la sustancia de lo “económico”, ya sea en la conducta maximizadora o en las instituciones que se ocupan del abastecimiento de los medios de vida, no tiene solución. La conducta

racional no es exclusiva de la acepción formal y el cálculo está presente igualmente en la sustantiva. Más adelante veremos que Gudeman (2001) propone dar un paso adelante y superar este dualismo en los siguientes términos: existe (y ha existido siempre) una doble racionalidad, la comunal o social y la maximizadora de la ganancia individual; ambas racionalidades se combinan de diferentes maneras en *todos* los sistemas sociales, incluido el capitalismo.

Las preguntas ¿qué entendemos, pues, por “económico”? ¿existe lo “económico” en la sociedad primitiva? ¿qué justificación teórica tuvo y tiene una “antropología económica”? tendrán que esperar a que analicemos la emergencia de la categoría económica. Como hemos dicho, más que una apresurada historia del pensamiento económico sólo nos interesa describir aquí la conformación de una esfera autónoma de la sociedad (Cf. Dumont, 1977, 1983) y, en especial, los temas referentes a la teoría del valor y del equilibrio o crisis del sistema.

LA EMERGENCIA DE LA CATEGORÍA ECONÓMICA

ARISTÓTELES Y LOS ESCOLÁSTICOS

Aristóteles (ca. 384-322 a.C), en su *Política* (Libro I) y en *Ética a Nicomáco* (Libro V), se ocupa de temas relacionados con el interés, el dinero, el comercio y temas que podemos catalogar de “económicos”. La palabra “economía” es tomada de la “administración de la casa” (*oikos*). Para Aristóteles la casa es la unidad natural de la cual se compone la *polis* y las normas para su administración se relacionan con las normas para el gobierno de los ciudadanos. La administración de la casa incluye las relaciones con la esposa, los hijos y los esclavos. El ideal es el autoabastecimiento, la *autarkeia*. La crematística, o adquisición de bienes o negociación (*khrematistikè*) es necesaria para proveerse de aquellos bienes que son necesarios para restaurar la autosuficiencia. Ahora bien, con el desarrollo de la *polis* es normal que se produzcan diferencias en lo que se produce y que el comercio orientado al cambio se desarrolle. De ahí la

aparición de la moneda, que no es más que la evolución de materiales útiles, apreciados por todos y fáciles de manejar (“hierro, plata y cualquier otra cosa semejante”) utilizados en los cambios. A estos materiales se les imprimió “una marca para evitar medirlos, pues la marca fue puesta como señal de su valor”. Esto es, la moneda.

Los objetos de la propiedad tienen un doble uso: en cuanto que tales y como objetos de cambio. Así un zapato puede ser utilizado como calzado, o vendido o cambiado por alimento.

La riqueza es buena y deseable. Sin embargo, no lo es la riqueza obtenida del interés o la usura. Pues el dinero se hizo para facilitar el cambio y no para obtener más dinero. De todos los negocios “éste es el más antinatural”. Como le pasó al rey Midas, convertir en oro todo lo que se toca impide la natural tendencia a que los seres vivos sean alimentados .

Así pues, la crematística tiene dos partes: el comercio orientado a satisfacer las necesidades naturales de la casa y el comercio orientado a obtener dinero. Una tendencia natural del comercio es el monopolio, que proporciona enormes beneficios y que podría ser un recurso en ocasiones para financiar los gastos de la polis.

Si con Aristóteles, los temas relacionados con la economía caen dentro de la *Política*, con los escolásticos (siglos IX a principios del XVII, Schumpeter, 1954) éstos caen dentro de la Teología y del Derecho. La influencia de Aristóteles se renueva con la escolásticas y perduran muchos de sus tratamientos, sobre el interés, el monopolio y la usura perduran, así como el concepto de *oikonomia* como administración de la casa.

La economía escolástica tiene una clara mentalidad legalista, jurídica, normativa; no es una economía descriptiva. La pretensión de los pensadores escolásticos es determinar cómo deben ser las cosas y el objeto más general que se plantean es determinar las reglas de la justicia conmutativa; los

escolásticos tardíos, o sea, los post-medievales, añaden una preocupación expresa por la justicia social².

Analizaremos solamente dos aspectos del pensamiento escolástico: el interés y la teoría del valor. Por lo que se refiere al interés, Santo Tomás de Aquino (1225-1274), en sintonía con Aristóteles, condena la posibilidad de obtener dinero del dinero. Esto lo justifica en los siguientes términos: el interés es el precio del uso del dinero. Ahora bien, el dinero, como el vino, no tiene un uso que se pueda separar de su sustancia, como sí es posible hacerlo con una casa, donde uso y sustancia permanecen separados. El dinero se consume con su uso. Por tanto, si se cobra un interés se está cobrando por algo que no existe, lo que constituye usura. Más adelante (Escoto, Molina) corrigieron los argumentos tomistas con la necesidad de remunerar las molestias o el coste que la falta de dinero ocasiona al prestador, pero continuó la condena al interés puro.

La segunda cuestión de interés la constituye la teoría del valor. La filosofía escolástica es utilitarista. La fuente del valor la constituye la utilidad que se extrae de los bienes.

(...) esos escolásticos descubrieron con inequívoca claridad la teoría de esa utilidad que ellos consideraban fuente o causa del valor. Molina y Lugo, por ejemplo, fueron tan precisos como lo sería C. Menger al puntualizar que esa utilidad no es una propiedad de los bienes mismos, no coincide con ninguna de sus cualidad intrínsecas, sino que es reflejo de los usos que los individuos observados se proponen hacer de dichos bienes y de la importancia que atribuyen a esos usos. (Shumpeter, 1954:137)

Ahora bien, esta noción de utilidad no desemboca en una teoría del precio que incluya salarios y costes de producción sino que éste se explica de dos maneras: bien por la concurrencia en el mercado (en un adelanto de la ley de la oferta y la demanda), bien por el establecimiento de precios tasados, ya

² Valdés del Toro, Ramón (1999). "Apuntes para la historia del pensamiento económico" en *Notas de clase de Antropología de las instituciones económicas. Curso 1999-2000*. Manuscrito

sea por una utilidad o por un monopolio. En este último caso, el precio no era justo.

LA FISIOCRACIA Y LA ECONOMÍA POLÍTICA

La expresión “economía política” nace de la aplicación de la noción de “administración de la casa” a “administración de la nación o reino” en el mercantilismo³ (Moore, 1993: 4).

The mercantilist scholars, as the first ideologues of capitalism, began to discuss such matters as manufacturing, trade, and profit under the rubric of "economy," and they considered government as part of the economy, functioning as "the good father of the family, to provide everything necessary for supplying the wants of the society and its members." James Steuart developed the analogy to Aristotle's family household by stating, "What oeconomy is in a family, political oeconomy is in a state" (Steuart 1767, 1:2).

En el proceso de constitución de la economía como una esfera autónoma, el primer desanclaje lo encontramos en Quesnay y la fisiocracia, al presentar la existencia de un todo integrado en el sistema de precios, la producción agrícola y el comercio, con leyes naturales que simplemente había que descubrir.

François Quesnay (1694-1774), médico de Mde. Pompadour y Luis XV, publicó su *Physiocratie, ou Constitution naturelle du Gouvernement économique d'un royaume agricole* al final de su vida. Durante una década las propuestas de Quesnay fueron un éxito en la corte (Turgot aplicó algunos de sus principios en calidad de *Contrôleur General des Finances* hasta que fue destituido en 1775). Podemos hablar que la fisiocracia estuvo de moda, más que de una escuela fisiócrata en sentido estricto (Schumpeter, 1995: 273).

³ Hoogvelt (2001:3) afirma que el francés Montchrétien de Watteville fue quien acuñó el término ("The science of wealth acquisition common to the State as well as the Family").

El *Tableau Economique* es una proyección del principio que la sociedad humana, al igual que el universo físico, está sujeta a leyes naturales y, así, tiene que reflejar el orden natural. El principio de la fisiocracia es que el valor es creado sólo por la tierra. Sin embargo, aunque Quesnay fue el primero en condensar en un gráfico los flujos del *Tableau* hay que atribuir al banquero parisino Richard Cantillon (1680-1734) su formulación original en el manuscrito *Essai sur la nature du commerce en general*, “publicado” en torno a 1730 (Schumpeter: 1995, 266).

Los componentes del *Tableau Economique* son los siguientes:

- a) «Clase productiva», dedicada fundamentalmente a la agricultura o también a las artes extractivas -pesca, caza y minería ($\frac{1}{2}$ población).
- b) la «Clase estéril», es decir, la clase artesana y comercial ($\frac{1}{4}$).
- c) la «Clase propietaria o soberana», compuesta por terratenientes directos o por gentes que viven indirectamente de las rentas de la tierra ($\frac{1}{4}$).

Los flujos del *Tableau Economique* sugieren que se han de eliminar las trabas a esta circulación ideal (*laissez -faire*) que avanza la idea de equilibrio económico. Quesnay propuso unificar los miles de impuestos existentes en el momento en un solo impuesto sobre la renta de los terratenientes.

Otra importante idea del *Tableau* es que para que el sistema funcione es necesario que todo el mundo gaste totalmente su renta, en un claro anticipo de una de las tesis más controvertidas de la teoría keynesiana.

Que la explotación de la tierra estaba en la base de cualquier teoría del valor y del sistema económico está fuera de toda duda en Quesnay. Ahora bien, Quesnay estaba pensando en una tierra cultivada por empresarios agrícolas que realizasen grandes explotaciones comerciales. Es decir, por capitalistas agrícolas. Los terratenientes tenían que limitarse a alquilar sus tierras por largos períodos. Estos capitalistas tenían tres tipos de necesidades de capital: *avances foncières*, gastos iniciales de roturación, limpieza,

instalaciones; *avances primitivos* (herramientas, ganado y caballos) y *avances anuales* (semillas y trabajo, principalmente). Estos avances presuponen una primera teoría del capital o fondo de riqueza necesario para producir plusvalías. Ahora bien, como hemos dicho, es la tierra, no el trabajo, la fuente de ese valor.

La economía, en este estadio, todavía está sin embargo subordinada a la política. El estado (el rey) pone los límites, físicos y indirectamente morales, del sistema por donde circula el flujo (a la manera como la sangre circula por el cuerpo -como Harvey había ya descubierto en el siglo anterior⁴): la protección *exterior*, el mantenimiento de una red de comunicaciones, el cuidado de los pobres, la recaudación de los impuestos y la educación del pueblo en la ley de la naturaleza le competen. La ley natural, tanto moral como física, que Quesnay desarrolla, es la del mundo preordenado por Dios⁵.

LA ECONOMÍA CLÁSICA

El segundo desanclaje de la categoría económica corresponderá a la formulación de Adam Smith y los economistas clásicos del mercado como la más eficiente de las instituciones. Marx denunciará este proceso al enmascarar, detrás de la mercancía, relaciones sociales de explotación. Hasta entonces, sin embargo, la economía sigue siendo *Política*, es decir, moral y con clases o estamentos sociales.

Entre los precursores de las teorías liberales cabe citar a Locke (1632-1704) y su obra *Dos tratados sobre el gobierno*. Con Locke el individuo adquiere carta de naturaleza, así como la propiedad privada. La ley de la naturaleza presenta según Locke un «*ordo mundi*» con tres estratos: Dios, los hombres y las criaturas inferiores. Las relaciones de cada estrato superior con el siguiente son concebidas como relaciones de propiedad, mientras que las relaciones internas a cada estrato lo son como relaciones de *igualdad*.

⁴ William Harvey publicó en 1628 su *Exercitatio Anatomica de Motu Cordis et Sanguinis in Animalibus* (*An Anatomical Exercise Concerning the Motion of the Heart and Blood in Animals*).

⁵ Cf. Valdés, *op. cit.*

En 1705 Mandeville (1670-1733) publica una sátira en verso, *La Colmena Rumoreadora o Bribones convertidos en Honestos*, que luego convertirá en un libro, *Fábula de las Abejas*. «Vicios privados, virtudes públicas»: una colmena que vivía en la más completa prosperidad pero que estaba llena de vicios; por ello se impuso una reforma de costumbres. A consecuencia de esta reforma la corrupción fue desterrada, mas al tiempo se perdió la actividad, la prosperidad y disminuyó la población.

Con esta apólogo, muy del gusto de la época (de hecho imita a La Fontaine y sus famosas fábulas), Mandeville pone de manifiesto que la búsqueda egoísta individual lleva a un mayor bien común. Si en lugar de “vicios privados, virtudes públicas”, entendemos “intereses privados, bien público” podemos apreciar una neta formulación del individualismo liberal.

La influencia de Mandeville ha sido grande, especialmente en Adam Smith. Mandeville, nacido y educado en Holanda, familiarizado con la filosofía francesa y afincado en Londres como médico, fue célebre en su época. De su pensamiento podemos destacar su antirracionalismo, el egoísmo fundamental de la naturaleza humana, la necesidad del lujo y su defensa del *laissez-faire*⁶.

El antirracionalismo de Mandeville, su insistencia en el papel fundamental de las pasiones humanas, recupera el espíritu relativista de Montaigne antes que pensamiento cartesiano y su búsqueda de la certeza se impusiera en el siglo XVII (Cf. Toulmin, 2001:110). La referencia a Montaigne (1533-1592) y sus *Essais* es importante porque éste inaugura el relativismo cultural. Roger Bartra (1996) en su libro *El salvaje en el espejo* defiende la tesis que Montaigne no necesitó de los salvajes del Nuevo Mundo para formular el relativismo cultural: de hecho, la idea del “salvaje” ya formaba parte de la tradición occidental, con monstruos en los márgenes a los que

⁶ Tomo esta información del *Comentario crítico, histórico y explicativo* de F. B. Kaye a la edición del libro de Mandeville estudiado aquí. Sin embargo, recientemente Fernando Díez, en su libro *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna del trabajo* (2001), presenta una interpretación diferente del pensamiento de Mandeville.

oponerse para hallar su identidad. Así, Europa se describió a sí misma al describir al salvaje.

Otro elemento que sin duda contribuyó al antirracionalismo de Mandeville fue la tradición médica griega de los humores y temperamentos, según la cual nuestra constitución mental y moral obedecía a la proporción relativa de cuatro “humores” o fluidos corporales: sangre, flema, cólera y melancolía; o a las cuatro cualidades: calor, frío, sequedad y humedad, las que se combinan para componer el temperamento (Cf. pp. Liii).

El segundo elemento en el pensamiento de Mandeville, el carácter egoísta fundamental de la naturaleza humana, ya lo hallamos formulado, cuanto menos, en Hobbes (1588-1679) y su *Leviatán*. Este egoísmo, movido por la pasión del orgullo, se oculta con un falso altruismo. Ahora bien, esta persecución de la satisfacción individual lleva al bien general.

Su defensa del lujo sigue la misma lógica expuesta en *La Fábula de las Abejas*: eliminar el lujo equivale a que una legión de artesanos y comerciantes se suma en la miseria. Aquí se puede apreciar su visión de la sociedad como un todo interconectado con partes especializadas. De hecho, la locución “división del trabajo” es atribuible a Mandeville, del cual la tomó Adam Smith.

Por último, su defensa del *laissez-faire* es congruente con la búsqueda, sin barreras, del placer y la pasión individual. Sin duda, su origen holandés y los puertos comerciales de Ámsterdam y Hamburgo tuvieron no poca influencia en esta formulación plenamente sistemática y basada en el individualismo.

Nos toca ocuparnos ahora de Adam Smith (1723-1790). Adam Smith publicó en 1776 *La riqueza de las naciones. Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, la primera presentación completa del “sistema” económico. Smith estaba interesado básicamente en las fuentes del crecimiento económico y propugnó la división del trabajo como el elemento primordial del aumento de la productividad y la riqueza. Con Smith, como con los mercantilistas antes que él, el cambio pasa de ser un

proceso en el que alguien gana y alguien pierde a ser un proceso beneficioso para *ambas* partes. De hecho, el libre cambio es la base fundamental de la riqueza de las naciones.

En su propuesta, el *trabajo es la fuente del valor*, distinguido del precio en el mercado. El razonamiento es el siguiente: en una sociedad simple, el trabajo es la fuente primaria del valor. Si son necesarias el doble de horas para cazar castores que venados, deberían cambiarse dos castores por un venado (*cit.* en Barber, 1967:33). Sin embargo, en una sociedad compleja, el trabajo es el componente del valor pero una vez descontadas la remuneración de la tierra y la remuneración del capital. Esto es, el valor lo constituye el coste de los salarios más el coste de la renta de la tierra y del beneficio. Los bienes de esta forma producidos (en los que los productos agrícolas son, como puede verse, todavía de fundamental importancia) son llevados al mercado. En el caso que no existan impedimentos a su venta, el valor (“el precio natural” o el viejo “precio justo”) se aproximará al precio de mercado. Por lo tanto, es necesario eliminar cualquier barrera a la actuación de la mano invisible del mercado que, con su actuación, permita alcanzar este estado. Es necesario *laissez-faire* a las fuerzas impersonales del mercado y actuar sobre los aranceles pero también sobre los monopolios y los acuerdos de los empresarios para mantener bajos los salarios.

No todo el trabajo, sin embargo, es productivo. Smith divide a la sociedad en clases productivas, aquellas que producen productos tangibles y las clases improductivas, entre las que se cuentan los religiosos, abogados, artistas, gobernantes ... no quiere decir con esto que las clases improductivas sean inútiles, sólo que no contribuyen a la riqueza de la nación.

Ahora bien, si el precio de una mercancía está constituido por el trabajo, más el beneficio más la renta de la tierra ¿dónde está, se pregunta Marx (1867, Libro II, cap. XIX) el capital? La respuesta está en que Smith, aunque reconoce la importancia de las inversiones en infraestructuras y las máquinas, así como de las materias primas y los salarios en la creación del beneficio, estos conceptos son considerados como una parte del *stock* de

mercancías de la nación y no como parte constitutiva del proceso de creación de valor. En términos marxistas, para Adam Smith, M , el valor de una mercancía, es igual al capital circulante c más el beneficio p , sin aparecer, c , el capital constante, en la ecuación. Veamos esta cuestión.

En primer lugar, Smith (Cf. Libro II, Cap. I) distingue, en el *stock* de bienes existente en un año en las naciones avanzadas en las que se da la división del trabajo y no se ocultan los bienes por temor a perderlos (como ocurre en muchas naciones de Asia), tres partes. La primera, todos los bienes que son necesarios para el consumo, esto es, la casa, los muebles, el vestido, etc. La segunda parte está constituida por el capital fijo, es decir, por las máquinas y herramientas, los edificios e infraestructuras destinados a la producción, así como la educación y el adiestramiento de los trabajadores⁷ (j). La tercera parte está constituida por el dinero, los alimentos necesarios para mantener a la población, las materias primas y las mercancías no vendidas. Para que el capital fijo produzca beneficios es necesario que disponga de capital circulante, ya sea como adelanto de salarios, materias primas o alimento para los trabajadores. Sin embargo, paradójicamente, el precio de una mercancía se compone como hemos visto de tres partes: la que remunera a los trabajadores (salarios), la que remunera al capitalista (beneficio) y la que remunera al propietario (renta). Esta insistencia en intentar buscar un equilibrio natural de las clases sociales le lleva a omitir el capital fijo de la ecuación y justificar su omisión diciendo que, a fin de cuentas, el uso y el desgaste de la maquinaria y los edificios puede descomponerse a su vez, como cualquier mercancía, en los tres conceptos reseñados.

Aún con sus contradicciones, el sistema económico propuesto por Smith es imponente: el ahorro no es más que el consumo de otros, la demanda de trabajo es, en definitiva, demanda de más producción de trabajadores, el aumento de los capitales implica una disminución de la tasa de beneficio, etc.

Antes de acabar un comentario irónico de W.J. Barber (1967:29)

⁷ Parece, pues, que Gary Becker (1964) no fue el primero en formular la teoría del capital humano.

Smith pasó los últimos trece años de su vida como Comisario Real de las Aduanas de Escocia. Las referencias son que cumplió competentemente sus deberes administrativos. Es una de esas ironías de la vida el que un hombre que había dedicado una parte sustancial de su actividad intelectual a argumentar en favor de la promoción del libre comercio y la minimización de la interferencia gubernamental en los asuntos económicos, hubiera de terminar sus días como beneficiario del sistema que había atacado.

Justo es decir que Adam Smith consideraba que la expansión económica reportaría beneficios para todas las clases sociales.

Robert Malthus (1766-1834), David Ricardo (1772-1823) y John Stuart Mill (1806-1873) constituyen el resto de autores importantes de la llamada “economía clásica” por Marx. De Malthus sólo destacaremos su visión pesimista del futuro de las naciones (1798). La tendencia a un crecimiento natural de la población choca con la ley de la *tasa de rendimientos decrecientes de la agricultura*, de forma que los logros en el aumento de la producción de alimentos implican un aumento desproporcionado de la población, que no puede ser sostenida. Nuevas inversiones, tanto en el capital constante como en el variable en la tierra, no implican un aumento proporcional de los productos, de forma que el aumento del trabajo disponible no asegura su reproducción.

Si Malthus fue el primer profesor de “economía política” al aceptar un cargo con tal nombre, David Ricardo, su amigo, fue el primer “economista profesional”. Hombre de negocios, parlamentario e influyente economista, sus opiniones fueron tenidas en cuentas tanto en la emisión de moneda como en la política comercial internacional. Dos son los aspectos que destacaremos del pensamiento de Ricardo (1817). El primero, posiblemente el más conocido, su formulación de la *ley de los costos comparativos*, según la cual las naciones pueden obtener ventaja de especializarse en la producción de los bienes en los que son relativamente más eficientes e importar el resto. Ahora bien, para que este comercio pudiera desarrollarse plenamente era necesario un sistema financiero internacional estable. Ricardo propuso el patrón-oro, de forma que si la balanza comercial se deterioraba o si se emitía

moneda indiscriminadamente, las reservas de oro bajasen. Por lo que respecta a Inglaterra, Ricardo defendía que ésta debía importar cereales a bajo precio, lo cual proporcionaría un aumento del beneficio global. Las posibilidades teóricas del crecimiento económico tenían, sin embargo, un límite: el de la ley de los rendimientos decreciente que Ricardo aceptó.

La segunda cuestión, la teoría del valor, es de fundamental importancia para la economía marxista posterior. En su sistema, las mercancías obtienen su precio del trabajo y los beneficios, desapareciendo ya la renta de los terratenientes de la ecuación. Salarios y beneficios son, además, contradictorios, de forma que el incremento de unos implica el decremento de otros. ¿Cómo? Ricardo apunta lo siguiente: si aumentasen los salarios, el precio de las mercancías *no* aumentaría, sino que permanecería invariable o incluso podría reducirse, por la sencilla razón que el valor se obtiene del trabajo *efectivamente* empleado en la producción de un bien y no del *precio* pagado por él. Si el trabajo necesario es el mismo y el precio pagado por él es mayor, entonces *disminuirían* los beneficios (Cf. Dobb, 1973:93). Esta contradicción de clases, es claramente un adelanto de la teoría de la plusvalía marxista. En la práctica, sin embargo, los salarios tienen la tendencia a mantenerse en el límite de la subsistencia por la ley de bronce de los salarios *avant la lettre*. La tasa de beneficio también tiene tendencia a decrecer por la presión al alza de los salarios como consecuencia del aumento de población producido por el aumento de la actividad económica. Esta tendencia al alza de los salarios, que provoca como sabemos un descenso de los beneficios, podía paliarse importando alimentos; de ahí, la oposición de Ricardo a las *Corn Laws* que gravaban esta importación.

De John Stuart Mill solo diremos que se propuso perfeccionar la teoría clásica y buscar un aumento del bienestar de todas las clases sociales.

LA ECONOMÍA MARXISTA

A partir del análisis de Ricardo, Marx elabora la crítica a la economía política, expresión suprema de la ciencia burguesa y producto de un estadio determinado de desarrollo de la historia. De hecho, el mismo análisis de

Ricardo contiene gran parte de los elementos de esa crítica al identificar la contradicción de clase entre propietarios, capitalistas y asalariados, por una parte, y en la determinación del trabajo como fuente del valor, incluido el capital, o trabajo acumulado, por otra. Ahora bien, las relaciones entre mercancías expuestas de una forma tan elegante por los economistas clásicos, son de hecho relaciones entre los hombres, relaciones de producción y de explotación. Solamente a través de la apropiación de la plusvalía del trabajo asalariado puede el capitalista obtener su beneficio y, por tanto, mantener el sistema.

Expresado de forma simple, podemos distinguir entre producción simple de mercancías y producción capitalista. En la primera, las mercancía se transforma en dinero para obtener mercancías. Es un sistema relativamente estable y que puede ser representado de la siguiente forma:

M-D-M

El capitalismo, en cambio, parte del dinero, el cual es transformado en mercancías sólo si sirve para obtener más dinero. El dinero resultante tiene que ser mayor que el primero, pues si no, no hay beneficio:

D-M-D'; D'>D

Ahora bien, ¿cómo se obtiene M y qué es lo que permite que produzca D'?

El valor de cualquier mercancía desde la óptica marxista puede dividirse en tres partes (Sweezy: 1942): capital constante (c), capital variable (v) y plusvalía (p). Así:

$$M = c + v + p$$

De esta fórmula general es posible extraer tres proposiciones fundamentales. La primera es la tasa de plusvalía.

El trabajo aplicado al capital constante permite dos cosas: reproducir la fuerza de trabajo (en forma de salarios de subsistencia), v , y generar un excedente p . En el supuesto de productividad del trabajo que permita de cada 10 horas de trabajo destinar 5 a la reproducción y 5 a la plusvalía, si la apropiación por parte del capitalista, o propietario de los medios de

producción es máxima, la tasa de la plusvalía o tasa de explotación (en el modo de producción capitalista) será de 1.

$$p/v = p'; 5/5=1$$

La segunda es la composición orgánica de capital, o la proporción de capital constante con respecto al capital total.

$$o = c/(c+v)$$

Evidentemente existen procesos productivos con una composición orgánica del capital alta y procesos con una composición baja, hecho ya señalado por Adam Smith. Cuanto más alto sea el valor de o , más alta será la proporción de capital constante en el proceso.

Por último, tenemos la tasa de ganancia.

$$g = p'/c+v$$

Esta proporción puede formularse también del siguiente modo (Cf. Sweezy, 1942: 80):

$$g = p'(1-o)$$

Expresado de esta forma, la tasa de ganancia depende de la tasa de plusvalía o explotación y de la proporción de composición orgánica del capital. Cuanto más alta sea la explotación y más baja la proporción constante de capital (propiedad del capitalista) más alta será la tasa de ganancia.

Por tanto aumentar la tasa de ganancia, objetivo del capital, del capitalista y del capitalismo, sólo puede hacerse manteniendo v bajo (salarios bajos), minimizando c (inversión de capital) o aumentando la tasa de explotación, o todo de forma simultánea. Para mantener v bajo el capitalismo dispone de un ejército de reserva que utiliza sólo cuando es necesario.

Sin embargo (Marx, 1894: Libro III, Cap. XIII), la tendencia a la acumulación del capital por una parte, y la tendencia a equilibrarse la tasa de beneficio de en todos los sectores de la producción por otra, lleva a un aumento uniforme de la composición orgánica del capital en el sistema, esto

es, a un aumento relativo de los medios de producción creados por el trabajo vivo en el proceso de producción y a un consecuente descenso de la plusvalía (suponiendo una tasa de explotación constante). Aunque la masa de beneficios absoluta puede aumentar, así como la población trabajadora, el capitalismo, en su desarrollo, presenta una *tendencia descendente de la tasa de ganancia*, pues ésta es consecuencia de la proporción de capital constante. Esta tendencia le es propia y no depende de factores agrícolas externos, como apuntaba Ricardo.

Sin embargo, y posiblemente debido a que Marx no pudo corregir el Libro III (Dobb, 1973:177; Sweezy, 1942:129), no es posible deducir un sistema de precios de producción que considere simultáneamente la teoría del valor y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Descrita de forma sucinta ésta es la lógica del modo de producción capitalista. Ahora bien, esta lógica se inserta en una teoría de la historia y de la sociedad: el materialismo histórico.

En 1859 Marx publica *Contribución a la Crítica de la Economía política*. En el siguiente párrafo, citado *in extenso*, se recoge lo fundamental del materialismo histórico.

En la producción social de su vida los hombres traban determinadas relaciones necesarias, independientemente de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de estas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se levanta una superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas sociales de conciencia. El modo de producción de la vida material determina el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, a la inversa, su ser determina su conciencia. En un determinado estadio de su desarrollo las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, por usar la equivalente expresión jurídica, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se habían movido hasta entonces. De formas de desarrollo que

eran de las fuerzas productivas, esas relaciones mutan en trabas de las mismas. Empieza entonces una época de revolución social. Con la alteración del fundamento económico se subvierte más rápida o más lentamente toda la gigantesca sobreestructura. En la consideración de estas conmociones hay que distinguir siempre entre la transformación material de las condiciones económicas de la producción, que se pueden registrar con fidelidad científico-natural, y las formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas o filosóficas, en suma, ideológicas, en las cuales los hombres toman conciencia de este conflicto y lo dirimen. Del mismo modo que no se puede juzgar a un individuo por lo que él se imagina ser, así tampoco es posible juzgar una tal época de transformación por su conciencia, sino que hay que explicar esa conciencia por las contradicciones de la vida material, por el conflicto existente entre las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción. [Cada formación social incuba las semillas de su nuevo estadio]. A grandes rasgos se puede decir que los modos de producción asiático, antiguo, feudal y burgués moderno son épocas progresivas de la formación social económica. Las relaciones de producción burguesas son la última forma antagónica del proceso de producción social, antagónica no en el sentido del antagonismo individual, sino en el de un antagonismo que nace de las condiciones sociales de vida de los individuos; pero las fuerzas productivas que se desarrollan en el seno de la sociedad burguesa producen al mismo tiempo las condiciones materiales de la solución de ese antagonismo. Por eso la prehistoria de la sociedad humana termina con esta formación social (citado en Korsh, 1981: 173).

En este fragmento se enuncian las bases del materialismo histórico, siendo su punto de partida la reproducción de la vida material. Este proceso conlleva una dinámica de conflictos (la lucha de clases) que permite avanzar a la historia hacia un fin predeterminado.

Podemos expresar gráficamente la propuesta de Marx:

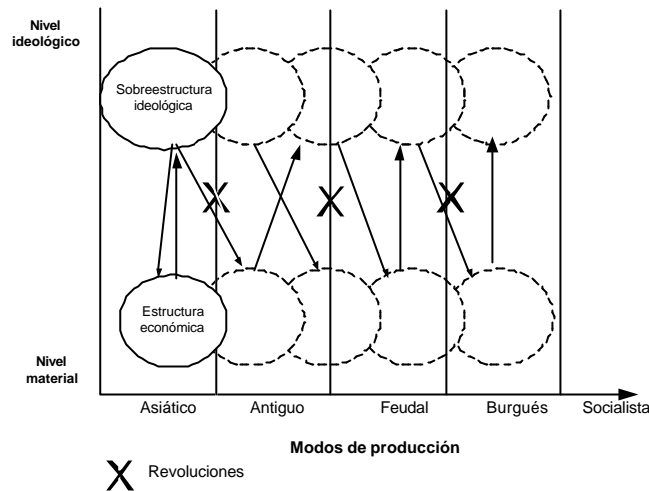


Ilustración 1. La sucesión de modos de producción marxista

En este esquema se han incluido líneas que van de la sobreestructura a la estructura económica para representar mejor la complejidad del pensamiento de Marx, en absoluto guiado por un determinismo simplista. La base determina la superestructura solamente en última instancia. Igualmente, la sucesión de los modos de producción es sólo orientativa (Cf. *Prólogo de la Contribución a la crítica de la economía política*, 1857).

LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA

La economía neoclásica presentará la economía como una esfera plenamente separada y con sus propias leyes. Al romper con la tradición de valor-trabajo y propugnar que el valor no depende de las cosas sino de las relaciones del hombre con las cosas, se hace depender la economía de las necesidades y las asignaciones individuales. Desaparecen completamente las clases sociales o los estamentos del análisis para ocupar su lugar individuos utilitaristas obedeciendo la ley del marginalismo según la cual cada nueva unidad tiene gradualmente menos valoración. Las leyes históricas y la población, que tanto había ocupado a pensadores como Malthus (1766-1834), también dejan de ser el centro de atención.

W.S. Jevons (1835-1882), Leon Walras (1834-1910), Carl Menger (1840-1921) defienden que el valor no está en las cosas, ni en el trabajo, sino en las relaciones del hombre con las cosas. De una visión del mundo preocupada por los hechos objetivos se pasa a una teoría basada en las necesidades

psicológicas. Los seres humanos tienen necesidades priorizadas según su urgencia y eligen bienes y servicios según su nivel de satisfacción. Estas ideas, llamadas *marginalismo*, explican los procesos económicos en función de la motivación subjetiva de los individuos, cuya medida se explica en términos de la utilidad que les reporta la última unidad disponible de cada bien. De ahí es posible extraer los axiomas de la economía neoclásica, en la cual desaparecen las clases sociales o los estamentos. De hecho, el marginalismo puede entenderse como una reacción contra el marxismo y una defensa de los intereses de la élite en el poder.

Cabe citar entre las fuentes de la economía neoclásica a el *utilitarismo*, doctrina filosófica aparecida en Inglaterra a finales del siglo XVIII y desarrollada durante el XIX, proclama que el valor supremo es de la utilidad; decir x es valioso es decir x es útil. Jeremy Bentham, James Mill y John Stuart Mill son los principales representantes del utilitarismo inglés.

Los axiomas a partir de los cuales se construye la economía neoclásica son los siguientes:

1. Las necesidades humanas son múltiples y susceptibles de infinito desarrollo.
2. Los medios con los que los seres humanos satisfacen sus propias necesidades pueden disponerse sólo en cantidades limitadas, es decir, en cantidades menores de las que se necesitarían para conseguir la plena satisfacción de dichas necesidades.

La economía es, pues, la ciencia de la escasez.

Es común a estos autores su intento por constituir una ciencia matemática y deductiva, del estilo de las ciencias físicas.

El inglés William Stanley Jevons, después de su estudios en lógica y matemática, escribe *Theory of Political Economy* (1871) en la que se plantea una visión alternativa de la ciencia económica. En Austria, Menger escribe también en 1871 *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (*Principios de la doctrina de la economía política*) que no se llegó a publicar. Sin embargo en

este manuscrito se halla la teoría de la utilidad marginal expuesta de manera más completa y sistemática. Valdés (1999), la expone en los siguientes términos:

El valor se puede dar sin intercambio alguno, en las relaciones entre un individuo aislado y los diversos bienes para satisfacer sus (diversas) necesidades. Hay así un problema del valor de uso, además de uno del valor de cambio. Estos dos problemas son diferentes: hay bienes con gran valor de uso y sin valor de cambio (como los recuerdos personales) y hay también bienes con valor de cambio sin valor de uso (como el stock de un bodeguero abstemio).

¿Cómo se fija el valor de uso? Consideremos: 1º) que nuestras diversas necesidades tienen para nosotros importancia desigual, 2º) que cualquier necesidad es más o menos intensa según el grado de satisfacción que haya recibido (así, para el sediento el primer vaso de agua es más necesario que el segundo, y el vaso enésimo no satisface ya ninguna necesidad).

Partiendo de estos principios se construye la tabla de Menger, asignando un número de orden a cada necesidad; v.g.: I alimentación, II vivienda, III vestido, IV asistencia médica, V educación, VI ornato, VII distracciones ... Bajo cada una de estas necesidades ordenadas horizontalmente se colocan en columnas números árabes que expresan los sucesivos grados de intensidad de sus manifestaciones y la importancia que damos a los bienes para satisfacerlas.

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	
8	7	6	5	4	3	2	1		
7	6	5	4	3	2	1			
6	5	4	3	2	1				
5	4	3	2	1					
4	3	2	1						
3	2	1							
2	1								
1									

Esta tabla resuelve, a juicio de Menger, el valor de uso. Son igualmente útiles bienes que se aplican a necesidades que llevan en columnas diferentes los

mismos índices. Todo hombre racional reparte siempre su renta entre los diversos tipos de gastos, de forma que siempre se satisfacen a la vez necesidades de igual intensidad..

Con Alfred Marshall (1842-1924), Catedrático de la Universidad de Cambridge y sus *Principios de Economía* (1890), la economía se convierte en “Economics” y ya definitivamente pierde su carácter de *Política*. Marshall, realiza las formulaciones clásicas de la teoría de la oferta y la demanda y los desarrollos que hoy conocemos como microeconomía. La economía se ha constituido como una esfera separada de la sociedad, con sus propias leyes que, afortunadamente, los economistas pueden desvelar.

KEYNESIANISMO, MONETARISMO, NEOINSTITUCIONALISMO

Las siguientes escuelas del pensamiento económico son importantes, naturalmente, pero como dijimos en el primer capítulo no han representado una fuente de inspiración y debate con la antropología económica, a pesar de su impacto en el resto de ciencias sociales. John Maynard Keynes (1883-1946), en su libro *The General Theory of Employment Interest and Money* (1936) critica el liberalismo y propone que, al ser la demanda agregada el motor del crecimiento, el papel del Estado es fundamental para garantizar el desarrollo económico y superar la crisis. El mercado, por sí solo, no garantiza el equilibrio.

La influencia del keynesianismo a partir de la II Guerra Mundial es contestada por el Monetarismo. En torno a Milton Friedman y la llamada Escuela de Chicago, se desarrolló una corriente de pensamiento que criticaba duramente la intervención del Estado en la economía y abogaba por la liberalización a ultranza. Los efectos de estas políticas son bien conocidos por todos. Por último, el Neoinstitucionalismo como vimos también en el primer capítulo, intenta superar las deficiencias de la economía neoclásica para explicar los fenómenos macro de nuestra sociedad, especialmente la evolución diferencial y la diversidad cultural mediante la incorporación al desarrollo de un paradigma económico que tiene en cuenta el papel de las instituciones en el análisis. Douglas North, E. Ostrom, O.

Williamson, S. Cheung o B. Weingast son algunos de los autores más destacados de este enfoque. El enfoque neoinstitucionalista distingue tres niveles analíticos:

- *Individuos*. Son los principales sujetos del hecho social. Su conducta esta guiada por una racionalidad limitada y procesal como consecuencia de la influencia que ejerce sobre ellos el medio en que desarrollan sus acciones.
- *Organizaciones*. Son agrupaciones de individuos con un interés común y creadas con un fin específico.
- *Instituciones*. Son las reglas del juego de una sociedad que dan forma al intercambio humano. Pueden ser *Reglas Formales*, las leyes económicas y políticas articuladas dentro de una estructura jerárquica (constituciones, derechos de propiedad, regulaciones administrativas,...) o *Reglas Informales*, normas de conducta sancionadas socialmente y aceptadas internamente, así como las extensiones, interpretaciones y modificaciones de las normas formales (tabús, códigos de conducta, tradiciones,...).

Hasta aquí esta apresurada historia del pensamiento económico. Nos interesa, sin embargo, haber documentado el proceso de separación de lo “económico” de lo social, proceso que culmina con el marginalismo y haber expuesto las dos grandes corrientes de la teoría del valor. Ahora estamos en condiciones de abordar la cuestión del campo de la antropología económica.

EL CAMPO DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

En 1952 Herskovits publica su *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*, ampliación de su libro anterior *The Economic Life of Primitive Peoples* (1940). En esta obra, un amplísimo compendio de hechos “económicos”, se intenta fundar una antropología económica que aplique los principios de la ciencia económica al estudio de las sociedades “primitivas”. Hasta ese momento, se disponían de un puñado de obras sobre el tema. En 1921 Malinowski publica su artículo “The Primitive Economics

of the Tobriand Islanders” donde muestra que no se podía hablar del “salvaje” individualista, sino más bien del “comunista” y dónde presenta una sociedad diligente y altamente organizada. En 1929 Firth publica *Primitive Economics of the New Zealand Maori*, tesis doctoral realizada bajo la influencia de Malinowski. En 1932 Thurnwald publica una influyente obra. *Economics in Primitive Communities* que desarrolla algunos de los temas ya presentes en *Bánaro Society* (1916). Malinowski con su *Coral Gardens* (1935), Stephan Viljoen, con *The Economics of Primitive Peoples* (1936), el mismo Firth con *Primitive Polynesian economy* (1939) y Goodfellow con su *Principles of Economic Sociology. The Economics of Primitive Life as Illustrated from the Bantu peoples*, también de 1939, completan el panorama.

En todas esas obras se expresa la misma preocupación por definir el campo de lo que se estaba estudiando y sus relaciones con la economía. Ya sabemos de la enorme influencia que la economía neoclásica ha tenido en esta empresa intelectual. De hecho, en esta etapa de formación de la disciplina ya aparece la división entre los partidarios de la ampliación de los principios de la teoría económica neoclásica a las sociedades primitivas (Goodfellow y Viljoen en la versión más “ortodoxa” y Herskovits y Firth en la versión más posibilista) y los interesados por un análisis más sustantivo (Thurnwald y Malinowski). No insistiremos más en ello. Solamente destacaremos los puntos comunes de las diferentes contribuciones.

Existe en primer lugar una preocupación por documentar los medios de subsistencia y la tecnología empleada, algo de lo que no se ocupan los economistas en nuestra sociedad de forma sistemática. De hecho, el estudio de las formas técnicas iniciado por Leroi-Gourhan (1945) no ha tenido continuidad en el plano teórico en antropología. En esta tecnología se incluye el conocimiento tradicional y sus medios de adquisición y reproducción.

En segundo lugar, se intentan recoger y sistematizar datos “económicos”, como las horas de trabajo, las cantidades cambiadas, las proporciones de la

cosecha asignadas al tributo, etc. algo que los economistas toman directamente de las organizaciones dedicadas a producir datos estadísticos y sobre las que elaboran sus modelos predictivos. Esta tarea es sin embargo enorme en las sociedades primitivas y se justifica en sí misma.

Por último, los diferentes autores exploran los procesos de decisión y asignación de recursos a la producción y distribución de bienes, ya sea mediante la explicación de las instituciones que actúan o mediante la identificación de los intereses de los individuos o unidades identificadas. El análisis “macroeconómico”, más que el *microeconómico*, es el adoptado aquí. La macroeconomía se preocupa de los procesos globales, o *agregados*, como el desarrollo económico, la distribución de la renta, los niveles de precios, la relación entre bienes de consumo e inversión y el empleo. De hecho, se parece más a la economía política que no a la microeconomía inventada por los neoclásicos.

Vemos, pues, que la antropología económica tampoco puede ser completamente definida como la trasposición de lo que los economistas hacen en nuestra sociedad a las sociedades primitivas o “tradicionales”, como no pudo serlo atendiendo a las definiciones existentes de lo “económico”.

¿Cuál es pues, el campo de actuación de la antropología económica? Bajo nuestro punto de vista la antropología económica se ocupa de estudiar el *entramado institucional* que actúa en la producción y reproducción de la vida humana. El enfoque está, siguiendo el título de Polanyi (1977), en centrarse en los mecanismos que permiten *el sustento del hombre* (*The Livelihood of Man*) o los *medios de vida* (Narotzky, 1997). Este enfoque permite analizar tanto sociedades primitivas como las llamadas “economías étnicas” o las redes de trueque actuales (ver *infra*). Sabemos que estos mecanismos se presentan en entramados institucionales, de forma que se puede contratar a parientes, ser un empresario exitoso vendiendo a los “amigos” y “vecinos” o precisar de un especialista en magia para realizar labores agrícolas. En estos ejemplos, la acción económica está integrada con

el parentesco, las relaciones sociales o la religión respectivamente. En el concepto de medios de vida están incluidos los procesos de circulación y consumo y es posible aplicarlo tanto a sociedades precapitalistas como capitalistas. De ahí la expresión, que creemos acertada, de *Antropología de las Instituciones Económicas*, en el sentido que la antropología económica se ocupa de aquéllas instituciones que tienen que ver con los medios de vida pero no necesariamente exclusivamente⁸.

¿Cuál puede ser el futuro de esta *antropología económica*? El diálogo entre economistas y antropólogos prácticamente no ha existido, como sabemos, por lo que no podemos esperar que la situación cambie en el futuro. Los métodos deductivos, las elaboraciones matemáticas y la series estadísticas (Nash, 1966) no han sido tradicionalmente del agrado de la antropología tomada como un conjunto (aunque sí de los antropólogos “formalistas” y de otras escuelas dentro de la antropología). Pensamos, sin embargo, que la antropología económica ha recogido y elaborado un conjunto de materiales y proposiciones que son de interés tanto para la economía como para la mejor comprensión de las sociedades por ella estudiadas.

El primer elemento es el comparativo. La economía Occidental podría beneficiarse de los hallazgos realizados por la antropología económica en el campo de las esferas de intercambio, la economía de prestigio o los sistemas de mercados. La antropología social y cultural es por definición comparativa y estudia la diversidad humana.

El segundo elemento es la teoría del valor. La antropología económica puede aportar elementos a este debate, tanto desde el punto de vista de las utilidades culturalmente definidas, como de la etnografía de los objetos preciosos y la moneda primitiva. Utilitaristas escolásticos o neoclásicos, fisiócratas y partidarios del valor-trabajo han mostrado diferentes aspectos de la teoría del valor que, bien acierta en predecir los precios en mundos

⁸ Evidentemente, esta propuesta de Antropología de las Instituciones Económicas corresponde a Valdés, *op. cit.* Para la cuestión de las instituciones sociales ver Valdés, Ramón y María (1989).

ideales, despojados de las relaciones sociales, o bien las describe pero sin aportar una teoría satisfactoria de estos últimos. Por último, la tierra, el agua y el aire vuelven a ser elementos del debate en un Planeta que se ha quedado pequeño para considerar esos elementos simples externalidades (Martínez-Alier, 1992).

CAPÍTULO III . ORIENTACIONES TEÓRICAS EN ANTRPOLOGÍA ECONÓMICA

En este capítulo abordamos una exposición sistemática de las principales orientaciones teóricas existentes en el campo de la antropología económica y que fueron enunciadas en el primer capítulo. Las corrientes que examinaremos son el debate formalista-sustantivista, la ecología cultural y el materialismo cultural, el neomarxismo francés y las propuestas de síntesis de Gudeman. Al final del capítulo incluimos un apartado que pasa revista a las cuestiones relacionadas con el “Desarrollo”. Otras corrientes más recientes, autodenominadas “Ecología política” o “Antropología de los Desastres” no serán analizadas aquí.

EL DEBATE FORMALISTAS-SUSTANTIVISTAS

El debate formalistas-sustantivistas en antropología económica se ha desarrollado en dos etapas: en los años cuarenta con las discusiones de Herskovits y Firth frente a Thurnwald y Malinowski, y en los años 60 con Leclair, Scheneider y Burling frente a Polanyi, Dalton y Sahlins. Los formalistas se declaran partidarios de la aplicabilidad de la teoría económica a todas las sociedades. Herskovits, Firth, Leclair, Scheneider y Burling se cuentan entre ellos, con diferentes énfasis, sin embargo. En cambio, para los sustantivistas, las instituciones económicas tienen que ser estudiadas en cada caso; la teoría económica no es de aplicación general, sino particular, sustantiva, es decir, propia únicamente de la sociedad Occidental.

Un precedente de este debate lo podemos encontrar, como vimos en el capítulo anterior, en Weber donde distingue los dos enfoques del hecho económico. Los trabajos de Weber influyeron en Thurnwald (*Bánaro Society*, 1916) y éste en Malinowski y Mauss.

Kaplan (1974) valora acertadamente en nuestra opinión que en el fondo del debate se halla en realidad una discrepancia acerca de la visión de la

ciencia: una deductiva y formal (formalismo) y otra empírica e inductiva (sustantivismo).

ARGUMENTOS FORMALISTAS

Los argumentos formalistas son bien conocidos: no existen medios ni fines específicamente económicos sino que sólo es económico el *proceso de asignación* de recursos escasos a fines alternativos. Todas las sociedades se enfrentan con el reto de conseguir los recursos necesarios para satisfacer las necesidades, esto es, un sistema económico.

Veamos un fragmento tomado del libro de Herskovits, *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics* (1952:13):

Los elementos de escasez y de opción, los dos factores más señalados en la experiencia humana que da su razón de ser a la ciencia económica, descansan sobre una base psicológica firme. Es una verdad obvia la de que las necesidades son susceptibles de un grado de expansión cuyo límite no ha sido alcanzado todavía en ninguna sociedad conocida. Las necesidades, para decirlo de otro modo, manifiestan claramente una cierta cualidad dinámica que parece derivarse de la capacidad de inventiva y de asimilación del hombre y que deben atribuirse, en última instancia, a la naturaleza acumulativa de la misma cultura humana. Cada generación acepta como bueno el nivel cultural de la sociedad en la que ha nacido. Y cada una de ellas, añade su propia contribución a la cultura global del grupo en que se halla encuadrada.

El formalismo de Herskovits introduce un intento de compromiso entre sociedad e individuo: la sociedad es más que una suma de Robinsones Crusoes. La antropología económica debe dar cuenta en sus explicaciones de la organización social global sin olvidar, sin embargo, las necesidades y conductas individuales. La conducta económica se da en todas las sociedades. Lo que ocurre es que en las sociedades primitivas la escasez es tal que las posibilidades de elección se hallan extremadamente limitadas. No es que no tengan una conducta económica, sino que se hallan en un

extremo de un *continuum* que llega hasta nuestra sociedad. Pero, la necesidad de opción existe, en mayor o menor medida, en todos los casos.

La conducta racional de nuestra sociedad, continúa, consiste en diferir la satisfacción de las necesidades y acumular los recursos para producir más bienes y multiplicar los servicios. Sin embargo, existen muchas culturas, por no decir que son la mayoría, en que esa actitud de diferir la satisfacción de las necesidades se considera desventajosa, donde es el buen juicio el que indica que los recursos deben gastarse y donde no existe la tradición de incrementar la producción y multiplicar los servicios.

Raymond Firth, al que ha menudo se tilda de “formalista” sin más, detenta una posición muy matizada. Es formalista en tanto en cuanto comparte la idea de que la “ciencia económica” debe aplicarse de forma universal y que es necesario explorar los procesos de formación del ahorro, el capital y el crédito, así como de tener en cuenta las opciones individuales en la explicación. Pero nada más. Firth (y Herskovits) reconocen y aplican el relativismo cultural con todas sus consecuencias. Firth, en especial, describe de forma magistral el papel de las instituciones, la magia, la religión, el parentesco, la estructura política en la economía, ya sea entre los tikopía o entre pescadores malayos (1966). Fredrik Barth (1967) y Sutti Ortiz (1973) exploran también las opciones individuales para el ahorro y la inversión, pero completamente contextualizadas en el marco social y cultural. Al igual que Firth, son “formalistas” por los mismos conceptos, pero están muy alejados de Burling (1974), Leclair (1974) o Plattner (1985, 1989), los cuales intentan establecer modelos predictivos en los temas que tocan. .

ARGUMENTOS SUSTANTIVISTAS

Los sustantivistas, con Polanyi al frente, defienden que la postulación de un principio formal universal abstracto deja, en realidad, indeterminados los comportamientos que se quieren explicar. La escasez no es una condición existencial del hombre sino sólo una condición de la economía capitalista de mercado.

Hablar de sustantivismo es hablar de Karl Polanyi. Éste nace en Budapest en 1886, trasladándose en 1964 a Canadá. En 1930 emigra a Inglaterra. Entre 1947 y 1953 imparte clases en la Universidad de Columbia (EUA). La formulación clásica del sustantivismo la encontramos en el capítulo IV de su libro *The Great Transformation* (1944) en el cual se formulan los principios de integración económica (reciprocidad, redistribución e intercambio). En 1957 Polanyi, Arensberg y Neale publican *Trade and Market in the Early Empires* una colección de estudios de caso sobre instituciones económicas. En 1975, post-mortem, se publica *The livelihood of Man*.

La propuesta de Polanyi es la siguiente:

1. La economía, tal como nosotros la percibimos es una construcción social históricamente determinada.
2. En la sociedad primitiva y en los imperios antiguos la economía no forma una esfera separada de actividad sino que está incrustada en el resto de instituciones sociales.
3. La pregunta no es por qué comercio, moneda y mercado han estado históricamente separados sino por qué se han unido en nuestra sociedad.

Veamos cada una de ellas.

La economía occidental como hecho histórico. El concepto de economía, tal como nosotros lo entendemos surgió con los fisiócratas franceses al constatar la existencia de interdependencias entre las fluctuaciones de precios de trigo, la tierra, bienes, etc: el mercado. En *La Gran Transformación* (1944) Polanyi intenta demostrar que la existencia de una economía de mercado, esto es, de un sistema de mercados autoregulados, es un proceso relativamente reciente en la historia. Este proceso de hacer de la ganancia el núcleo central de la vida y del sistema económico, de mercantilizar las personas y las cosas, no ha progresado ininterrumpidamente sino que ha tenido resistencias con mayor o menor éxito. Por ejemplo, en 1795 en Speenhamland, Inglaterra, los jueces decretaron un salario mínimo de los

pobres, independiente de su nivel de renta y en relación con el precio del pan; esto es, intentaron limitar el mercado libre de mano de obra. El resultado, como puede preverse fácilmente, fue devastador: baja productividad y salarios por debajo del nivel de subsistencia. El intento de creación de un orden capitalista, continúa Polanyi, sin un mercado de mano de obra, había fracasado.

La economía como esfera autónoma. Según el autor, el trabajo de Malinowski "The primitive economics of the tobriland islanders" (1921) demostró la producción y la distribución de bienes estaba incrustada en relaciones sociales no económicas, como la magia y el parentesco. No existía una esfera económica separada. Se debe buscar en la intervención del estado, el mercantilismo, la *deus ex machina* de la aparición de los sistemas de mercados autorregulados, al constituir mercados "nacionales" y romper las barreras de los mercados locales (Cf. 1944:73). Sin embargo, ni en la sociedad feudal ni en el mercantilismo existió un sistema económico separado de la sociedad. La institucionalización de tal separación ocurrió solamente en el siglo XIX, momento en que la tierra y el trabajo, la naturaleza y las personas también se convierten, aunque de manera ficticia, pues no han sido producidas para la venta, en mercancías en una sociedad de mercado.

Moneda, mercado, comercio. ¿Cómo se explica que en la Babilonia de Hammurabi la plata fuese patrón de valor, la cebada medio de pago y el aceite, la madera y los alimentos básicos medio de intercambio? La respuesta está en que la moneda ha tenido históricamente cuatro usos que sólo se unen en nuestra sociedad (medio de cambio, de atesoramiento, de pago y de patrón de valor). En los imperios antiguos, redistributivos, el intercambio y el comercio son posibles por la legislación divina de equivalencias (el código de Hammurabi contiene tablas de equivalencias).

El comercio y los mercados han funcionado históricamente fuera de la sociedad en lugar de dentro de ella, es decir, como sistemas accesorios del modelo global cultural. El comercio a larga distancia es previo al comercio

interior, a mercados segmentados y con fuertes restricciones rituales para garantizar tanto la paz del mercado como para evitar su extensión indiscriminada. Así tenemos, por ejemplo, *sociedades con comercio pero sin comerciantes*. Polanyi documenta diferentes actores de comercio: *Tamkarum* (Mesopotamia, valle del Nilo, de clase alta, terratenientes, status elevado, comerciantes, diplomáticos, banqueros pero sin beneficio directo del intercambio); *Metic* (Atenas, Helenismo, artesanos de clase baja, con beneficio de sus transacciones pero con un status bajo) y pueblos comerciantes como los vikingos, los fenicios o los tuareg. Las formas de comercio son muy variadas, pasando por los socios comerciales al comercio silencioso entre desconocidos. Igualmente, ha que distinguir entre mercado y lugar de mercado, esto es, el hecho de que existan mercados no implica que exista una sociedad de mercado.

Finalmente, Polanyi apunta lo siguiente:

El gran descubrimiento de la reciente investigación histórica y antropológica es que la economía humana está sumergida por regla general en las relaciones sociales de los hombres. El hombre no actúa para salvaguardar sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para salvaguardar su posición social, sus derechos sociales, sus activos sociales. El hombre evalúa los bienes materiales sólo en la medida en que sirvan a este fin. (...) Estos intereses serán muy diferentes en una pequeña comunidad de cazadores o pescadores en relación con los existentes en una vasta sociedad despótica, pero en ambos casos se administrará el sistema económico por motivaciones no económicas. (*op. cit*, pág. 56).

Este énfasis en el prestigio, más que en la ganancia individual, también es señalado por Firth (1935:13) y Weber, como vimos en el capítulo anterior. Pero, a diferencia de Polanyi, estas motivaciones son simultáneas a las motivaciones “económicas” (léase: riqueza), no alternativas, e igualmente racionales.

ANTROPOLOGÍA Y ECOLOGÍA

La explicación de la diversidad humana, esto es, de las culturas, entendidas como modos de vida, tiene una larga tradición (*Cf.* Harris, 1968). Una corriente de explicaciones propone el medio ambiente (la geografía y el clima) como una de las fuentes principales de la diversidad cultural. Contra este determinismo también existe una larga tradición que enfatiza la cultura como causa de la cultura (Kroeber) y que, en todo caso, reconoce en el medio la existencia de elementos limitadores. La ecología cultural representa un enfoque diferente, al no distinguir medio y cultura como entes separados sino como mutuamente dependientes. En esta concepción, el elemento clave es el establecimiento de los mecanismos de “adaptación”. Estos mecanismos (elementos culturales con funciones adaptativas) permiten controlar el flujo de energía utilizado por las poblaciones humanas y mantener el equilibrio del sistema, ya sea restaurando el nivel original o alcanzando un nuevo equilibrio. Con la ecología cultural el énfasis pasa de las áreas culturales a las poblaciones humanas en tanto que forman parte de comunidades bióticas. En el extremo de esta tendencia encontramos la ecología humana.

En este apartado trataremos la polémica determinista, las teorías de la evolución cultural basadas en el control de la energía y el medio y la ecología cultural en su variedad de enfoques.

DETERMINISMO AMBIENTAL VERSUS POSIBILISMO

En la tradición griega, el mundo, incluidos los seres vivos, estaba formado por diferentes proporciones de cuatro principios o elementos fundamentales: el agua, el fuego, el aire y la tierra. Estos elementos son eternos e indestructibles (*Cf.* Ferrater Mora, 1994). Combinaciones no armónicas de los cuatro elementos llevaban a la enfermedad y a la muerte. Empédocles (c. 483-430 a. C.) señalaba, además, la presencia de dos fuerzas, el Amor y el Odio que actuaban en sentidos opuestos. A la aparición del Odio corresponde la diversificación de los seres individuales, pero la actuación constante del Amor tiende a la perfección y fundirá la diversidad en una sola cosa: la esfera perfecta. Esta teoría fue desarrollada por Hipócrates (c. 460-377 a. C.)

el cual distinguió cuatro cualidades, presentes en todas las cosas y cuatro humores: frío, calor, sequedad, humedad y sangre, flema, bilis amarilla, bilis negra respectivamente. De nuevo, las combinaciones adecuadas de los diferentes humores, esta vez influidas por la alimentación, la actividad física y el clima, explicaban la salud y la enfermedad. Además, Hipócrates explicaba las diferencias étnicas entre Europa y Asia en base a las diversidades climáticas (Cf. Moran, 1990:29). Esta noción fue adoptada por Aristóteles y los filósofos romanos que justificaban la superioridad de su civilización en base a la situación geográfica privilegiada del Mediterráneo. Los pensadores “árabes”, especialmente los geógrafos Ibn Isdrisi (c. 1099-1166) e Ibn Jaldún (1332-1406) tomaron de los griegos esta fuente explicativa de las diferencias culturales y las aplicaron en sus trabajos. Ya en la Ilustración, Jean Bodin (1530-1596) desarrolla su teoría de los estados en concordancia con los “climas” que les son propios, incluida la monarquía francesa. Pero el determinismo geográfico más elaborado corresponde a Montesquieu (1689-1755), el cual en *El espíritu de las leyes* (1748) relaciona el temperamento de los pueblos en función de la latitud y la poliginia, por ejemplo, como propia de los climas tropicales (Cf. Harris, 1968:37). También Turgot (1727-1781) en su *Historia universal* (1750) explica la organización en bandas nómadas en función de la caza y el desarrollo de estados con la abundancia de recursos naturales. Igualmente, el difusionismo del XVIII, con el escocés William Robertson (1721-1793) y su *Historia de América* (1777), explicaba las similitudes culturales bien por la invención independiente, fruto de condiciones ambientales similares, bien por la difusión (Cf. Morán, *op. cit.*, pág. 35). Estas ideas tuvieron sus críticos, especialmente en Helvecio (1715-1771).

No obstante, todas estas explicaciones ambientales eran complementarias de otros intereses intelectuales, ya sean políticos o históricos y no constituían un sistema explicativo. La primera formulación causal de una *teoría* determinista ambiental fue formulada por Friedrich Ratzel (1844-1904) según la cual el ambiente es la causa principal de la diversidad y la distribución de las culturas y la explicación básica de la organización

política. Un medio ambiente uniforme conduciría a unidades políticas mientras que un medio ambiente irregular conduciría a divisiones constantes. Ratzel incluía las migraciones y la difusión en su esquema para explicar la variabilidad de la causación introducida. Influido por Darwin y Ritter, el determinismo ambiental expresado en su *Anthropogéographie* (1882) no es en modo alguno dogmático y reserva un papel a la acción de los “pueblos” o “razas, a pesar de la importancia de la continentalidad, la insularidad y del espacio geográfico en general en su destino (Cf. Claval, 1974:53).

En geografía, el posibilismo de Vidal de La Blanche (1845-1918) se opone al determinismo ambiental, subrayando el papel del *hombre* en el medio. En antropología, Franz Boas rechaza los esquemas evolucionistas de Spencer y Morgan y propone, en *The Mind of Primitive Man* (1911), que el medio proporciona la materia prima para la cultura pero no está determinada por él. Pueblos de esquimales con culturas y medios de vida diferentes vivían en un ambiente similar. En su esquema particularista, la evolución cultural era imprevisible.

Esta idea de que el medio limita las posibilidades de desarrollo cultural pero no las explica, fue desarrollada por Kroeber a partir de los trabajos de Clark Wissler y de otros etnólogos norteamericanos en su formulación de las “áreas culturales” (*Cultural and Natural Areas of Native North América*, 1939). Kroeber superpuso dos series de mapas, una en base a rasgos culturales y otra puramente geográfica. La correlación entre rasgos culturales y biomas era patente. Kroeber intentó explicar la distribución de estos rasgos a partir de “centros” de cada área cultural, desde los cuales se difundirían. Este concepto permitía conocer también la antigüedad de los diferentes rasgos en función de su proximidad al “clímax cultural”. Aunque la noción de área cultural pronto mostró sus deficiencias, esta formulación influyó en la formulación de la ecología cultural de Steward, alumno de Kroeber y Lowie, expuesta en el siguiente apartado.

EVOLUCIÓN CULTURAL Y ADAPTACIÓN

A partir de la II Guerra Mundial se recupera la explicación causal de la evolución cultural. La tecnología, entendida como interrelación o adaptación al medio ecológico, se convierte en el factor fundamental para entender la existencia y evolución de los rasgos culturales. La obra de Whyte, *The Science of Culture* (1949) es importante por cuanto llama la atención sobre el creciente control de la energía disponible por parte de las formas culturales más evolucionadas. A pesar de la polémica con su colega Julian Steward, ambos plantean esquemas evolucionistas similares. Steward distinguió entre el evolucionismo "unilineal" (Spencer, Morgan y Tylor), "universal" (White y Childe) y el "multilineal" (su propuesta). Toda la experiencia humana, razonaba Steward, no podía reducirse a unas cuantas etapas distintas de desarrollo cultural. De ahí su insistencia en describir las regularidades de cambio cultural más que de etapas universales del desarrollo. El concepto de evolución multilineal se organiza en torno a modelos paralelos de desarrollo, que se consideran "tipos culturales":

Los alumnos de Whyte y Steward, Marshall Sahlins y Elman Service, intentaron conciliar sus diferencias en *Evolution and Culture* (1960), obra en la se proponen dos niveles de evolución, el general, que genera progreso de una forma tendencial, y el particular, que genera diversidad.

La preocupación de Steward por encontrar factores que explicasen procesos de evolución paralelos le llevó a la formulación de su teoría de la ecología cultural. El trabajo de Steward siguió los pasos de Kroeber en lo que a áreas culturales se refiere. En 1936 publicó *The Economic and Social Basis of Primitive Bands*, una formulación coherente de la interacción entre ecología y cultura. En 1938 publica *Basin-Plateau Aboriginal Sociopolitical Groups* y en 1946 su *Handbook of South American Indians*. Además, intentó, aplicar con sus alumnos sus principios de ecología cultural en Puerto Rico.

Su propuesta es la siguiente: el medio afecta sobre todo a un núcleo básico de todo sistema sociocultural. Este núcleo está constituido por la división del

trabajo, el tamaño y la estabilidad de los grupos locales, su distribución en el espacio y las reglas de residencia. En base a ese núcleo es posible constituir *tipos culturales* que permiten la comparación. Los tipos culturales se componen de elementos culturales seleccionados más que de culturas como totalidades; estos elementos culturales deben seleccionarse en relación a un problema y a un marco de referencia. Los elementos culturales que se han seleccionado deben tener las mismas relaciones funcionales en cada cultura. La uniformidad de los tipos culturales es explicada por la existencia de un proceso de adaptación ecológica similar aunque esta relación no es un *a priori* sino que debe siempre demostrada empíricamente.

Metodológicamente, Steward propone realizar en primer lugar una descripción de la cultura material relacionada con la subsistencia (armas, vivienda, herramientas, ...) y del medio ambiente; a continuación un análisis de los aspectos de la organización social relativos al uso de tecnología para la subsistencia y, por fin, un análisis de la interacción de estos factores con el resto de la cultura.

La propuesta de Steward ha sido contestada por diferentes autores entre los que cabe destacar a Geertz (1963). Sin embargo su influencia ha sido determinante por su énfasis en la ecología y las artes de subsistencias así como por su formulación implícita de la retroalimentación entre medio y cultura.

LA ECOLOGÍA CULTURAL

La noción de *ecosistema* vino a renovar el interés por las interacciones entre ecología y cultura. Geertz fue el primero en utilizar esta perspectiva en su libro *Agricultura Involution*. A Geertz no le convencía la propuesta de Steward según la cual unas partes de la cultura están más relacionadas con el medio que otras. En su lugar propone cambiar la óptica de las relaciones entre cultura y entorno por el estudio del ecosistema. En este estudio las preguntas pertinentes son: ¿cómo se alcanza el equilibrio (incluidas las poblaciones humanas)? ¿qué papel juega la tala y quema o la caza mayor ...? etc.

Ya comentamos en el primer capítulo que Geertz analiza dos sistemas agrícolas (y ecológicos) en Java e intenta explicar las razones de su evolución (involución en este caso) a partir de la herencia colonial y de las estructuras socioculturales preexistentes. Nos interesa ahora resaltar que para Geertz cualquier forma de agricultura representa un esfuerzo por alterar un ecosistema dado, de forma que se incremente el flujo de energía captado por las poblaciones humanas. El cultivo intensivo de campos de arroz consigue este objetivo reformando totalmente la naturaleza, mientras que el sistema de tala y quema lo consigue imitándola. Estas dos estrategias son dos ejemplos de adaptación al medio de entre varios posibles. En general, continúa Geertz, es posible distinguir los siguientes tipos de adaptación: la sustitución de una variedad de especies por una sola, muy especializada (el arroz en este caso), es decir, la sustitución de un ecosistema por otro, el aumento de la variedad mediante la introducción de especies comestibles sin alterar el equilibrio (el sistema de tala y quema, por ejemplo) y la introducción de especies, vegetales o animales que sustituyan a otras en sus nichos ecológicos, esto es, en sus estrategias tróficas.

La noción de nicho ecológico también fue utilizada por Barth en su descripción de los patrones de emigración de las tribus nómadas de Persia meridional (1959). En este trabajo Barth muestra como cada tribu realiza un aprovechamiento diferente de los pastos mediante la combinación de cabañas de animales diferentes y la coordinación de los desplazamientos. Esta estrategia permite aprovechar al máximo la capacidad de sustentación del medio y, en consecuencia, alimentar a una población mucho mayor de lo que se podría sostener con cualquier otra pauta de utilización de la tierra para el pastoreo. Por tanto,

(...) según el actual sistema, en la región de la que aquí nos ocupamos, o en parte de ella, discurren rebaños que suman del orden de un millón de cabezas. Para acomodarlos, es necesario que cada grupo se apegue muy estrechamente a la ruta y al programa de *il-rah*. Cualquier desviación importante no puede por menos que producir gigantescos "atascos de tráfico", con el total agotamiento de las principales zonas de pasto, el hambre de los

ganados y la anarquía intertribal (...). En resumen, un requisito previo para el desarrollo de una pauta de utilización de la tierra como ésta es una forma política que asegure la migración coordinada y disciplinada de grandes poblaciones según rutas y programas regulares. Esto exige la creación de una autoridades coordinadoras fuertes y eficaces, lo que precisamente es un rasgo característico de estos grupos nómadas. (pág. 77)

Otro ejemplo importante de aplicación de la noción de ecosistema a la antropología lo encontramos en Lee (1966, 1973) y su estudio de 250 bosquimanos kung! El análisis del intercambio de energía con el medio lleva a Lee a establecer sorprendentes observaciones, como que el índice de subsistencia, es decir, la obligación de trabajar para obtener alimento, era de 0,23, siendo 1 si cada día exige una jornada de caza o recolección, variando de 0,21 en los momentos de abundancia a 0,31 (j) en los momentos de escasez.

En su análisis quedaba claro también que los vegetales constituían la mayor parte de la dieta, un 66%, quedando el 37% restante para la carne. La media de calorías por persona y día era de 2.140, siendo la necesidad media de 1.975 calorías, es decir un exceso de 165 calorías por persona y día.

Las mediciones, por añadidura, fueron realizadas en un año de sequía que trastornó seriamente el sistema agrícola y ganadero de los bantúes pero no así la economía de subsistencia de los bosquimanos.

La conclusión que puede sacarse es que los bosquimanos no subsisten por debajo de los estándares al borde de la indigencia, como generalmente se ha supuesto (pág. 57).

Mediante su nomadismo, los procesos de fisión y el control de la natalidad, los bosquimanos !kung mantienen un equilibrio con su medio.

Vayda y Rappaport son los autores que aplican el concepto de ecosistema de manera más sistemática. No sólo estudian los intercambios de energía con el medio, sino los dispositivos culturales que permiten una mejor adaptación al medio, modificando el comportamiento para alcanzar el equilibrio. Esta

modificación se consigue mediante procesos de retroalimentación que informan de la necesidad de ajustes en el sistema.

Roy Rappaport en su libro *Cerdos para los antepasados. El ritual en la ecología de un pueblo en Nueva Guinea* (1968) describe el ritual como mecanismo regulador de un grupo humano con su entorno.

A través de su estudio de los Tsembaga un pueblo de agricultores primitivos de aproximadamente 200 personas (Nueva Guinea), intenta demostrar que la existencia de un ciclo ritual que dura unos cinco años y al final de cual se producen guerras endémicas y matanzas masivas de la piara de cerdos, es un mecanismo de adaptación de la población humana a su ecosistema.

Este ciclo ritual que cumple un conjunto de funciones:

1. Regular las relaciones entre las personas, los cerdos y los huertos. La regulación actúa directamente para proteger a la población del posible parasitismo y competencia de sus propios cerdos, e indirectamente, para proteger el medio ambiente ayudando a la conservación de extensas zonas de bosque virgen y garantizando la existencia de una adecuada relación entre cultivos y barbechos en el bosque secundario.
 2. Regular el sacrificio, la distribución y el consumo de cerdos y resaltar el valor del cerdo en la dieta.
 3. Regular el consumo de animales no domesticados (mediante prohibiciones) de una manera que tiende al realzar su valor para la población en su conjunto.
 4. Conservar la fauna marsupial.
 5. Llevar a cabo una ulterior dispersión de la población por el territorio, y una redistribución de la tierra entre los grupos territoriales.
 6. Regular la frecuencia de las guerras.
 7. Mitigar la gravedad de los combates intergrupales.
 8. Facilitar el intercambio de bienes y personas entre los grupos locales.
- (Cf. pág. 3-4).

El ciclo ritual es el siguiente: a partir de que aumenta la población de cerdos (para los cuales se cultivan huertos de batatas especiales) y el trabajo necesario para mantenerlos aumenta, así como los conflictos entre vecinos por las incursiones en los huertos de una piara cada vez mayor, se decide cortar el *rumbin*, una planta que indica el inicio de la primera parte del *kaiko*. En este período se sacrifican animales, se buscan aliados y comienzan las guerras tribales, muy ritualizadas, que implican pocas bajas y el pago de compensaciones. La derrota de uno de los dos bandos implica un proceso de conquistas de nuevas tierras, a la vez que una reubicación territorial de los supervivientes (principalmente en tribus vecinas con las que mantenían relaciones de comercio o parentesco).

Cuando ha finalizado la guerra, ya sea por acuerdo de paz o porque un grupo es vencedor, se procede a la plantación del *rumbin* en el propio territorio. Además, se recompensa a los espíritus y aliados por la ayuda prestada, ceremonias que deben hacerse antes de iniciar una nueva guerra. Como señala Rappaport,

(...) se ha afirmado que la función reguladora del ritual entre los tsembaga y otros maring ayuda a conservar un medio ambiente no degradado, limita los conflictos bélicos a frecuencias que no ponen en peligro la existencia de la población de la región, ajusta las relaciones hombre-tierra, facilita el comercio, distribuye los excedentes locales de cerdo en forma de carne... (pág. 243).

Otra aplicación de este principio regulador del ritual lo tenemos en la interpretación realizada por Piddocke del potlatch (1969). Según su propuesta, el potlatch descrito por Boas es un fenómeno tardío en el que el descenso dramático de la población motivada por las epidemias de sarampión ocasionó una abundancia de recursos para la población superviviente, pescadora y cazadora-recolectora, que explica tanto la destrucción masiva de bienes (por la sobreabundancia de recursos) como el hecho que los potlaches fuesen ofrecidos, no para sancionar posiciones sociales como en el pasado, sino por individuos en busca de prestigio. El

objetivo, una vez trastocadas las unidades sociales tradicionales, era atraer el bien más escaso en aquellos momentos: otros hombres.

Hasta entonces, el potlatch clásico había tenido una función niveladora de recursos en una amplia zona que se caracteriza por una abundancia de recursos naturales (arenques, salmones, etc.) pero también por su distribución errática e irregular, de forma que la abundancia de unos significaba el hambre de otros.

El potlatch [aborigen] no tenía una sola función esencial sino varias. Redistribuía los alimentos y la riqueza. Validaba los cambios de status social. Convertía la riqueza dada por el anfitrión en prestigio para éste y rango para su numaym, y motivaba de esta forma la continuidad del ciclo de intercambios. El potlatch era, de hecho, el vínculo de todo el sistema. (pág. 116)

Piddocke sugiere un modelo en el cual la población cazadora-recolectora máxima que podía soportar el ecosistema se mantendría en equilibrio:

1. Con las variaciones estacionales B ha tenido éxito y ofrece un potlatch (comida) a A, con lo que gana prestigio a su costa.
2. En cuanto pueda, A ofrecerá un potlatch para recuperar su prestigio.

Así los bienes circulan en las dos direcciones y los alimentos donde hacen falta.

Aunque la propuesta materialista cultural de Marvin Harris excede los límites de la antropología económica, podemos tratarla aquí por su parentesco con la ecología cultural, a la que el mismo Harris equipara. Una cita significativa del materialismo cultural podría ser la siguiente:

...tecnologías similares aplicadas a similares entornos tienden a producir similares ordenaciones de trabajo en la producción y distribución y ... esos ordenamientos provocan a su vez similares agrupaciones sociales, las cuales justifican y coordinan sus actividades mediante similares sistemas de valores y creencias (1968:4).

El problema es qué se entiende por “similares”. Resultan evidentes los paralelismos de la propuesta materialista de Harris con el marxismo y su énfasis en el hecho que las relaciones de producción son la base a partir de la cual es posible explicar el conjunto sociocultural. En suma podemos describir su propuesta en los siguientes términos:

1. *Infraestructura*. Consiste en las actividades, identificadas desde una perspectiva etic, por las que cada sociedad satisface los requisitos mínimos de subsistencia --el modo de producción-- y regula el crecimiento demográfico --el modo de reproducción.

2. *Estructura*. Consiste en las actividades económicas y políticas identificadas también desde una perspectiva etic, así como las actividades conductuales mediante las cuales toda sociedad se organiza en grupos que distribuyen, regulan e intercambian bienes y trabajo. Se pueden hablar de economías domésticas o economías políticas, como componentes universales en el nivel estructural, si el interés del foco de organización se centra en los grupos domésticos o, respectivamente, en las relaciones internas y externas de la sociedad en su conjunto.

3. *Superestructura*. Consiste en el conjunto de conductas y pensamientos dedicados a labores artísticas, lúdicas, religiosas e intelectuales, junto con todos los aspectos mentales y emic de la estructura e infraestructura de una cultura. (Cf. 1985:135)

Sin embargo, el mismo Harris estrechó los límites de su propuesta en sus ejemplos de aplicación de explicaciones materialistas culturales. El tabú que impide comer las vacas sagradas de la India y dejarlas vagar libremente es explicado porque éstas tienen una función importante, como es la de convertir en carne y leche restos de productos que no pueden ser aprovechados por los humanos. Los yanomami, otro ejemplo, practican el infanticidio femenino y exhiben una conducta extremadamente agresiva (guerra y rapto de esposas) como mecanismo de regulación de la población, ya que su agricultura primitiva precisa de extensas zonas para obtener las calorías y proteínas necesarias. Otra explicación del mismo tipo: el

canibalismo ritual de los aztecas sería producto de un déficit de proteínas. En 1487 fueron sacrificados 70-80,000 víctimas en la principal pirámide de Tenochtitlan (1% de la población era sacrificada cada año, Harner:1977) y parte de sus cuerpos eran consumidos por las clases altas, mientras que otras eran llevadas al zoo.

Sabemos, sin embargo, que los rituales pueden llevar a una población no a su mejor adaptación ... sino a su destrucción (!), como por ejemplo los Fore de Nueva Guinea y la enfermedad degenerativa llamada *kuru*, transmitida mediante el endocanibalismo de los difuntos por parte de las mujeres y los niños.

Otras propuestas materialistas culturales parecen más creíbles, como la teoría del forrajeo óptimo (Harris: 1988: 323), según la cual, del normalmente enorme conjunto de plantas y animales considerados comestibles (y efectivamente disponibles) sólo se aprovecha el conjunto limitado de especies que, de forma combinada, permiten obtener una tasa de rendimiento calórico más alta. En el caso de los aché, sólo se aprovechaban 16 especies. Si alguna de estas especies escaseara, se sustituiría por otra no recogida hasta el momento.

En cualquier caso, el conjunto de las propuestas de la ecología cultural que hemos analizado hasta aquí, aún siendo sugestivas, presentan una serie de problemas comunes. En primer lugar, es imposible medir por parte de un antropólogo los intercambios efectivos de energía con el entorno, ni siquiera en pequeñas comunidades. Aún siendo valiosos los datos recogidos, éstos son más ejemplos que mediciones efectivas. Es necesaria la actuación de un amplio equipo interdisciplinar trabajando de forma simultánea para recoger estas informaciones que incluyen vastos inventarios de plantas y especies animales, distintos tipos de subsistemas aún en la misma zona, grados de insolación, con diferentes proporciones de nutrientes, recuento de alimentos y desechos, de animales domésticos y de trabajo humano empleando diferentes tecnologías, esto es, diferentes tipos de organización, saberes y/o herramientas en las diferentes localidades interconectadas.

En segundo lugar, el énfasis en el equilibrio del sistema posiblemente sólo signifique que se ha estudiado un corto período de tiempo. Los ecosistemas presentan equilibrios dinámicos, precisamente mediante los procesos de retroalimentación, e incluso, absorben importantes perturbaciones, recogidas en el concepto de plasticidad o flexibilidad (*resilience*), esto es, adaptaciones que admite el ecosistema en su conjunto sin motivar un cambio.

En tercer lugar, un análisis consecuente llevaría a estudiar no solamente una población, sino una *región*, con todos los intercambios de energía existentes entre las diversas poblaciones, incluidas las aportaciones de combustibles fósiles como el petróleo.

Precisamente estas dificultades son las que llevaron a John W. Bennet (1969,1976) a realizar su estudio comparativo de dos agroecosistemas en una zona de Estados Unidos y a formular su teoría de “ecología de sistemas humanos” (Cf. Smith y Reeves, 1989), para distinguirla de la ecología cultural. En *Northen Plainsmen* (1969) compara los amish, anabaptistas y con técnicas “tradicionales” de agricultura (uso de caballos y carros, en lugar de tractores o camiones), con los huteritas, de religión similar, pero más abiertos a la incorporación de pesticidas y maquinaria. Ambas comunidades se caracterizan por su segregación de la sociedad mayor, pero presentan *diferentes* adaptaciones. Los amish viven en familias nucleares, con tasas demográficas bajas y con balances energéticos muy ajustados. Esta estrategia les permite mantener una relación estable con su medio. Sin embargo, los huteritas viven en comunidades amplias, lo cual les permite hacer un uso comunitario de las inversiones, tienen tasas altas de crecimiento demográfico y su balance energético con el medio es muy alto, lo cual les permite invertir en la compra de nuevas tierras para comunidades futuras. Bennet enfatiza la importancia de la cultura (el uso estratégico de la religión y la tradición en este caso) en la adaptación diferencial y el concepto de región, en el seno de la cual se produce una historia particular de interacciones entre las diferentes comunidades que debe ser tenida en cuenta.

La ecología humana, tal como es formulada por Daltabuit (1988) o Morán (1990) avanza en esta línea de considerar zonas geográficas y analizar los intercambios de energía y las adaptaciones que se producen entre las diversas especies, humanos incluidos. Aunque la ecología humana utiliza materiales culturales (creencias, conocimiento, artes de subsistencia, estrategias matrimoniales, etc.), la cultura como unidad *desaparece*. La ecología humana se preocupa por los temas de desarrollo sostenible y por la gestión de los sistemas naturales (Marten, 2001).

APROXIMACIÓN NEOMARXISTA

En Francia, en los años 50 y 60 se produce un despegue de la antropología económica de orientación marxista. La influencia de A. Leroi-Gourham, y su análisis de los dispositivos tecnoeconómicos, G. Balandier (análisis del colonialismo), Samir Amin (análisis económico del subdesarrollo), renovadores marxistas como L. Althusser y Ch. Bettelheim y el redescubrimiento de los *Formen* de Marx, fue fundamental para abordar la aplicación del materialismo histórico al estudio de la sociedad primitiva y “tradicional”.

La aproximación marxista en Francia cuenta con autores como Maurice Godelier, Claude Meillassoux, E. Terray y Pierre-Philippe Rey entre otros. Estos autores coinciden en su voluntad de utilizar el concepto de modo de producción con rigor, introducir la perspectiva histórica en su análisis y la influencia del modo de producción capitalista en las economías tradicionales (colonialismo y subdesarrollo). Según estos autores el subdesarrollo denuncia el fracaso de los capitalistas de ultramar para destruir las antiguas relaciones de producción y reemplazarlas por relaciones sociales capitalistas.

En este apartado analizaremos el marxismo estructural de Godelier y el modo de producción doméstico de Meillassoux.

EL MARXISMO ESTRUCTURAL DE GODELIER

El marxismo estructural de Godelier representa un intento de reunir el materialismo histórico de Marx y la antropología estructural de Lévi-Strauss. Veamos cuál es su propuesta.

Según Godelier (1974), la antropología económica no puede limitarse a estudiar lo inmediato, sino que debe partir de la teoría para ir más allá de la lógica aparente y mostrar las condiciones históricas y estructurales de la aparición, reproducción y desaparición en la historia de las sociedades sin clases. Esta estructura no es inmediatamente visible pero *forma parte de la realidad*:

... 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. " (1974: 289).

A partir del análisis de los pigmeos Mbuti, Godelier nos muestra su propuesta estructural. El esquema conceptual es el siguiente:

Hay que identificar en primer lugar el modo de producción de la formación económica y social que se está analizando. En el caso de los pigmeos Mbuti el ecosistema es el de la selva ecuatorial (sin estaciones), en el que practican caza-recolección. La forma más importante de caza es la caza cooperativa con red, en la cual los hombres casados colaboran en la captura de antílopes e incluso de elefantes e hipopótamos. La recolección de champiñones y tubérculos, que representan más de la mitad de los recursos alimenticios, es practicada por mujeres. La división del trabajo se realiza en base al sexo y la generación. Existe la reciprocidad de los productos obtenidos de la caza y la

recolección, los cuales se reparten entre todos al final del día. Los desplazamientos son mensuales, a medida que escasean los recursos, dentro de un determinado territorio.

Por lo que respecta a la organización social, una de las características de las bandas Mbuti es la fluidez: los individuos van a vivir a bandas vecinas libremente. Éstas varían de 7 y 30 cazadores y sus familias. Se practica el intercambio de mujeres y se busca esposa preferentemente en bandas lejanas y nunca en las originarias de los padres. No existe jefatura (viejos y grandes cazadores gozan de reconocido prestigio), no se conoce la guerra entre las bandas, la violencia es reprimida y los rituales más importantes que se celebran son el Elima, realizado con ocasión de la pubertad de las muchachas, o el Molimo, celebrado con ocasión de la muerte de los adultos. En éste ritual la selva es objeto de un intenso culto y "hace oír su voz" por medio de flautas sagradas.

Una vez descrito el modo de producción y las características generales, es necesario identificar los principios estructurales. Cómo identificar estos principios no lo dice Godelier, pero en general este problema es achacable a la antropología estructural de Lévi-Strauss. En el análisis estructural del mito (1958), por ejemplo, no se ofrece una metodología para deducir los *mitemas*.

Godelier distingue, para los Mbuti, tres principios estructurales: la dispersión (1), la cooperación (2) y la fluidez (3). La cuestión es que cada uno de los rasgos de la sociedad Mbuti puede ser explicado a partir de la participación de uno o más principios estructurales. Así, por ejemplo, las relaciones de propiedad están marcadas por territorios distintivos (actúa el principio 1) pero sin derechos exclusivos (actúa el principio 3). Por lo que se refiere al parentesco, la terminología en base al sexo y la generación es una muestra de la actuación del principio 2, mientras que la precariedad matrimonial y la exogamia lo son de la actuación del principio 3. En el campo de la política, la débil desigualdad implica la actuación simultánea de los principios 2 y 3, al igual que la inexistencia de jefatura. La represión del

cazador ladrón y el castigo del sueño cuando suena la voz de la selva son explicables en tanto que el principio 2 actúa, al igual que la inexistencia de guerra y el culto a la selva, en los que actúan simultáneamente los tres principios. Este culto a la selva oculta las contradicciones existentes en el seno de la sociedad Mbuti y presenta la realidad como dada y no como socialmente construida.

La propuesta de Godelier es interesante por cuanto intenta aplicar el materialismo histórico con todas sus consecuencias a la descripción tanto del modo de producción como de la superestructura ideológica y cultural. Sin embargo, la existencia de principios estructurales que actúan de forma coherente para el mantenimiento de la sociedad y cultura Mbuti, aún cuando la hace inteligible, es un aspecto que queda por contrastar.

MEILLASSOUX: EL MODO DE PRODUCCIÓN DOMÉSTICO.

Rey (1971) y Meillassoux (1975) coinciden en explorar tanto la sucesión de los modos de producción como la articulación del modo de producción capitalista con el modo de producción precapitalistas. Admitida la tendencia del capitalismo a sustituir las relaciones de producción preexistentes por las suya propias, los diferentes modos de producción precapitalistas no son genéricos, sino específicos, y cada uno de ellos plantea resistencias y relaciones diversas con el capitalista. Rey distingue diferentes estadios de articulación. Una primera forma de articulación es el intercambio de mercancías (materias primas por productos industriales). Un segundo modo de articulación es la convivencia del capitalismo, dominante, con otras formas subsidiarias, pero necesarias para su mantenimiento. El tercer estadio coincide con el desarrollo pleno del modo de producción capitalista.

La propuesta de Meillassoux ahonda en la aplicación del materialismo histórico a la sociedades primitivas. Pero lo hace descubriendo la existencia de un modo de producción que pervive a lo largo de la historia y que el capitalismo utiliza en determinados momentos como estrategia de reproducción: el modo de producción doméstico. Este modo de producción es el resultante de la práctica de la agricultura y forma parte constituyente del

resto de modos de producción más evolucionados. No es exacta, por tanto, la concepción de la historia en base a la sucesión de modos de producción progresivamente más evolucionados.

Este modo de producción implica el ginecodinamismo como estrategia dominante combinado con la poligamia. De esta forma no se limitan las potencialidades de reproducción al número de hombres púberes en un momento dado sino que es posible distribuirlos no sólo en el espacio sino en el tiempo. Esta distribución permite y precisa, además, del control político de los "mayores" con el objeto de mantener relaciones estables con otras comunidades

El control sobre las mujeres y su intercambio tiene una base demográfica: los grupos aislados y pequeños demográficamente no pueden asegurar su reproducción. Por tanto, la circulación de hombres o mujeres es una necesidad. Esta circulación en sociedades agrícolas es el medio de control político por excelencia (más que el control de los productos). Así, a diferencia de Lévi-Strauss, el matrimonio es el origen de la prohibición del incesto (y no a la inversa) y al igual que Marvin Harris, la explicación de instituciones sociales que regulan las normas de reproducción tienen un origen ecológico (salvar las leyes demográficas de los pequeños números).

Es destacable la idea que capitalismo utiliza mano de obra inmigrante que no ha producido y la vuelve a expulsar cuando no la necesita para que de su reproducción se ocupe un modo de producción precapitalista. Ubaldo Martínez Veiga (1989:76) expone ejemplos de trabajadores temporeros en Estados Unidos cuya reproducción está soportada por agriculturas de subsistencia en los países de origen. Los salarios pagados por los empresarios agrícolas no aseguran la reproducción de la forma de trabajo. Su propuesta es que el capitalismo alcanza un excedente mayor cuando puede separar completamente las actividades destinadas a la producción de las destinadas a la reproducción.

PROPUESTAS DE SÍNTESIS: GUEDEMAN

Recientemente, Gudeman (2001) ha propuesto un línea de replanteamiento de algunos de los temas centrales en Antropología económica. El debate formalismo-sustantivismo, la ecología, el neomarxismo y los temas de desarrollo y globalización son tenidos en cuenta en su formulación. Sin embargo, su libro de *The Anthropology of Economy* debe interpretarse solamente como un primer paso.

La antropología económica, comienza Gudeman, es aplicable tanto a situaciones etnográficas como a la vida industrial, pues en todos los casos se producen los mismos procesos de aseguramiento y distribución del valor. Estos procesos pueden describirse en los siguiente términos.

Nos encontramos en primer lugar con la “base” o “fundación”. Este dominio está consiste en los *intereses compartidos* por una comunidad e incluyen los medios de producción (como la tierra y el agua), bienes y constructos ideológicos, como el conocimiento, la tecnología, leyes, prácticas, habilidades y costumbres. La base provee de una estructura al resto de dominios, define localmente unos valores y se expresa en la forma de identidad de una comunidad. La base se relaciona con *lo sagrado*.

Un segundo dominio está constituido por las relaciones sociales y las asociaciones. Estas relaciones comunales son vistas como un fin en sí mismas e incluyen, economías domésticas, corporaciones de diversos tipos, linajes y naciones. Estas diferentes relaciones representan diferentes formas de apropiación y desarrollo de la base y los bienes y los servicios se distribuyen a través de ellas. La *reciprocidad* tiene aquí un sentido muy especializado: los intercambios equilibrados *entre* diferentes comunidades. En el capítulo VII veremos que, de hecho, Gudeman alude al *don*, más que a la reciprocidad en su conjunto, pues ésta, defenderemos, es propia, en su aspecto material, de la unidad de producción y consumo, sea el grupo doméstico o una unidad más amplia. Los dones, amistosos del kula o incluso competitivos del moka, pueden tener esa función de ampliar la base, son amigos o enemigos (Rosman *et. al.*, 1971).

El tercer dominio está constituido por los bienes y servicios intercambiados en el mercado. En este dominio los bienes y los servicios están separados de las relaciones sociales, se busca el máximo beneficio y se ayuda a la circulación mediante monedas o monedas de uso parcial comunalmente fabricadas. En este dominio se producen procesos de innovación, ya sea por artesanos individuales o por grupos que permiten, mediante un proceso de ensayo y error, disponer de monopolios temporales de productos o servicios.

El cuarto dominio, por último, lo constituye la apropiación y acumulación de riqueza, llevada a cabo por múltiples instituciones, no necesariamente especializadas únicamente en este dominio: jefes de linaje, estados, corporaciones, bancos, etc. En el capitalismo la moneda prevalece en este dominio final como medida de todas las cosas.

Aunque muy abstracto y necesitado de un desarrollo amplio, este modelo presenta algunas cuestiones de interés. En primer lugar, el valor está culturalmente o localmente definido, por lo que carece de sentido una teoría del valor abstracta de individuos que no existen en ninguna parte. En segundo lugar, las transacciones se dan *simultáneamente* en dos esferas, en la esfera de las relaciones sociales y en la esfera del intercambio. Estas transacciones no son contradictorias sino que pertenecen a diferentes dominios constitutivos de *toda* sociedad. Disponemos de múltiples evidencias etnográficas en las que los bienes y los servicios circulan en al menos dos esferas separadas. En el capítulo 8 desarrollaremos esta cuestión.

En tercer lugar los procesos de reciprocidad simbolizados por la transferencia de bienes preciosos son intentos de hacer más grande la base, de extenderla a otras comunidades. Aquí, la reciprocidad no se opone a mercado, sino a comunidad, rompiendo así un equívoco quizás iniciado por Marx:

No such relation of mutual independence exists for the members of a primitive community ... Commodity exchange begins where community life ends (citado en Firth 1939:20).

En cuarto lugar, las estrategias individuales son importantes en la dinámica del sistema, no solamente en el caso capitalista, mediante los procesos de

innovación mediante ensayo y error en el marco de unos valores y una tradición definidos por la base. Aquí Gudeman sigue la teoría de la innovación de Schumpeter (1942).

Por último, los procesos de apropiación y acumulación, llevados a su extremo como en el caso del capitalismo, pueden llevar a una destrucción de la propia base o a procesos de plasticidad y resistencia. Las comunidades locales, por ejemplo, pueden rechazar realizar procesiones para los turistas o recibir dinero de los empresarios locales aún afrontando fuertes gastos. Al mismo tiempo ingresos crecientes obtenidos en el mercado pueden servir para fortalecer tradiciones locales .

Esperamos que estas ideas pueden ser desarrolladas y mejoradas en el futuro por la comunidad académica.

A continuación introducimos materiales relativos al debate del desarrollo que servirán para introducir el último capítulo de la primera parte de este trabajo.

EL DEBATE DEL DESARROLLO

LA INVENCIÓN DEL SUBDESARROLLO

El concepto de “desarrollo” fue lanzado internacionalmente por el presidente norteamericano Truman en 1949 (citado en Viola, 2000:68):

Debemos embarcarnos en un programa completamente nuevo para hacer accesibles los beneficios de nuestros avances científicos y de nuestro progreso industrial, de tal forma que las áreas subdesarrolladas puedan crecer y mejorar.

El viejo imperialismo –explotación en provecho foráneo—no tienen lugar en nuestros planes. Lo que tenemos en mente es un programa de desarrollo basado en los conceptos del trato justo democrático.

Ese día, continúa Viola, 2000 millones de personas se convirtieron en “subdesarrolladas”.

En la política y la retórica del desarrollo pueden distinguirse varias etapas. La primera está caracterizada por la equiparación de desarrollo y PNB. El crecimiento “económico” era el camino de la integración en la fase de bienestar y consumo de masas a la que tendía el desarrollo capitalista (Rostow, 1960) en lo que se dio en llamar la *teoría de la modernización*. En la década de los 70, sin embargo, se puso de manifiesto que el crecimiento del PNB no implicaba una reducción de la pobreza, por lo que había que ampliar el programa de desarrollo para incorporar los aspectos “sociales”. Esto llevó a incluir la equidad social dentro de los objetivos explícitos. Los programas de desarrollo se fragmentaron en “problemas”: medio ambiente, mujeres, hambre, empleo ... y se promovió el concepto de desarrollo endógeno, en contra del esquema lineal de desarrollo anterior. Por fin, en los noventa, el enfoque se centró en un *desarrollo sostenible* el cual atiende tanto a los países “desarrollados” como a los “subdesarrollados” dado que el modo de vida Occidental es insostenible desde un punto de vista ambiental. En las dos últimas décadas se ha pasado a canalizar estas “ayudas al desarrollo” a través de ONGs (para el caso español ver Ortega Carpio, 1994), un sector que, como veremos en el siguiente capítulo, tiene una participación creciente en el PNB, pero de los países “desarrollados”.

La teoría de la modernización fue contestada por un conjunto de autores de diversas procedencia, enmarcados dentro de la llamada “teoría de la dependencia” que analizamos en el siguiente apartado.

LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA

La teoría de la dependencia está asociada a Raúl Prebisch y otros economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Estos autores defendieron la existencia de una situación de intercambio desigual entre el centro industrializado (Europa y Estados Unidos) y América Latina (situación generalizable a los países “subdesarrollados”). La especialización inducida de los países latinoamericanos en materias primas y productos agrícolas les sitúa en situación de dependencia. Los países del centro, a medida que se enriquecen, cada vez consumen menos proporción de

productos agrícolas. Al mismo tiempo, la presión sindical hace aumentar el precio de los productos manufacturados, con lo cual los términos del intercambio se agravan con el tiempo: a la menor demanda de productos primarios y se suma un encarecimiento de los productos manufacturados. En cambio, los aumentos de productividad son aprovechados en el centro con mayores niveles de riqueza. En estas condiciones, los economistas de la CEPAL propugnaron un proteccionismo de los países de la periferia que favoreciese el desarrollo de industrias que sustituyesen a las importaciones.

La teoría de la dependencia se benefició del trabajo de pensadores marxistas que como Paul Baran (1957) y las elaboraciones posteriores de Frank, T. Dos Santos y Fernando Enrique Cardoso, entre otros, contribuyeron a consolidar esta perspectiva.

La propuesta de Paul Baran abunda en la idea que el desarrollo capitalista engendra subdesarrollo, estructurando unas relaciones entre países que facilitan el traslado de valor hacia la metrópoli. Se crea, así, una dependencia de los países "subdesarrollados" de los intereses y prioridades de los desarrollados, de forma que sus economías se orientan frecuentemente al monocultivo y la producción de materias primas demandadas por el centro. Existe una alianza de facto entre el capital extranjero y las clases mercantiles y terratenientes de estos países, que aumentan su riqueza en un contexto de creciente desigualdad.

André Gunder Frank, en una serie de trabajos (1966, 1971, 1979) añade a la hipótesis principal del desarrollo del subdesarrollo una segunda hipótesis, según la cual, "los satélites sufren su mayor desarrollo industrial capitalista clásico cuando y allí donde sus lazos con la metrópolis son débiles". Esto es perceptible en el desarrollo existente en América Latina en los períodos de relativo aislamiento como consecuencia de crisis o guerras en las metrópolis. El aislamiento de las metrópolis pudo llevar a un desarrollo capitalista e industrial autónomo de estas relaciones de centro y periferia: Japón es el caso paradigmático.

Un tercera hipótesis, derivada de la anterior, es que las regiones más subdesarrolladas son aquéllas que tuvieron en el pasado lazos más estrechos con la metrópoli. Estas regiones se convirtieron en exportadores de materias primas y capital y fueron abandonadas cuando las circunstancias cambiaron. Por tanto, la aparición del latifundio en América Latina puede ser interpretado como una empresa comercial en origen destinada a proveer de materias primas (ya en la agricultura ya en la minería) a la metrópoli.

Cardoso y Faletto (1971) aplican esta perspectiva a la situación de Chile y concluyen que la vinculación con la metrópolis también puede llevar al desarrollo de relaciones que permitan desarrollos internos y a la aparición de grupos sociales que presionen para la puesta en marcha de procesos de democratización.

Una tercera aportación a la Teoría de la Dependencia la encontramos en la obra de Immanuel Wallerstein (1974) y su concepto de economías mundo. La propuesta de Wallerstein es que, efectivamente, el capitalismo se desarrolló en el siglo XVI en el marco de un sistema económico mundial que atribuía posiciones a los diferentes estados emergentes en una estructura de intercambio desigual, con estados fuertes en el centro y débiles en la periferia. Otra de las características resaltadas por Wallerstein es que se trata de una economía-mundo, no de un imperio-mundo, pues no existe unidad política centralizada.

A finales del siglo XV y principios del XVI, nació lo que podríamos llamar una economía-mundo europea. No era un imperio, pero no obstante era espaciosa como un gran imperio y compartía con él algunas características. Pero era algo diferente y nuevo. Era un tipo de sistema social que el mundo en realidad no había conocido anteriormente, y que constituye el carácter distintivo del moderno sistema mundial. Es una entidad económica pero no política, al contrario que los imperios, las ciudades-Estado y las naciones-Estado. De hecho, precisamente comprende dentro de sus límites (es difícil hablar de fronteras) imperios, ciudades-Estado, y las emergentes "naciones-Estado". Es un sistema "mundial", no porque incluya la totalidad del mundo, sino porque es mayor que cualquier unidad política jurídicamente definida. Y

es una "economía-mundo" debido a que el vínculo básico entre las partes del sistema es económico, aunque esté reforzado en cierta medida por vínculos culturales y eventualmente, como veremos, por arreglos políticos e incluso estructuras confederales. (pág. 21)

El capitalismo, continúa Wallerstein, no puede surgir ni sobrevivir en el marco de un imperio-mundo. El secreto del capitalismo estuvo en el establecimiento de la división del trabajo en el marco de una economía-mundo que no era un imperio, en lugar de hacerlo en el marco de un único Estado nacional (pág. 180).

En la actualidad, el concepto de desarrollo está en plena crisis (Bretón *et. al*, 1999): la pobreza no ha decrecido sino que ha aumentado, la distancia entre los países más ricos y los más pobres no ha hecho sino aumentar y, lo más importante, amplias zonas del planeta han pasado de ser sujetos de explotación a ser económicamente *irrelevantes*. Analicemos esta idea a continuación.

LA INVOLUCIÓN CAPITALISTA

La vieja idea de "involución" asociada a desarrollo la encontramos de nuevo en la propuesta de Ankie Hoogvelt en su libro *Globalization and the Postcolonial World. The New Political Economy of Development* (2001). Hoogvelt distingue en primer lugar cuatro períodos en el desarrollo del capitalismo:

- Fase mercantil (de 1500 a 1800). Esta fase se caracteriza por el saqueo sistemático, disfrazado de comercio.
- Fase colonial (de 1800 a 1950). División internacional del trabajo impuesta en los términos de los colonizadores y transferencia de beneficios económicos a las metrópolis.
- Fase neo-colonial (de 1950 a 1970). Esta fase se caracteriza por el "desarrollismo" y las rentas tecnológicas cobradas a las colonias.
- Fase post-imperialista (1970 a la actualidad), caracterizada por la transferencia de valor mediante la deuda externa.

El desarrollo capitalista encontró en el fordismo economías de escala que aumentaron enormemente la productividad y la producción en masa. Sin embargo esta tipo de organización no podía absorber reducciones en la demanda. La crisis resultante se resolvió en una variedad de formas, pero todas ellas caracterizadas por un concepto clave: la *flexibilidad*. Producción flexible, trabajo flexible, organización flexible ... La reorganización del capitalismo puede resumirse en tres grandes estrategias: la especialización flexible, la producción flexible y la empresa-red. Veamos cada una de ellas.

Piore y Sabel (1984), a partir de la experiencia del Norte de Italia y del sector de la confección en Nueva York formularon la noción de distrito industrial, según la cual a partir de unas empresas cabecera se desarrollaba toda una red de pequeñas empresas subcontratadas que conformaban un conglomerado económico y social con características propias. El distrito industrial, como estrategia flexible de producción, se asimiló a eficacia dejando de lado los procesos de explotación y precariedad en el empleo también presentes. Los costos de la formalización, esto es, contratos estables de trabajo, almacenes e infraestructuras productivas, se trasladaban en gran parte a los proveedores. Una forma adicional de especialización flexible estaría formada por las empresas trasladadas a países en los que la mano de obra es más barato o los costos ambientales o de otro tipo más bajos.

La segunda estrategia de reorganización del capitalismo la constituye la organización flexible. Esta organización permite, con las mismas herramientas, elaborar productos diferentes. Combinada con el *just-in-time*, una estrategia que tiene a reducir a cero el stock, el llamado modelo Toyota acabó imponiéndose en amplios sectores de la industria. Esta reorganización productiva trasladaba a los operarios gran parte de las decisiones y la responsabilidad, por lo que el modelo burocrático basado en mano de obra poco especializada y en la supervisión por parte de una serie de niveles jerárquicos dejó de ser aplicable. En su lugar, se desarrollaron estrategias para aumentar la formación de los trabajadores por una parte y para aumentar su compromiso con la empresa por la otra, la *cultura de empresa*.

Por último, y, en parte resultado de las anteriores estrategias, a partir de los noventa se ha desarrollado un modelo de empresa llamado por Castells (1996), empresa-red, que se caracteriza por disponer de un núcleo altamente productivo en el que se establece la política a seguir, la imagen de marca y el *know-how* a implantar por una red de franquicias o socios. El desarrollo de las tecnologías de la información ha permitido este funcionamiento en tiempo real de organizaciones capitalistas distribuidas de forma flexible por todo el planeta. Esta tendencia representa un paso más en la tendencia al *outsourcing* (subcontratar todo lo que no sea central), el *downsizing* (hacerse más pequeño) y, más recientemente, la llamada gestión del conocimiento. Esta pérdida de empleos en la industria de los países centrales ha llevado a la formulación de la llamada teoría del “fin del trabajo” que analizaremos en el siguiente capítulo y, según la cual, el sector servicios no podrá absorber esta población trabajadora “sobrante”.

Esta reorganización del capitalismo, en la cual la movilidad instantánea de los capitales financieros a cualquier sector productivo del planeta es una característica fundamental, lleva a la redefinición de las posiciones de los países del centro y la periferia y a una “involución capitalista”. Esta involución significa que en los países del centro se refuerza el crecimiento capitalista, aumenta la productividad y la innovación mientras que el resto del planeta se estructura en dos círculos adicionales. El núcleo capitalista estaría formado por un 20% de la población mundial, esto es, ricos y trabajadores “estables” y sus familias. El segundo círculo estaría formado por otro 20-30% de la población: personas que entran y salen del mercado del trabajo y que carecen de seguridad. Esta precariedad es la cara social de la flexibilidad. El tercer círculo, el mayor, está constituido por personas y estados que han sido ya excluidos del sistema global. Dado que no tienen un papel productivo, ni pueden consumir en este capitalismo orientado al consumo de información, carecen de posibilidades de “desarrollo” (Cf. Hoogvelt, 2001: 258 y ss.). El concepto de Desarrollo, si alguna vez tuvo sentido, ha dejado definitivamente de tenerlo.

En el siguiente capítulo analizamos algunas de las respuestas de diferentes grupos sociales a las nuevas condiciones que impone el sistema capitalista.

CAPÍTULO IV . ECONOMÍA INFORMAL Y EMPLEO

Como hemos visto, el desarrollo del capitalismo ha llevado al establecimiento de estrategias de organización flexible y al desarrollo de tecnologías de la información que están teniendo profundas implicaciones en la reestructuración de las relaciones de dependencia mundiales. En este contexto cabe preguntarse por los conceptos de “trabajo”, “empleo”, los límites de la economía formal e informal, así como la creciente incorporación de inmigrantes en los “mercados de trabajo” de los países centrales.

En este capítulo estudiaremos los procesos que explican las diferentes estructuras de oportunidades existentes en nuestra sociedad. La idea que existe un sistema productivo legal formado por una estructura de “puestos de trabajo” racionalmente diseñados para la realización de las actividades necesarias y que estos puestos de trabajo son ocupados por las personas más adecuadas en función de su capacitación y experiencia es, simplemente, una ficción. El acceso al trabajo, por el contrario, es un proceso profundamente influenciado por la clase social, el colectivo étnico y el género, además de por el nivel y tipo de estudios.

La segunda ficción institucionalizada es la existencia de un “mercado” de empresas y organizaciones que compiten entre sí en un marco legal tutelado por las Administraciones públicas. Galbraith (1968, 1985) ya puso de manifiesto que el término oligopolio define bastante mejor la realidad que el término “mercado”, por lo menos por los que al núcleo de la economía se refiere. Además, los aspectos formales e informales de la economía presentan una continuidad que hace difícil concebir la economía sumergida, negra o informal, como simplemente manifestaciones no deseables del sistema. De hecho, no se puede concebir la una sin la otra.

Por último, la tercera ficción está constituida por la idea que los individuos consumen en el mercado y se relacionan en el sistema de producción movidos exclusivamente por una *racionalidad económica*: el contrato, el

suelo, las oportunidades de promoción y así sucesivamente. Como sabemos, esto es verdad sólo a medias. No sólo los marginados, los comerciales de venta directa, o los corruptos o mafiosos, por citar algunos ejemplos, se basan en relaciones de reciprocidad para lograr sus objetivos o simplemente sobrevivir, sino que la reciprocidad se sitúa en la base de un amplio abanico de actividades que podemos calificar de “económicas”.

El trabajo no se limita a sino que tiene una dimensión cultural : LAS CULTURAS DEL TRABAJO DE MORENO.

TEORÍAS SOBRE EL TRABAJO

El concepto de “trabajo” como una única actividad básicamente masculina realizada de forma estable en el marco de grandes organizaciones burocráticas, públicas y privadas, es una excepción que se produce a partir de la Segunda Guerra Mundial y que llega hasta la década de los ochenta. Como apunta Pahl (1984), la realidad del trabajo a lo largo de la historia es más bien la realización de multitud de actividades para ganarse la vida, dentro y fuera de la unidad doméstica, por parte de hombres y mujeres indistintamente. Como sabemos, a partir de la última reorganización del capitalismo, las estrategias de flexibilidad han acabado con esta estabilidad en el empleo o la han reducido seriamente. Analizaremos a continuación la teoría sobre el mercado dual de trabajo, la cual contempla esta flexibilidad y la teoría del fin de trabajo, que abunda en la idea del empleo estable como un bien escaso. En el siguiente apartado analizaremos algunas propuestas de replantear el papel del trabajo en nuestra sociedad.

EL MERCADO DUAL DE TRABAJO

En la siguiente cita tomada de Herranz (2000) *in extenso*, se recoge la teoría del mercado dual de trabajo de Piore (1971):

Según la teoría del *Mercado Dual del Trabajo*, el mercado de trabajo está dividido en dos sectores, primario y secundario, con estructuras y características diferentes, tanto en relación con la demanda como por elementos relacionados con la oferta. El *mercado de trabajo secundario*

incluye empleos mal pagados y con malas condiciones laborales. En este segmento del mercado de trabajo se da, además, la inestabilidad en el empleo y una elevada rotación de la población trabajadora. Los trabajadores en este sector son poco cualificados y tienen poca posibilidad de mejorar o de una movilidad ocupacional ascendente, debido a que en ellos se da frecuentemente una relación trabajador – empleador o empresario muy personalizada, lo que da lugar a favoritismos y a una disciplina laboral caprichosa. El *mercado laboral primario* se caracteriza por empleos con buenas condiciones de trabajo, salarios elevados y una relativa estabilidad en el empleo. En este sector existe la posibilidad de una movilidad ascendente en el empleo, debido a que los procedimientos establecidos para la misma son determinados por normas legales. Los que están empleados en este sector, estén sindicados o no, disfrutan de relaciones de empleo regidas por un sistema de jurisprudencia laboral más o menos explícita. El mercado de trabajo primario, siguiendo la conceptualización que de él hacen Piore y otros, lo constituye fundamentalmente el empleo en el gobierno, en otras instituciones a gran escala y en el sector oligárquico de la economía, mientras que el secundario lo forman empleos en los sectores marginales de la economía con operaciones a pequeña escala y comprenden, a menudo, actividades *sucias* o de carácter *servil* (pág. 133).

Así, el mercado de trabajo está dividido en al menos dos segmentos, uno que presenta trabajos bien renumerados y/o estables, con protecciones legales y otro constituido por el *resto*, mal pagado, irregular y sin protección. Naturalmente, las barreras de entrada al primer sector son muy fuertes y suelen combinar clase social, nivel de estudios, procedencia étnica, etc.

En realidad (Martínez Veiga, 1977), el mercado de trabajo no siempre presenta una estructura dual, sino que es posible encontrar diferentes segmentos, a cada uno de los cuales se accede en función de diferentes situaciones. Ahora bien, estos segmentos están efectivamente jerarquizados y relacionados con la estructura de organización flexible de las organizaciones públicas y privadas. Veamos dos casos: la macdonalización y el trabajo reservado a los inmigrantes.

El sociólogo George Ritzer (1996, 2000) ha llamado la atención sobre un tipo de organización que se está extendiendo a todos los sectores y que puede llamarse “MacDonald” por ser en el sector de la comida rápida en el que este fenómeno es más evidente. Se trata de un sistema de organización caracterizado por un centro en el que se desarrolla el marketing y los procesos y de una red mundial de franquicias. Esta red mundial realiza exactamente las mismas operaciones y ofrece los mismos productos. La oferta de productos es reducida para reducir los procesos y los insumos. Estos procesos están fuertemente estandarizados, de forma que no es posible introducir variaciones ni adaptaciones. Así, el perejil de una hamburguesa o el número de aros de cebolla está claramente definido. A esta estandarización se añaden dos características más: se traspasan partes del proceso de producción a los clientes, el servicio de mesas y recogida de restos de comida, y se tiende, siempre que sea posible, a introducir maquinaria que sustituya el trabajo humano (por ejemplo mediante expendedores de bebidas de todo tipo). Dado que la calidad se mide por el tiempo, el énfasis está en la cantidad: doble de cebolla, de carne, de patatas, etc. Los locales son incómodos para evitar que los clientes se queden más rato del necesario o, de forma creciente, se puede consumir el producto en el automóvil, el cual se obtiene a través de una ventanilla.

Este tipo de organización, continua Ritzer, no es exclusiva del sector como hemos dicho, sino que se extiende a las empresas expendedoras de videos, periódicos, confección, etc. El crecimiento de este tipo de establecimientos es imparable.

Algunas cuestiones son importantes discutir aquí. La primera la constituye la homogeneidad de la demanda. Efectivamente, el crecimiento mundial de esta organización ha incrementado la demanda de un tipo de perejil, de un tipo de cebolla, de un tipo de carne, con la consecuente reducción de la diversidad de cultivos y especies ganaderas.

En segundo lugar, la estrategia del DIY (*do it yourself*) es una estrategia del capitalismo que traslada parte del proceso de creación de valor a los

consumidores ... ¡y les cobra por ello! (Narotzky, 1997:41). Esta estrategia implica un tipo de organización determinada, en la línea que hemos descrito aquí.

En tercer lugar, el empleo que ofrece este tipo de organizaciones es un empleo no especializado, en el que los trabajadores y las trabajadoras no tienen margen discrecional sino que forman parte del sistema altamente estandarizado. Las relaciones de los clientes con estas personas son mecánicas e impersonales. No es de extrañar, pues, que sean trabajos mal pagados y que exista una alta rotación (excepto en el caso de los gestores y propietarios de las franquicias, por supuesto). Forman parte del mercado secundario de trabajo. Puede decirse que este sector opera una ley de bronce de los salarios adaptada a los nuevos tiempos: en el momento que aumenten los salarios por encima de un umbral, se sustituirán por maquinaria de autoservicio.

Una segunda consecuencia de esta estructuración del mercado de trabajo la constituyen los inmigrantes. Independientemente de su titulación y experiencia, la estructura de oportunidades de los inmigrantes está fuertemente limitada al mercado secundario. Como hemos apuntado anteriormente, la idea de unas organizaciones que necesitan unas personas con un perfil determinado para la realización de determinadas tareas y funciones, las cuales encuentran en un mercado formalmente libre, es, cuando menos, inexacta. La realidad es que ni la información sobre vacantes, ni el perfil de los candidatos explican los mecanismos de reclutamiento de las organizaciones.

Ambrosini (Cf. 1998:128-129), recoge las siguientes categorías para el trabajo inmigrante en Italia:

Trabajo irregular dependiente: es el trabajo temporal para diferentes patronos sin contratos; *trabajo eventual y estacional*: trabajo irregular de jornaleros durante campañas; *trabajo semicontinuado*: es el trabajo que implica una cierta continuidad en la relación con el mismo patrono, pero que se utiliza para cubrir incrementos en la demanda, necesidades periódicas o

encargos específicos; *trabajo estable o continuado*: trabajo estable irregular en el que el inmigrante lleva una vida ajena a la empresa, y por otro, el empleo doméstico, en el que a menudo el inmigrante es mujer, de escasas oportunidades de socialización extradoméstica y está envuelto en una relación de patronazgo en la que se mezclan protección y bajo salario; *trabajo irregular independiente*: actividades de fabricación o venta de productos de forma irregular, normalmente de forma complementaria a otras actividades; *autoempleo de refugio*: es el trabajo independiente marginal, desempeñado sin los permisos y autorizaciones reglamentarios por inmigrantes que no disponen de otras oportunidades de trabajo; *trabajo forzoso en una empresa*: suele ser el caso de inmigrantes que tienen que pagar una deuda y que viven en las instalaciones de la empresa hasta que la pueden pagar; *trabajo forzoso en la prostitución*: básicamente mujeres que han entrado en el país a través de mafias.

Por último, distingue el trabajo que se realiza en el seno de empresas familiares o “étnicas”, que analizaremos en el siguiente apartado.

En el esquema propuesto, continúa Ambrosini, se halla implícita la tesis de que trabajo irregular y economía informal preceden a la llegada de los inmigrantes. Si su utilización al margen de las normas legislativas y contractuales está tan extendida, las razones deben buscarse en la estructura, en el funcionamiento y en la regulación institucional de los sistemas económicos en los que se introducen. Al ofrecerse en el mercado laboral, la inmigración extranjera ha contribuido en todo caso a revitalizar ciertas actividades informales y a alimentar determinados segmentos de la economía sumergida.

Hasta aquí una explicación de la estructura de oportunidades en el mercado de trabajo. A continuación analizamos dos propuestas que proponen una reconceptualización del trabajo en nuestra sociedad.

EL “FIN DEL TRABAJO”

Según Rifkin (1994, 2000), la aplicación de la tecnología en la sociedad de la información implica el aumento constante de la productividad y el descenso

de los puestos de trabajo necesarios para emplear a la población. El desempleo es un factor estructural del sistema. El trasvase de trabajadores desocupados de la agricultura a la industria y de la industria a los servicios ha llegado a sus límites. Nos encontramos ahora, razona el autor, en una encrucijada, bien para ganar ocio y bienestar, bien para sumirnos en una crisis de consumo sin precedentes.

Un pequeño núcleo de trabajadores asociados al tratamiento de la información crítica en la economía global postindustrial, con una productividad impensable hace pocas décadas, se sitúa en el centro de la economía: científicos investigadores, ingenieros de diseño, ingenieros civiles, analista de software, investigadores en biotecnología, especialistas en relaciones públicas, abogados, banqueros inversionistas, consultores en dirección, especialistas en marketing, editores y productores cinematográficos, directores artísticos, publicistas, escritores, editores y periodistas. Estas personas no pueden permitirse el lujo de trabajar menos, sino al contrario, tienen que trabajar más y más a causa de la competencia. Su trabajo alienta una producción masiva que puede quedarse sin compradores. El crecimiento de las empresas de trabajo temporal permite disponer de un nuevo ejército en la reserva con bajos salarios y sin costes de reproducción, pero con una concomitante baja capacidad de consumo.

Paralelamente al crecimiento del desempleo se producen procesos psicológicos de depresión y agresividad debido a que el trabajo en nuestra sociedad da la medida de la autoestima.

Las empresas multinacionales han asumido de facto el control sobre los recursos, el trabajo y el comercio que antes tenían los estados. Estos estados-nación cada vez perderán más peso geopolítico. Se impone la necesidad de un nuevo orden, basado en el pacto social, en el que la venta del tiempo de trabajo dejará de ser un bien valioso y, por la tanto, el mercado dejará de controlar todas nuestras vidas. Esos talentos y esfuerzos deben dirigirse hacia el Tercer Sector y el voluntariado.

Rifkin propone un modelo en el que el trabajo se divida en dos partes: un trabajo remunerado, realizado en el mercado de forma convencional y un segundo trabajo, reconocido socialmente, que pase por colaborar con ONGs y organizaciones del Tercer Sector en general, las cuales van a asumir cada vez más la tarea de proporcionar servicios básicos (recortes del gasto público e incremento personas con necesidad de asistencia). Este reconocimiento puede pasar por un salario social de servicio a la comunidad o bien por ventajas fiscales.

Entramos en una nueva etapa de mercados globales y de procesos productivos automatizados. El camino hacia una economía prácticamente sin trabajo ya está a la vista. El que nos conduzca a un lugar seguro o a un terrible abismo dependerá de cómo la civilización se prepare para la era posterior a la actual, aquella que será consecuencia inmediata de los planteamientos de la tercera revolución industrial. El final del trabajo puede representar una sentencia de muerte para la civilización, tal y como la hemos conocido. El final del trabajo también podrá señalar el principio de una gran transformación social, el renacimiento del espíritu del hombre. El futuro está en nuestras manos. (pág. 335).

Evidentemente, las profecías de Rifkin no se han cumplido. Sin embargo, consideramos de interés su reformulación del concepto de trabajo, no solamente vendido en el mercado y su diagnóstico acertado de la creciente precarización del empleo como una consecuencia estructural del sistema.

Continuando con la idea de un nuevo pacto social, Orio Giariniy Patrick M. Liedtke en su libro *El dilema del empleo. El futuro del trabajo* (1996) proponen un sistema multiestratificado de trabajo, que garantice 20 horas semanales de trabajo retribuido a todo el mundo, un segundo estrato de trabajo normalmente retribuido (el sistema actual) y un tercero basado en el trabajo voluntario. Este sistema, garantizado por los estados, se mantendría mediante la flexibilización de la edad de jubilación, la introducción del tiempo parcial, el impuesto negativo de la renta y el mayor reconocimiento social de las actividades no monetarizadas.

ECONOMÍA FORMAL Y ECONOMÍA INFORMAL

La formulación del concepto de sector informal se debe al antropólogo británico K. Hart ["Informal Income Opportunities & Urban Employment in Ghana", *The Journal of Modern African Studies* (Cambridge) 11, 1, 1973] en una comunicación en el simposio que tuvo lugar en el *Institute of Development Studies* de la Universidad de Sussex en 1971. Hasta los años 70 las actividades "informales" o "sumergidas" habían sido sistemáticamente ignoradas. A partir de ese momento empiezan a aparecer la idea que los bienes y servicios no tenían que producirse solamente en el contexto de empresas y organizaciones sino en el complejo entramado de las relaciones informales (ver Mingione, 1991: 110 y ss.). La economía protagonizada por grandes organizaciones burocráticas integradas verticalmente empezó a dar paso a partir de la crisis de los 70 a un crecimiento imparable del sector servicios y a una flexibilización de las estructuras organizativas industriales. En este contexto, el campo para las actividades informales, no reguladas o desprotegidas, creció en la misma medida.

Castells y Portes subrayan la naturaleza de la economía informal como un proceso en lugar de cómo un objeto claramente definible. Estas actividades catalogadas como "economía informal" «no son reguladas por las instituciones de la sociedad, en el ambiente legal y social en que se regulan actividades similares» (1989: 12). Los autores proponen el siguiente cuadro:

Proceso de producción y de distribución	Producto final	Tipo de economía
+	+	Formal
-	+	Informal
+ ó -	-	Delictiva

+ = Lícito

- = Ilícito

Ilustración 2. Tipos de actividad económica

Siguiendo a Pahl (1991) el trabajo en su conjunto puede ser caracterizado como un complejo de relaciones entre la economía doméstica, la formal y la informal. Desde este punto de vista, la economía informal estaría delimitada, más que por la naturaleza de sus actividades, por el área de intervención pública.

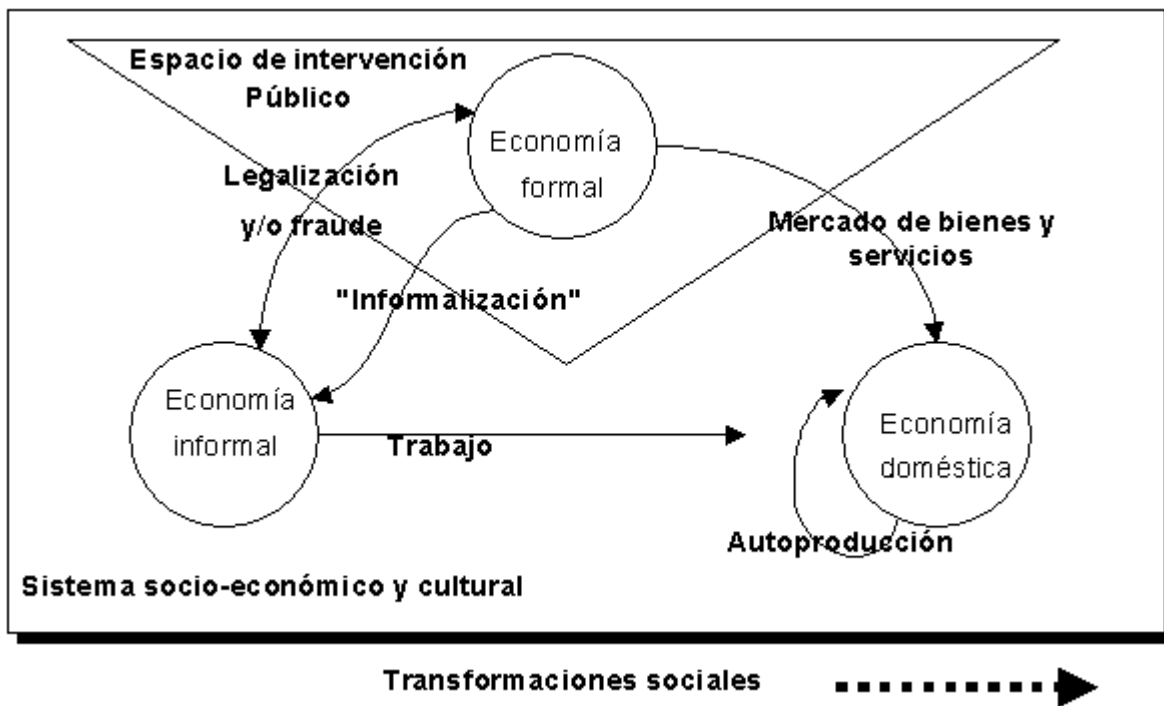


Ilustración 3. Economía formal, informal y doméstica

Es discutible pensar que la economía formal pueda funcionar sin corrupción, en el sentido de obligaciones sociales que van más allá de las normas instituidas y de intercambios que no observan el precio del mercado. En realidad, la economía formal, llevada a cabo por grandes burocracias y sus satélites, se apoya tanto como la informal en relaciones de reciprocidad, aunque podríamos pensar que en relaciones de reciprocidad de los grupos dominantes. La presencia de estos lazos de reciprocidad se extienden por supuesto a la economía doméstica, porque a pesar de las propuestas de Gary Becker (1981), no parece posible explicar toda la conducta de las unidades domésticas como cálculos racionales exclusivamente. Si en algún caso la economía como esfera separa de la conducta no es una ficción, es precisamente en los segmentos en los que es posible la plena explotación de

la mano de obra inmigrada, como en El Ejido, por la exclusión normativa y la negación de derechos que deja a los trabajadores a merced del mercado: rotación constante, no-especialización, fuerza de mano de obra de reserva (Martínez Veiga (2001).

La relación y mutua dependencia entre las diferentes esferas de actividad son patentes. Una empresa importante acaba repartiendo sus productos de energía por mano de obra sin contrato ni salario de ningún tipo, sólo mediante propinas; el servicio doméstico permite trabajar a tiempo completo a hombres y mujeres con hijos en el sector formal y así sucesivamente.

Como hemos dicho, en la economía formal, en el mercado y en las instituciones, existen obligaciones que van más allá de la norma y del precio. A estas obligaciones se las llama “corrupción” o “mafia”. En algunos casos esta corrupción está institucionalizada. Larissa Adler-Lomnitz (2001) ha estudiado diferentes de estas manifestaciones:

Wherever bureaucratic controls play a role in the life of the individual, there we find the institution known as pull or connections in the USA, cuña or compadrazgo in Chile, protexia in Israel, palanca in Mexico, guanxi in China, sociolismo in Cuba, blat in ex-Soviet Union and Russia, and so on. All these imply a system of reciprocity that involves a continuing exchange of complementary services (favours) motivated within an ideology of trust which is the basis of an eventual reciprocal exchange among equals who agree tacitly to swap access to scarce goods and services within an ongoing personal relationship (Lomnitz 1971: 93-106; Ledeneva 1998).

A continuación estudiaremos actividades económicas que bien van más allá del mercado, canibalizando las relaciones sociales preexistentes que las hacen posibles, como en el caso de la venta directa, bien buscan alternativas a la sociedad de mercado para sobrevivir o progresar. Por último, estudiaremos el fenómeno de las llamadas “economías étnicas”.

MÁS ALLÁ DEL MERCADO

Dentro de la economía informal se dan una variedad de actividades muy diversas, entre las que podemos encontrar desde la evasión fiscal a través de obras de arte a la venta ambulante de productos de reventa de baja calidad. En cualquier caso, lo que muestra el gráfico anterior es que la economía formal y la informal constituyen dos mundos totalmente interrelacionados y cuya importancia relativa depende del rigor de la intervención pública o normativa. Así, podemos encontrar empresas comerciales plenamente formales que utilizan redes de distribución informal e, incluso, irregular. Los ejemplos de la venta directa (Amway, Tupperware, etc.) son especialmente significativos.

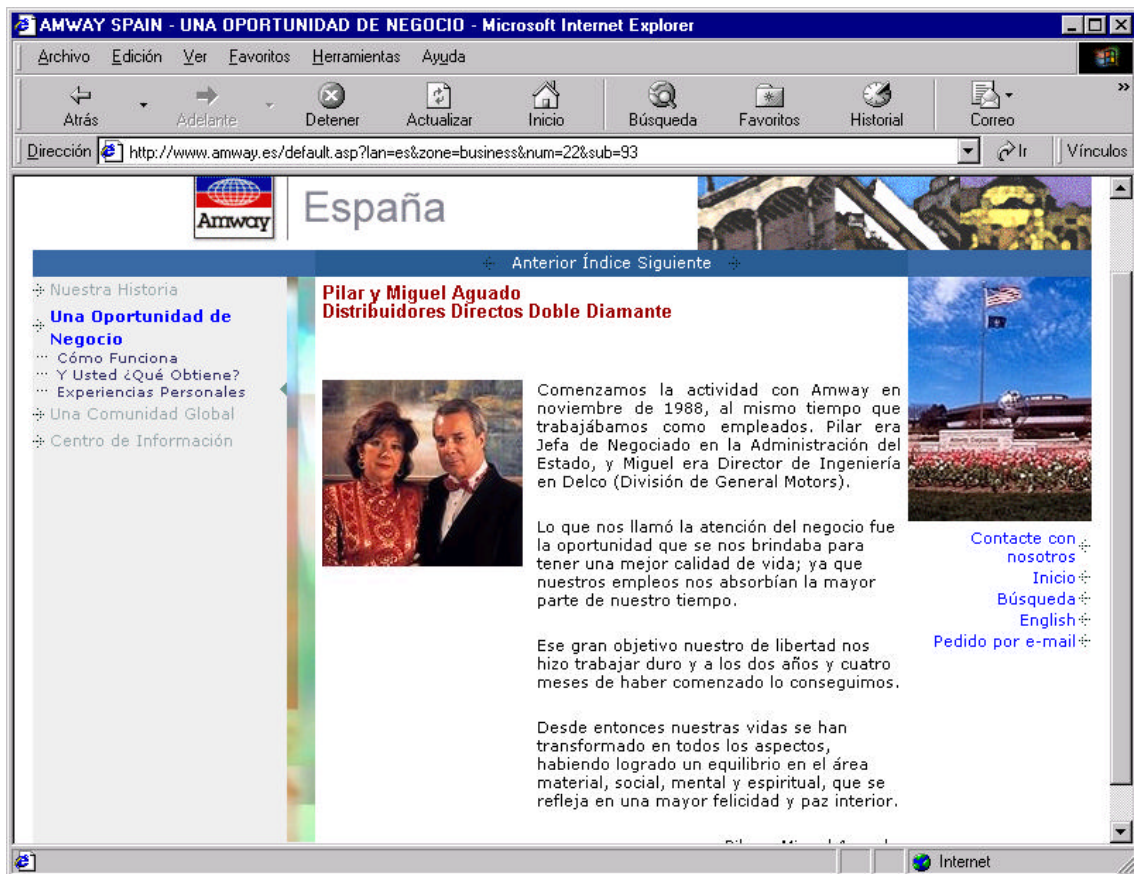


Ilustración 4. La venta piramidal

La venta directa anima a la mercantilización de las relaciones sociales preexistentes y a su incorporación dentro de la cadena de la venta directa. Los ingresos vienen determinados por la capacidad de generar redes piramidales, recibiendo los promotores de cada red una comisión por cada

transacción de las redes creadas a partir de un punto determinado. Es por ello que las personas que están en el tope de la pirámide están interesadas en conseguir que la red siga creciendo. De ahí que se presenten como triunfadores y animen a las persona a seguir explotando sus redes personales de forma que la ola de pedidos siga creciendo en la parte inferior.

Pilar y Miguel Aguado

Distribuidores Directos **Doble Diamante**

Comenzamos la actividad con Amway en noviembre de 1988, al mismo tiempo que trabajábamos como empleados. Pilar era Jefa de Negociado en la Administración del Estado, y Miguel era Director de Ingeniería en Delco (División de General Motors).

Lo que nos llamó la atención del negocio fue la oportunidad que se nos brindaba para tener una mejor calidad de vida; ya que nuestros empleos nos absorbían la mayor parte de nuestro tiempo.

Ese gran objetivo nuestro de libertad nos hizo trabajar duro y a los dos años y cuatro meses de haber comenzado lo conseguimos.

Desde entonces nuestras vidas se han transformado en todos los aspectos, habiendo logrado un equilibrio en el área material, social, mental y espiritual, que se refleja en una mayor felicidad y paz interior.

Obsérvese también alguna de las recomendaciones para captar nuevos vendedores según el manual de Amway “Patrón del éxito”:

Escribe tu lista de candidatos con la ayuda de tu auspiciador.

A. Candidatos inmediatos:

1. Familiares
2. Amigos
3. Vecinos
4. Compañeros de trabajo
5. Todas las personas que conoces y que usen jabón y quieran ganar más dinero.

¡No prejuzgues!

6. Compañeros de estudio

Si la venta directa representa un ejemplo de cómo las estrategias comerciales de las empresas, de nuevo flexibles y traspasando los costos de

reproducción a la sociedad, destruyen las relaciones sociales preexistentes, existen iniciativas que intentan crear y distribuir riqueza de formas alternativas. Analicemos dos ejemplos: los bancos de tiempo y las redes de trueque en Argentina.

Una de las organizaciones de intercambio generalizado y ayuda mutua más conocidas son los LETS (Sistemas de Intercambio y Comercio Local), surgidas en Vancouver (Canadá) en 1983 como respuesta a la crisis de la economía local. La idea es la siguiente: las personas que forman parte de la organización intercambian servicios, medidos en horas de trabajo, de forma que se constituye un mercado en el que no es posible acumular y en el que sólo se puede consumir el trabajo especializado de otros miembros. Naturalmente, las respectivas aportaciones en horas y servicios consumidos son registradas en la administración central (Cf. Sanz, 2001).

Pero es en Argentina donde el desarrollo de iniciativas alternativas al mercado formal ha tenido un desarrollo más espectacular. El elemento diferenciador de la Red Global de Trueque, una de las redes más importantes de trueque en la actualidad, es el dinero. Efectivamente, el nodo central de la red, emite una moneda, llamada crédito, a una cantidad fija de la cual tienen derecho los nuevos miembros de la red. Con estos créditos iniciales se pueden hacer las primeras compras, ya sea de productos artesanales, ya sea de productos industriales que forman ahora también parte de la red de trueque. Sin embargo, no es posible acumular créditos y cambiarlos por alguna de las monedas "formales" (ya sean pesos o dólares). La idea es que cada cual aporte lo que sepa hacer en los mercados semanales y que consuma lo que pueda comprar con créditos. Estos mercados se especializan y extienden por todo el estado. Un elemento interesante es que las administraciones públicas argentinas están aceptando créditos para el pago de impuestos. A continuación se recogen extractos del reglamento de la Red Global de Trueque que podría haber escrito Aristóteles:

Los créditos son moneda social que se genera mediante un préstamo sin interés otorgado periódicamente y de manera equitativa a los usuarios registrados. Sólo deben firmar un recibo.

Los créditos refuerzan los lazos sociales de la comunidad que intercambian bienes y servicios, basándose en una tradición de confianza, orientación y códigos de conducta éticos y claros.

La red es de trueque, por lo tanto están fuera de lugar las prácticas de carácter financiero como cobro de intereses, cambio de créditos por dinero, retención de porcentajes por ingreso o egreso de productos, comisiones, etc.

Los créditos son facilitadores del intercambio para compensar diferencias en los trueques multirrecíprocos y hacer triangulaciones.

Si el prosumidor se retirara de la red, debe devolver al emisor exactamente la cantidad de créditos recibidos en préstamo (sin pagar comisión, intereses ni punitivos).

La moneda para que no domine nuestras vidas debe oxidarse con el correr del tiempo. Debe circular para que esté al servicio de la sociedad y no a la inversa. No debe ser atesorada y por ende inmovilizada ya que deja de servir y eso genera iliquidez, especulación, interés e inflación y desocupación.

< <http://www.geocities.com/RainForest/Canopy/5413> > [Consulta: 12 de Agosto de 2002]

El uso de relaciones de reciprocidad y de instituciones sociales como el compradazgo y el crédito rotativo como estrategias de supervivencia ya fue señalado por Larissa Adler-lomnitz en su monografía *Cómo sobreviven los marginados* (1975). Como hemos defendido aquí, la producción de los medios de vida utiliza el mercado y las relaciones sociales en función de las circunstancias. Las llamadas “economías étnicas” o “enclaves étnicos” es un ejemplo de ello.

LOS ENCLAVES ÉTNICOS O LAS ECONOMÍAS ÉTNICAS

Ivan Light (1972, 1988, 2000), Edna Bonacich (1988, 2000) y Alejandro Portes (1985,1986,1987,1994), entre otros, han mostrado vívidas imágenes de asociaciones de crédito de larga tradición en pleno funcionamiento, minorías intermediarias con el sistema industrial que emplean miles de trabajadores del mismo grupo étnico (o de otros grupos) y emprendedores que atraviesan las fronteras manteniendo negocios trasnacionales, respectivamente.

Edna Bonacich (2000:135) ha llamado la atención sobre el hecho que las industrias “étnicas” (el sector de la confección en Los Ángeles, por ejemplo) forman parte de lo que llamaríamos una red de proveedores flexible de grandes empresas, de ahí la expresión “minorías intermediarias”, las cuales pueden emplear también a trabajadores de otras etnias. Se trata, de nuevo, de un mercado secundario de trabajo pero segmentado étnicamente.

Rather than use the theoretical framework of ethnic entrepreneurship, we prefer to view these businesses as an example of the phenomenon of middleman minorities; we view garment contracting in terms of its function for the apparel industry as a whole. Contracting is explained not primarily as a product of entrepreneurial immigrants, but as a business that respond to the demands of the industry. Contractors serve as middlemen between manufacturers and workers, helping to control labor on behalf of the manufacturers. That such a position requires entrepreneurial assets is undeniable, but those assets cannot in themselves explain the peculiar niche occupied by garment contractors, nor the various forms of social hostility that swirl around them.

El caso de Miami es especialmente paradigmático: Portes (1996) documenta el proceso de construcción de una “comunidad moral” de los refugiados cubanos, una comunidad que permite el acceso a mano de obra barata mediante relaciones de confianza, a capital, formación y experiencia para la puesta en marcha de nuevos negocios y que invierte sus ahorros en bancos cubanos. Todo un enclave étnico.

Aunque existen diferentes visiones del tema, la cuestión fundamental del concepto de “economía étnica” es el aprovechamiento de relaciones de reciprocidad y solidaridad como ventajas competitivas en entornos hostiles.

En general, los especialistas prefieren la denominación “economía étnica” al de “enclave étnico”. Este último concepto incluye, como acabamos de ver en el caso de Miami, no solamente la abundancia de comercios de grupos étnicos determinados en una zona residencial, sino la existencia de un sector de *emprendedores* que utilizan los recursos del grupo de referencia como ventaja competitiva. Los mecanismos de reclutamiento, de crédito, la población receptora de los productos y servicios, se sitúan en esta estrategia de supervivencia ante una sociedad dominante que, como hemos visto, reserva los segmentos más duros del mercado de trabajo a los que no forman parte de la clase social o de la etnia dominante.

La existencia de créditos rotativos es de especial interés pues permite la disposición de un mínimo de capital que permite el desarrollo de actividades. Reseñamos a continuación algunas de sus formas.

Larissa Adler-Lomnitz (1975) nos presenta la *tanda* como una institución económica de crédito rotativo característica de México. Tal como se practica en Cerrada del Cóndor, “la tanda es una especie de "club", generalmente de cuatro a diez miembros, quienes contribuyen con cuotas de dinero a un fondo común. Por ejemplo, en una tanda mensual de seis miembros, cada miembro entregaba mensualmente cien pesos a la tanda. Esta cantidad se entregaba cada mes por turno a uno de los miembros; el turno se fijaba de una vez por todas, mediante sorteo. De esta manera, el participante en la tanda obtiene, cada sexto mes, una suma de quinientos pesos” (pág. 241).

Light (1972) documenta tres prácticas de crédito rotativo en China y los Estados Unidos (en China se le atribuyen más de 800 años de antigüedad). En la primera, un organizador prepara una fiesta para hacer una colecta. Los miembros contribuyen con la cantidad estipulada y el organizador dispone de ella (él sólo contribuye con la fiesta). A continuación cada mes se celebra una fiesta, siempre pagada por el organizador en el que se repite la

operación. Se hecha a suertes a quién le toca el pote. Naturalmente, las personas que ya han dispuesto de él no pueden participar en la lotería. De esta forma el organizador contribuye con los gastos de las fiestas más o menos equivalentes a la cantidad de la que ha dispuesto en el primer mes, pero por adelantado (crédito).

Una segunda variante se caracteriza por un pote y un sobre en el que se señala el interés que cada persona está dispuesta a pagar por el dinero. El interés más alto gana y así sucesivamente.

Una tercera variante consiste en subastar el pote en lugar de indicar el interés que se está dispuesto a pagar en un sobre cerrado. Como siempre, los que ya han dispuesto del pote no pueden participar en las rondas sucesivas.

Otras formas de crédito rotativo están documentadas en Japón. *Ko*, *tanomoshi* o *mujin*, la forma japonesa del crédito rotativo, fue probablemente adaptada de China en el siglo XIII. Mientras el *hiu* es mensual, de personas emparentadas y de 8 a 14 miembros, el *ko* puede incluir personas no emparentada y puede ser de 20 a 50 miembros, lo que provoca que puedan durar hasta 20 años.

Esusu es el nombre Yoruba para otra institución de crédito rotatorio. La palabra Nupe es *dashi*.

La existencia de “economías étnicas” no implica que no exista una feroz competencia interna ni relaciones de explotación. Al contrario, la competencia es intensa, las relaciones de empleo pueden caracterizarse en muchos casos como relaciones de patronazgo o de explotación del trabajo familiar y doméstico (por otra bien conocido en el capitalismo: Narotzky, 1988).

En el camino que llevamos recorrido hemos examinado múltiples contribuciones que tienen en común atender a los modos en los que se obtienen los medios de vida por parte de grupos humanos. Estas contribuciones tienen en común, a pesar de su diversidad, el referente del

mercado, del capitalismo y del individualismo, ya sea afirmando su hegemonía, como en el marginalismo, ya sea negándola, como en el resto de contribuciones.

**SEGUNDA PARTE: CONTRIBUCIONES
SUSTANTIVAS DE LA ANTROPOLOGÍA
ECONÓMICA**

CAPÍTULO V . PRODUCCIÓN

En este capítulo estudiaremos las características generales que revisten la producción y la reproducción de las sociedades de cazadores-recolectores y de agricultores primitivos, reservando el siguiente capítulo para los campesinos. Hemos dividido el capítulo en dos partes. La primera de ellas, ecología tecnología y trabajo, estudia la interrelación de los medios de producción, incluidos los derechos sobre la tierra. La segunda realiza una sucinta presentación de las diferentes artes de subsistencia así como una comparación de sus respectivos índices de eficiencia.

ECOLOGÍA, TECNOLOGÍA, TRABAJO

Ecología, tecnología y trabajo constituyen los medios materiales de la existencia. Examinaremos cada uno de ellos por separado aunque es obvio que los recursos obtenidos por la aplicación de una tecnología no pueden separarse de la cultura y de la organización social que la hace posible.

ECOLOGÍA

Las poblaciones humanas, como el resto de comunidades bióticas de un ecosistema, tienen que obtener una parte suficiente de la energía disponible en el medio para su supervivencia. Esta energía se obtiene consumiendo biomasa de vegetales y otros animales. Junto con esta energía es necesario garantizar también el consumo de algunos de los aminoácidos que no se producen en el metabolismo humano y que son necesarios para sintetizar proteínas, aparte de minerales y vitaminas, también obtenidos de forma externa en muchos casos. Dado que ningún vegetal dispone de forma aislada de todos estos elementos (ni siquiera las legumbres) o las dispone en cantidades muy pequeñas, es preciso consumir proteínas de origen animal de forma periódica⁹.

⁹ Naturalmente, es posible disponer de una dieta completa sólo de origen vegetal si se dispone de la variedad necesaria, a menudo mediante vegetales procedentes de diferentes latitudes del planeta.

La productividad primaria de los ecosistemas es muy baja. Esto significa que los ecosistemas son capaces de absorber una parte ínfima de la energía que reciben del sol. Esta energía, almacenada en forma de biomasa por los vegetales que realizan la fotosíntesis, es a su vez mínimamente aprovechada por los diferentes eslabones en la cadena trófica, por lo que ésta suele ser muy corta. Las pérdidas se producen básicamente por respiración pero también por el trabajo necesario para la obtención y consumo de los alimentos. Con todo, algunos ecosistemas son más eficientes que otros. Veamos un ejemplo (Hardesty, 1979:53, tomado de Odum, 1971):

Ecosistema		Producción (kcal/m ² /día)	Eficiencia (% de radiación solar empleada)
I Sistemas poco productivos			
1	Desiertos	0,4	0,05
2	Tundra ártica	1,8	0,08
3	Aguas azules subtropicales	2,9	0,09
II Sistemas artificialmente fertilizados			
4	Plantaciones en suelos selváticos tropicales	28	0,7
5	Cultivo de algas	72	3,0
6	Caña de azúcar	74	1,8
III Sistemas naturales de gran rendimiento			
7	Arrecifes de coral	39-151	2,4
8	Selva tropical	131	3,5

En la tabla anterior se especifican tres tipos de ecosistemas y su productividad primaria bruta, esto es, la cantidad de energía que el ecosistema es capaz de sintetizar antes de descontar la respiración, medida en kilocalorías por metro cuadrado y día. La segunda columna indica la cantidad de energía efectivamente disponible para el resto de organismos. Esto significa, por ejemplo, que el ecosistema de caña de azúcar procesa una gran parte de la energía que recibe pero que pierde por respiración más del 70% de la energía fotosintetizada. Así, mientras la capacidad de los diferentes ecosistemas “naturales” y “artificiales” varía considerablemente, los índices de eficiencia se mantienen en niveles notablemente bajos, incluidos los artificiales.

La poblaciones humanas han empleado una variedad de estrategias para obtener la energía y nutrientes necesarios, así como para minimizar el trabajo necesario para obtener y consumir alimentos. Con todo, el equilibrio en la dieta no está en absoluto garantizado. Por ejemplo, los esquimales del poblado de Augmaggassalik estudiados por Wallace en 1961 (*cit.* en Hardesty, 1979:67)) presentaban un déficit endémico de calcio como consecuencia del débil sol del Ártico y las bajas temperaturas (lo cual exige una pesada vestimenta), que impedían sintetizar la vitamina D₃ y aprovechar el escaso calcio disponible en su dieta. En las selvas tropicales, con los suelos lavados constantemente, animales y plantas presentan también déficits en minerales y nutrientes. Las hambrunas y las epidemias son bien conocidas en las sociedades de cazadores-recolectores y de agricultores primitivos. Siguiendo con el ejemplo de los esquimales, el endocanibalismo forzado documentado por Rasmussen (1932) es un buen ejemplo de ello, así como las prácticas de abandono de ancianos e infanticidios. No obstante, podemos afirmar que en conjunto estas poblaciones están bien nutridas y que las incidencias de las epidemias y hambrunas han sido más frecuentes en las poblaciones de clases (Harris, 1988:347), posiblemente porque las primeras podían evitar zonas insalubres y trasladarse a otras zonas que ofreciesen mejores condiciones, cuando la situación lo requería.

En el siguiente apartado revisaremos las diferentes artes de subsistencia. Por ahora sólo decir que, ya sea mediante caza y recolección o bien mediante agricultura de tala y quema (complementada por la caza y la recolección también, e, incluso la cría de animales), las poblaciones humanas se han mantenido por debajo de los máximos posibles teóricos. Es decir, que la *capacidad de sustentación* (o la densidad de población teórica) de un medio en función de la tecnología aplicada es siempre mayor que la población que efectivamente lo habita. Los estudios realizados sugieren que esta población es de un tercio del teóricamente posible (incluidas las poblaciones de cazadores-recolectores).

Para la agricultura de tala y quema la capacidad de sustentación se ha calculado (Carneiro, 1960, entre otros) como la relación entre la tierra disponible para la agricultura y la extensión media necesaria para alimentar a un adulto durante un año, una vez descontados los períodos de barbecho forzoso. Así disponemos de la siguiente fórmula:

$$P = \frac{\frac{T}{R+Y}(Y)}{A}$$

P indica la población total por Km² . La parte superior de la ecuación nos informa de la tierra disponible para el cultivo cada año (T= tierra útil para el cultivo total, R= años de barbecho, Y= años que se puede cultivar antes de abandonar la tierra). Esta tierra se divide por A, que equivale a la cantidad de tierra necesaria par alimentar a un individuo un año. El resultado es el número de individuos que teóricamente podría soportar la agricultura de tala y quema de una zona. Naturalmente, se trata de sólo una aproximación a la capacidad de sustentación de una zona.

La agricultura itinerante de los trópicos puede tener una productividad muy alta a condición que la reserva de tierra disponible sea suficiente (Wolf, 1978:36), llegando a competir ventajosamente con la agricultura del arado. Sin embargo, esta potencialidad de esta arte de subsistencia no se aprovecharía completamente por una serie de razones.

Una de ellas, llamada *Ley del Mínimo de Liebig* (Harris,1988:319), afirma que el crecimiento demográfico está limitado no tanto por la abundancia de todos los factores necesarios como por la disponibilidad mínima de alguno de ellos. Esto significa que la población se ajustaría a la fluctuación *mínima* de algunos recursos en un período de tiempo. Así, la disponibilidad de algún factor limitante en algún momento del pasado influiría en el tamaño de la población futura.

Una segunda explicación, que puede combinarse con el resto, estaría en la misma organización social, que aconsejaría la fisión en el momento que se superasen unos límites.

Otra explicación, más plausible¹⁰, es la tendencia a la centrifugación de la población que practica la agricultura primitiva. En ausencia de otros factores limitantes, existe la tendencia de los agricultores a desplazarse hacia las nuevas zonas roturadas para minimizar el tiempo de desplazamiento y de transporte de los productos cosechados. Además, el principal enemigo de los cultivos suelen ser animales, por lo que a la construcción de vallas se une la vigilancia de los campos. Por otra parte, dado que otros grupos de agricultores aplican la misma lógica, es conveniente ampliar el área en explotación para evitar solapamientos y/o conflictos, a menudo provocados por los animales domésticos utilizados como fondo de reserva de calorías y proteínas. Estos animales, reducen, de hecho, los niveles de sustentación pues comparten gran parte del nicho ecológico de las poblaciones humanas.

La densidad de población es una cuestión de fundamental importancia para el desarrollo de sistemas políticos centralizados y, por ende, para el desarrollo de la civilización. Boserup (1965) afirma que, en contra de la hipótesis malthusiana, el aumento de la densidad de población en una zona por las razones que sean lleva a la intensificación de las técnicas de subsistencia, de forma que sea posible alimentarla. Carneiro (1979), por su parte, considera que el nacimiento de los estados está asociado efectivamente al aumento de la densidad de población en zonas limitadas, de forma que no era posibles los procesos de fisión. En estas condiciones, la gestión del agua, de diferentes métodos de agricultura y de cultivo, la cría de animales, permiten un aumento de la producción de alimentos aún a costa de reemplazar un ecosistema por otro y de disminuir tanto la productividad media del trabajo humano como del número de horas trabajadas.

TECNOLOGÍA

Entendemos por tecnología el proceso social que permite aplicar trabajo a la obtención de los medios de vida. Así, la obtención de recursos del medio se

¹⁰ Cf. "Etnografía de la producción y la circulación. Quinta parte", Valdés, *op. cit.*

realiza a través de una organización social, de un conocimiento y de unos útiles. Por ejemplo, la simple recolección suele estar asociada a una división sexual del trabajo, el uso de sacos para el transporte y el conocimiento de las especies vegetales, su localización estacional y propiedades. En el extremo contrario, la fabricación de útiles de hierro suele significar la existencia de un cuerpo de especialistas que aplican a menudo un conocimiento esotérico y unas prescripciones rituales a estas actividades (Cf. Eliade, 1956).

En las sociedades de cazadores-recolectores y de agricultores primitivos el inventario de útiles suele ser muy limitado: palos de excavar, arcos y flechas, armas arrojadas con o sin propulsor, cestos, redes, anzuelos, mazas, molinos de mano, etc. Sin embargo, este limitado inventario material no debe llevarnos a error: el conocimiento sobre el medio es extraordinario. Las especies vegetales, sus propiedades y ciclos de floración, los animales, sus especies y costumbres, la geografía y el clima local, son objeto de un exhaustivo conocimiento. Si el conocimiento del medio es elaborado, también lo es la manera de obtener de él los recursos necesarios. Este conocimiento "técnico", instrumental, presenta una serie de características.

En primer lugar, no existe una clara separación entre tecnología y ritual. No solamente el caso de los herreros comentado hace un momento, sino que las labores agrícolas, la caza de un animal, la construcción de una canoa, están acompañadas de rituales de diferentes tipos. Para Tikopia, Firth (1939:107) distingue los rituales de producción de bienes, de conservación o incremento de recursos, de protección y, finalmente, de destrucción.

En segundo lugar, el saber está relativamente centralizado en personas mayores, las cuales son reconocidas como expertas o sabias. Estas personas transmiten su saber, bien en la experiencia cotidiana, bien en rituales de iniciación, en cuyo caso el conocimiento obtenido debe mantenerse en secreto. En ocasiones, el secreto se extiende a las mismas interpretaciones de canciones o fórmulas (Keen, 1994). En el caso de los baktaman, agricultores de rozas de Nueva Guinea, el conocimiento transmitido a los varones se extiende por un largo período vital, el tiempo que duran los siete

grados que ocupa el proceso iniciático (Barth, 1975). Sin embargo, en ausencia de rituales tan elaborados, el conocimiento necesario para los fines prácticos está ampliamente distribuido entre toda la población. Éste se obtiene mediante la socialización en el grupo de parentesco y en la experiencia diaria.

No existen, en tercer lugar, cofradías u organizaciones que se encarguen de transmitir un saber específico. En el caso de aprendizaje de alguna artesanía o habilidad, se puede recibir instrucción de un artesano experto y recibir un regalo a cambio, aunque no de manera formalizada. Veamos un ejemplo de pescadores malayos (Firth, 1966). Estos pescadores están normalmente capitaneados por un pescador experto que ha aprendido la técnica de un maestro. La pesca sólo es posible con el concurso de este pescador y con la realización de los rituales adecuados (como no nombrar a los peces por su nombre, agradecerles con los adornos de las embarcaciones o evitar los días nefandos):

La técnica del experto consiste en hundirse en el agua, con una mano agarrada a la embarcación y escuchar el sonido de los peces. Ninguna red de alzado se lanza al azar, entre otras cosas porque es un pesado trabajo. Además, las redes están preparadas para pescar determinados tipos de peces, por lo que la prospección es absolutamente necesaria. Estos ruidos son imitados por los expertos cuando hablan de ellos y se dice que se provocados por los movimientos de aletas y colas de los peces pelágicos. El entrenamiento de un experto acaba con un regalo hecho por este a su maestro. El conocimiento, aunque especializado, no es esotérico, y cualquiera puede acceder a él si es aceptado por un maestro

Por último, señalar que este conocimiento ha sido bautizado recientemente con el nombre de “conocimiento indígena” (Ellen *et. al.*, 2000) y al cual se le atribuyen las siguientes características:

Se trata de un conocimiento “local” (i), no generalizable, oralmente transmitido (ii). Este conocimiento es la consecuencia de la actividad práctica de la vida diaria y está constantemente reforzado por la

experiencia, el ensayo-error y el experimento deliberado (iii). Es, por tanto, un conocimiento más empírico-hipotético que teórico en sentido estricto (iv). La repetición forma parte constituyente de la tradición y por ende de la transmisión de este conocimiento (v). Esta tradición es constantemente renegociada por sus agentes (vi) y es compartida en un grado mucho mayor que otras formas de conocimiento, incluida la ciencia global. Este conocimiento está distribuido de forma fragmentaria, de forma que no ningún individuo lo dispone en su totalidad (viii). El conocimiento indígena es aplicado, en un saber hacer (ix). Por último, este conocimiento es holístico, integrador y situado en el seno de las tradiciones culturales, por lo que separar lo técnico de lo no-técnico, lo racional de lo no-racional es problemático (x).

TRABAJO

El trabajo es escaso¹¹. Esto es así por una variedad de razones. La primera de ellas es la baja densidad de población que hemos comentado más arriba. En pocas ocasiones es posible reunir a un contingente importante de personas y estas ocasiones suelen ser más ceremoniales y de redistribución que propiamente productivas.

La segunda es la infrautilización sistemática del trabajo humano. Sahlins (1972) se ha encargado de popularizar el conocimiento de que los cazadores-recolectores emplean pocas horas al día para subvenir a sus necesidades. El modo de vida nómada y la creencia que el mañana proveerá de todo lo necesario provoca que el trabajo esté destinado al consumo inmediato. Pero esto no sólo pasa con los cazadores-recolectores. Los agricultores primitivos trabajan de media poco más, como veremos más adelante.

A las limitadas horas de trabajo por día se suman limitaciones impuestas por la edad y el sexo. Mary Douglas (1962) nos informa que los lele del Kasai trabajan desde los 30 a los 55 años, mientras que sus industriosos vecinos

¹¹ En este apartado sigo en gran parte el capítulo dedicado a la "Organización de la Producción", Valdés, *op. cit.*

bushong lo hacen desde de los 20 a los 60, hecho que constituye una notable excepción. Los ancianos lele nunca han podido fiarse de los miembros más jóvenes de su clan para que les ayuden regularmente en los campos. Hasta los treinta los jóvenes solteros no tienen un granero que llenar y se dan la buena vida, cazando, bebiendo y siguiendo los deportes viriles de la guerra y la caza, sin responsabilidades agrícolas continuadas.

La división sexual del trabajo, por su parte, implica que algunas actividades son realizadas en exclusiva por uno de los sexos. Aunque lógicamente estas actividades son complementarias, esto provoca a menudo el ocio de uno de los sexos mientras el otro está dedicado a la tarea en cuestión. Todos estos factores tienen un origen común: el modo de producción doméstico (Sahlins, 1972).

Por modo de producción doméstico debemos entender la organización de la producción en base a unidades domésticas que tienden a la autosuficiencia organizadas a su vez sobre la base del parentesco y la división sexual del trabajo. Estas unidades domésticas son muy sensibles a las variaciones demográficas, de forma que la muerte accidental de un adulto es a menudo irremplazable.

La lógica del modo de producción doméstico es la producción para el consumo, esto es, el trabajo cesa en el momento que el consumo se asegura. Esto significa que la mayor disponibilidad de trabajo, en la forma de más efectivos de la unidad doméstica, no implica su mayor utilización sino, al contrario, su menor utilización. La unidad doméstica, como conjunto, trabajará menos. No es extraño pues, la persistente imagen de poblaciones ociosas.

No obstante, el ideal de autarquía de la unidad doméstica no siempre es posible. Determinados trabajos exigen la colaboración de otras unidades domésticas, como por ejemplo, aclarar un calvero de la selva o la construcción de una casa. En estas condiciones la movilización del trabajo se realiza de dos formas diferentes, con formas intermedias. La primera de ellas consiste en la celebración de una fiesta en la que se reparten de

manera pródiga alimentos y bebida. En este caso, el reparto de alimentos suele ser suficiente para el pago del servicio. La otra forma consiste en devolver trabajo por trabajo, bien personalmente, bien a través de un sustituto adecuado de la comunidad doméstica. Es interesante observar que el imperio Inca utilizó estas formas tradicionales de movilización del trabajo para sus propias corveas (Murra, 1956).

Las consecuencias del modo de producción doméstico, aún con los mecanismos de colaboración, pueden ser desastrosas. De ahí que Sahlins relacione la economía de prestigio, esto es, la competencia entre grandes hombres por el prestigio, como una de las características de las sociedades tribales y como un elemento que obliga a este modo de producción a producir un excedente. Este excedente se tiene que repartir bajo la forma de dones competitivos. Por supuesto este excedente raramente puede dar lugar, sin cambios estructurales, a una sociedad estratificada, pero permite el establecimiento de posiciones sociales cuya ocupación constituye un importante incentivo vital para los miembros de estas sociedades. Paralelamente con la economía de prestigio nos encontramos con las llamadas monedas primitivas que analizaremos en profundidad en el capítulo VIII.

El trabajo, aún escaso por todo lo que acabamos de decir, es la fuente de los derechos de uso de la tierra. Suele decirse que la tierra es “propiedad” de los grupos corporativos, los linajes, y que esta propiedad es cedida para su uso a los grupos domésticos. La realidad es que la “propiedad” nominal de un territorio lo que hace es garantizar un fondo de tierras para el mantenimiento del modo de producción. En el caso de una tribu o grupo étnico, los lindes por parte de otros grupos políticos son respetados bajo amenaza de uso de la fuerza. En la práctica, sin embargo, esto significa que existe un nivel político mayor que controla un territorio y un nivel político menor que asigna recursos a sus unidades constituyentes. Dado que la simple propiedad de la tierra no proporciona recursos, estas instituciones políticas constituyen un marco de referencia para los grupos extraños y para los locales. Establecidas estas diferencias la realidad es que la tierra es de

quien la trabaja. O mejor dicho, los frutos de la tierra son de quién los trabaja. Esto significa que no hay problema en obtener leña, recoger productos silvestres o cazar en los campos cultivados por otros sin mediar palabra. Los agricultores tienen derecho a reclamar el control de los productos de su trabajo. Entre los campesinos Kekchi de Belice, campesinos que practican la agricultura de rozas, esto es cierto todavía hoy (Wilk, 1997:87).

The basic principle of village custom is that the man who first clears land from climax forest, who first propitiates the deities of the hills who are the true owners, has a right to return to use it thereafter. In practice, when population pressure is low and large areas of well-fallowed land are available this right is rarely asserted –a fallow length of 15 years or more strains the human memory. In most of the northern zone and in parts of the south where land is getting hard to find, the right to reuse a plot is more formally recognized. If one finds a piece of secondary forest and wants to clear it, one must first locate the man who used it last and ask permission. This usufructory system remains flexible under forest fallow. Also, people move around a lot, so there is little practical difficulty in finding a plot that is not claimed. But when the longer forest fallow has been replaced by a bush fallow system of less than 10 years, usufruct rights are valued and enforced, and rights to the use of land can be loaned, given, or inherited. The alcalde and his court take a stronger role in land disputes. They can, for example, judge that a man's usufruct rights to a plot have lapsed because he has not reused it within a reasonable period. In areas where population pressure is severe the best land has been divided through these rules into what are essentially privately owned plots. Although the owner can rent or lend his land a village member, he cannot sell it or let an outsider use it.

En este fragmento se recogen los principios que acabamos de exponer. En primer lugar la tierra es administrada por el alcalde, una institución comunal que garantiza el acceso y la gestión del territorio. En segundo lugar, los miembros de la comunidad tienen el derecho al uso de los territorios ganados a la selva. Aunque formalmente la tierra les “pertenece”, si el barbecho es muy largo, otros miembros de la comunidad pueden

cultivarla. En el caso que la tierra sea escasa o que el barbecho sea corto porque se trata de terrenos secundarios de más rápida recuperación para el cultivo, se pueden observar formalismos, como la petición de permiso a sus teóricos propietarios, aunque en la práctica la centrifugación propia de este tipo de agricultura hace difícil encontrarlos. En el caso que el cultivo de la tierra pueda ser permanente, por ejemplo mediante árboles frutales, existen derechos a su mantenimiento, herencia e, incluso, arrendamiento pero sólo para los miembros de la comunidad. El alcalde puede revocar estos derechos.

En suma: lo que se suele llamar propiedad del grupo mayor no es, desde esta perspectiva, más que el aspecto territorial de un poder político incipiente. Mejor que de las tierras del grupo debería hablarse de su territorio. Y así decir que la unidad de producción tiene el uso y el grupo mayor detenta la propiedad es a doble título inexacto y confusivo. Malinowski lo ve más agudamente, hablando de las Trobriand: el derecho que sólo los miembros del grupo tienen a cultivar en el territorio del grupo es análogo al derecho de residencia, de ciudadanía. Lo que ocurre es que la situación se oscurece por varias causas: primero, porque generalmente coexisten y se entrecruzan sobre un mismo suelo, fragmentándose y dispersándose, los territorios de varios grupos mayores, de varios linajes. En segundo lugar, porque los principios de reclutamiento de algunos de esos grupos mayores (v.g. la comunidad local y los linajes) no son mutuamente excluyentes y para unos mismos individuos puede haber más de un territorio. Y finalmente, por la escasa magnitud de esos territorios. A esa fragmentación, a ese solapamiento y a esa mínima dimensión todavía hay que añadir la incapacidad de los propios primitivos para distinguir sistemáticamente sus instituciones políticas de sus instituciones económicas. Mas el que ellos no las distinguen, no justifica que nosotros las confundamos (Valdés., 1999:210).

Esto es así excepto en el caso que la tierra y el agua sean escasas, en cuyo caso se constituyen controles estrictos sobre su uso y este control puede llamarse "propiedad". Por ejemplo (Gray, 1965), los sonjo, un pueblo agricultor del África Oriental, constituyen una comunidad de unas 4.500 personas, distribuidas en pueblos que ocupan los valles con arroyos

permanentes. La economía es de subsistencia (cabras y patatas) con pocos intercambios con los pastores Masai o con el estado. Los derechos sobre el agua están dominados por un grupo hereditario llamado wenamiji, el cual podía hacer un uso determinado del caudal. El resto del caudal se cedía a una segunda clase llamada mokiamama (wakiamama en plural) que debían pagar sustanciales tributos de cabras a los wenamiji como grupo. Estos tributos se supone que se invertían en sacrificios para velar por los intereses de los sonjo en su conjunto. Sin embargo, en la mayor parte de los casos pasaban a formar parte de las haciendas particulares. El resto del agua se cedía a personas llamadas genéricamente "clientes", las cuales tenían que pagar tributos si querían regar sus campos.

LAS ARTES DE SUBSISTENCIA

Presentamos a continuación una introducción a varias artes de subsistencia (Cf. Valdés, 1977): caza y recolección, agricultura primitiva y pastoreo. La agricultura intensiva y del arado y la pesca también serán mencionadas. Al final de este capítulo realizaremos una comparación entre las diferentes artes de subsistencia.

LA CAZA-RECOLECCIÓN

La tecnología de la caza-recolección es, comparativamente, característica de la especie humana: ha ocupado el 99,5% de la historia de la Humanidad, ha alimentado al 60% de los seres humanos y ha permitido habitar las zonas más extremas de la tierra: el Polo norte, la Selva Ecuatorial, los desiertos, la Tierra del Fuego. De hecho, las etnografías de cazadores-recolectores han sido realizadas en zonas no aptas para el pastoreo o la agricultura, de forma que estos pueblos han sido expulsados hacia estas zonas por las poblaciones circundantes. Igualmente, no sabemos si los cazadores-recolectores documentados durante los últimos siglos no son de hecho poblaciones que abandonaron la agricultura en algún momento. El conocimiento de las técnicas agrícolas por parte de estas poblaciones es algo que queda fuera de toda duda, así como la gestión que realizan de su medio favoreciendo el

desarrollo de unas especies o impidiendo el desarrollo de otras, menos adecuadas. (Cf. Balée, 1989).

Con posiblemente la única excepción de los esquimales, la caza va siempre acompañada de la recolección. La recolección acostumbra a ser más importante que la caza en la aportación de calorías y proteínas, entre el 60 y el 80% de la dieta (Cf. Lee, 1966, 1979, 2000). Sin embargo, la caza, más que la recolección, ha sido determinante en el desarrollo de la cultura humana. Esto es así porque la caza de animales precisa del desarrollo del conocimiento de las especies, de sus costumbres, de las técnicas más adecuadas para cazarlas, incluidas las armas, del trabajo cooperativo, pues las piezas mayores sólo son accesibles a un grupo de cazadores y, lo que es fundamental, del desarrollo de la reciprocidad. La carne se comparte siempre.

La caza-recolección aniquila su objeto por lo que el nomadismo es su consecuencia. El grado de nomadismo varía desde el sedentarismo de los pueblos pescadores hasta los cambios diarios de campamento de los birhor de la India. Este nomadismo implica el transporte de niños y enseres por lo que el inventario material es muy limitado, así como la natalidad mediante el infanticidio y la existencia de tabúes sexuales hasta el destete.

Ejemplo de mujer Kung! y su hijo (Lee, 1966):

Edad	Peso	Distancia	Kms*Kgs
0-1	6	2.400	14.400
1-2	8,8	2.400	21.120
2-3	11,6	1.800	20.880
3-4	12,4	1.200	14.880

En la tabla anterior puede apreciarse como, a medida que crece el hijo, a pesar de disminuir la distancia recorrida, el esfuerzo por kilómetro aumenta, a excepción del último año.

La organización social de los cazadores recolectores es la banda (Service, 1966). La banda de menos de 50 y de moda 25 es extraordinariamente frecuente, éstas suelen ser exógamas y no existe jefatura, aunque algunos cazadores pueden ser especialmente respetados y su influencia considerable.

Los mecanismos de control social son básicamente el ostracismo y la simple fisión de las bandas. La religión, como apuntamos en el caso de los pigmeos Mbuti, es de tipo supernaturalista, confiriendo a la “naturaleza” una existencia animada a la que hay que propiciar.

El caso de la pesca es singular porque las poblaciones que a ellas se dedican suelen ser sedentarias y disfrutar de un amplio nivel de recursos. Los Indios de la Costa del Noroeste son el ejemplo paradigmático por el excedente distribuido en los potlaches que estudiaremos en el capítulo VII. Sin embargo, en cualquier caso, se trata de una tecnología que, como la caza-recolección, depende de la aniquilación de su objeto. Sólo la agricultura invierte estos términos.

LA AGRICULTURA PRIMITIVA

De la agricultura primitiva ya hemos hablado en el apartado anterior. Se trata de una arte de subsistencia localizada básicamente en los trópicos y que cultiva tubérculos (ñame, taro, batata, mandioca), aunque este cultivo principal se complementa con otros como algunos cereales (mijo, arroz). Igualmente, esta agricultura se complementa con la caza y la recolección y la cría de animales, preferiblemente cerdos que hozen solos para reducir el trabajo dedicado a su alimentación. De hecho, en ocasiones la separación entre agricultores y cazadores es a veces muy ligera. Los machiguenga cultivan la mandioca (65%) y maíz. Sin embargo, la caza, la pesca y la recolección son muy importantes en su dieta y en su cultura.

En la agricultura primitiva cabe distinguir la agricultura de barbecho largo, propia de la selva, la agricultura de barbecho corto, propia de la estepa o la sabana y la agricultura intensiva y del arado. La agricultura de barbecho largo implica un período de 10 a 15 años de regeneración de la selva. Los calveros limpiados exigen una importante aportación de trabajo para eliminar la vegetación y cortar los árboles, muchos de los cuales se mantienen en los huertos una vez quemados. En este tipo de agricultura el lavado continuo de los suelos por parte de la pertinaz lluvia así como las altas temperaturas hace que los nutrientes sean arrastrados o que se

evaporen antes de pasar al subsuelo. En estas condiciones, la enorme biomasa quemada permite disponer de dos o tres buenas cosechas, momento a partir del cual la productividad decrece drásticamente, acelerada por la falta de protección de las copas de los árboles y por la emergencia de la maleza, ahora con abundante luz. Hachas, palos de excavar con la punta endurecida al fuego o con algún refuerzo o apoyo, son los útiles empleados en esta agricultura.

En el caso de la agricultura de barbecho corto, el período es de tres a cinco años. En estas condiciones las precipitaciones menores son la principal causa que los terrenos presenten una vegetación menos feraz pero más rica. Así, es posible la presencia de plantas de la misma especie (cosa que en la selva no es común porque implica la competencia por los mimos nutrientes) y, por ende, la presencia de animales gregarios. Los útiles que se emplean en esta agricultura son similares a los de la agricultura de barbecho largo, a lo sumo con la inclusión de la azada. El estercolado de los campos es conocido y usado en ocasiones. Allí donde los tubérculos constituían el cultivo principal aquí los cereales, principalmente el mijo, suele constituir el cultivo principal.

La agricultura permanente, por su parte, exige la sustitución del ecosistema. Para ello se realizan obras hidráulicas que aseguran el inundado regular de los campos, se construyen balates que permiten cultivar las terrazas y se realiza un trabajo intensivo que permite incluso dos cosechas de arroz o maíz por año. En el siguiente apartado veremos un ejemplo de la cantidad de trabajo que este tipo de agricultura implica. Por ahora sólo comentar que este tipo de agricultura se presenta en el Norte y Nordeste de África, en toda el Asia meridional y oriental, en Indonesia y en algunas islas de Oceanía (Fidji, Nueva Caledonia, Marquesas, Hawaii); por último, también la encontramos en América, en el eje de las antiguas culturas de Méjico y del Perú, con prolongaciones al Norte, hasta el Suroeste de los Estados Unidos (indios pueblo), y el Sur, hasta el Noroeste de la Argentina. (Cf. Valdés, *op. cit* pág. 165).

En los tres tipos de agricultura comentados hasta aquí, el trabajo humano constituye la fuente principal de energía. Con la agricultura del arado, en cambio, se introduce la fuerza de animales. A la cría de animales que este tipo de agricultura implica hay que añadir otra característica: es posible aumentar la producción aumentando la superficie cultivable y manteniendo la tasa de trabajo humano relativamente constante. No obstante, la agricultura del arado utiliza la sucesión de cultivos y el barbecho para regenerar la fertilidad de las tierras, ahora ayudadas por el estiércol de los animales. No obstante, es necesario disponer de pastos o cultivos para alimentar a estos animales, hecho que supone una limitación al crecimiento de este tipo de agricultura. La agricultura del arado no está en absoluto generalizada. Se conocía, antes de la expansión europea, en el Norte de África, Euroasia, Asia meridional y zonas de Indonesia.

EL PASTOREO

A nivel de flujo energético, la ganadería es comparativamente menos eficiente que la agricultura. Si la energía solar constituye el 100% de la energía disponible, las plantas son capaces de sintetizar entre un 1 y un 3% de esa energía. Por tanto, el consumo de los productos animales herbívoros será comparativamente menos eficiente que el consumo directo de plantas. Sin embargo, como sabemos, la carne contiene proteínas indispensables en la dieta humana de difícil adquisición a través solamente del consumo de vegetales. De ahí que muchos pueblos agricultores críen ganado.

Podemos establecer tres grandes tipos de pastoreo en función de su grado de combinación con la agricultura: la agricultura alternada con el pastoreo, la trashumancia y el pastoreo nómada. Veamos cada uno de ellos.

La agricultura alternada con el pastoreo intenta aprovechar biotopos alternativos mediante la residencia alternada entre los campos de cultivo (residencia permanente) y las zonas de pastoreo. Esta forma de producción está presente en África del Norte y Nordeste, Sudán y África Sud-Occidental.

En la trashumancia nos encontramos con un cuerpo de pastores especializados que llevan a los rebaños a los pastos de verano en zonas altas y, a continuación retornan a los pastos de invierno y las zonas de barbecho (Europa, Oriente Medio, Tíbet).

La tercera forma de ganadería, extrema en apariencia, es la de los pastores nómadas. Los pastizales más apropiados para la cría de animales son los de la sabana pero éstos son ocupados por agricultores. Este modo de vida lo encontramos en el cinturón árido que recorre el Norte y el Oriente de África –también en África Austral –, Arabia, Persia y se extiende hasta Mongolia. Igualmente, de una forma menos especializada la podemos encontrar en las estepas del Norte de Euroasia.

De hecho podemos pensar en dos tipos de pastoreo nómada, el *horizontal* y el *vertical* (Eickelman, 1981:64). En el pastoreo horizontal se producen grandes movimientos en busca de agua y pastos a lo largo de todo el año en condiciones ambientales semejantes. Éste es el caso de las tribus “nobles” pastores de camellos de la Península Arábiga y de los árabes Kababish del norte del Sudán, los cuales disponen de cabañas de camellos, ovejas y cabras. También lo es en el caso de los khazak o kazacos del Asia Central, pastores de caballos, camellos, ovejas, cabras y ganado vacuno, guerreros agrupados en tribus y hordas dirigidas por un khan.

El pastoreo *vertical*, en cambio, implican desplazamientos estacionales entre diferentes zonas ecológicas entre las llanuras y los pastos de las montañas. Esta forma de pastoreo suelen incluir el uso de la agricultura y rebaños de ovejas y cabras. Está presenten en Irán, Iraq y Marruecos. Estos pastores nómadas realizan un aprovechamiento intensivo de los recursos a través de itinerarios de pastizales y de la cabaña heterogénea de animales. Los itinerarios suelen estar perfectamente definidos y se ajustan a calendarios flexibles y complejos.

El modo de vida de los pastores nómadas es extremadamente laborioso (50 o más cabezas por persona). Implica la conducción de los rebaños, la vigilancia, la construcción de abrigo, el suministro de alimentos

complementarios, abreviar (a menudo sacando agua de los pozos), castrar a los machos, asistir los partos de las hembras, cuidar a las crías, el herrado y marcaje de los animales.

La dieta de los pastores incluye poca carne (animales enfermos o robados), leche, quesos, yogurt, mantequilla, el sangrado (África). Las materias primas son abundantes: cueros, telas de pelo de camello, lana, estiércol como elemento constructivo y como combustible, etc.

El modo de vida de los pastores, incluso el de los pastores nómadas incluye el intercambio regular de productos con los agricultores (cereales, dátiles, frutos, lana, etc.). La guerra y el pillaje forma parte del modo de vida de estos pueblos, posiblemente como consecuencia de la ventaja que provoca su extraordinaria movilidad y por su difícil equilibrio en las estepas y los desiertos. Entre los kazacos, por ejemplo, es impensable el robo dentro del grupo pero en cambio es considerada una actividad perfectamente legítima el asalto de las caravanas y las incursiones en otros pueblos.

La organización política de los pastores nómadas es el del clan cónico (beduinos) o bien los linajes segmentarios (nuer). Excepto en el caso de los tuareg la filiación es patrilineal. En el primer caso, la tribu y el clan tienen el mismo nombre *qbila*, aunque para los beduinos no parece implicar contradicción. Las tribus tienen sus propios mitos de origen, implican una adhesión sincera y son unidades más o menos corporativas. Una tribu suele estar constituida por unos seis clanes. Una característica de los clanes cónicos es que, al primar la primogenitura, ayuda a la creación de jefaturas. Los príncipes y los jefes tribales son más ricos que el resto y disponen de recursos e influencias que no están al alcance del resto de la población. Ahora bien, la tendencia a la segmentación de los grupos de parentesco por una parte y la movilidad de las tribus por otra, hace difícil sino imposible, la concentración de un poder político estable.

La presión para la sedentarización de los pastores nómadas ha sido creciente desde la Primera Guerra Mundial. La paz colonial, la mecanización y el consecuente descenso de la demanda de camellos y

transporte en camiones han llevado a este modo de vida a la práctica desaparición. Ya en 1970 en el Oriente próximo solamente un 1% de la población de Oriente Próximo era nómada.

La creación de reservas naturales ha provocado a menudo la exclusión de pastores nómadas, no consultados. Un ejemplo de ello es la reintroducción del orix en Omán mediante la creación de una reserva. La competencia entre orix y cabras y camellos fue uno de los muchos problemas creados a las poblaciones nómadas, que además consideraban suyos los territorios bajo protección. Otros ejemplos los tenemos en 1941 cuando miles de bereberes fueron excluidos de un área de 40,000 Ha para crear el *Toubkal National Park* en Marruecos. En el Norte del Sahel pasó lo mismo para crear el *Zakouma National Park*. 20,000 masais tuvieron que abandonar el Serengueti en Tanzania para la creación del parque natural del Ngorongoro. En general, los masais, los bereberes, los beduinos, los qashqai, los kirgiz, los khazak, los mongoles, los shoshones, los apaches, han sido obligados a abandonar sus territorios históricos.

TECNOLOGÍA Y EVOLUCIÓN

En este apartado compararemos los índices de eficiencia de la caza-recolección, la agricultura de barbecho largo y la agricultura intensiva para contestar a la pregunta ¿es la tecnología de la agricultura superior a la de la caza y la recolección?

La fórmula utilizada para este cálculo es la siguiente:

$$e = \frac{E}{p * h * 150}$$

El índice de eficiencia e es igual a E (total de calorías de los alimentos obtenidos durante un año) dividido por el esfuerzo necesarios para obtenerlos, esto es, p (número de productores), h (media de horas/año por productor) y 150 (una constante que nos informa de la media de calorías consumidas en cada hora de trabajo por encima del metabolismo basal).

Realicemos en primer lugar la comparación de los bosquimanos (Lee:1968) y los *tsembaga maring* (Rappaport:1968), cazadores-recolectores y agricultores respectivamente.

Los bosquimanos ¡Kung presentan un índice de eficiencia de 9,5:

E= 23 Millones de calorías
p= 20
h= 805 horas anuales/productor
e=9,5

En el caso de los Tsembaga maring el índice de eficiencia asciende a casi el doble: 18.

E= 150 Millones de calorías
p= 146
h= 380
e= 18

Sin embargo, en el cálculo anterior no se han tenido en cuenta las proteínas. Los tsembaga maring se proveen de ellas mediante la cría de cerdos. Por tanto a los cálculos anteriores habrá que añadir los costes derivados de la cría de estos cerdos: 1606 cerdos, que proporcionan 18 millones de calorías. Dado que los 146 productores invirtieron un promedio de 400 horas anuales, el índice de eficiencia corregido es de 9,8, prácticamente el mismo que el de la caza-recolección. Por lo tanto, no se puede afirmar que la agricultura de barbecho largo sea una tecnología más avanzada que la caza y la recolección. De hecho, la verdadera superioridad de la agricultura está en su dominio del medio y en la *posibilidad* del aumento demográfico sedentario, lo cual es condición del desarrollo de sociedades complejas.

Por lo que se refiere a la agricultura intensiva o permanente (Hsiao-t'ung:1974, *cit.* en Harris, 1988) tomaremos el ejemplo de la aldea campesina Lut'sun (Yunnan), en la que se realiza un cultivo intensivo del arroz (75% del total) y otros productos en los márgenes (mandioca, soja, maíz, patatas) los cálculos son los siguientes:

E= 3.788.000.000
p= 418

$$h= 1.129$$

$$e= 53,5$$

El índice se ha multiplicado notablemente. Ahora bien, las 700 personas que viven en aldea consumen 638 millones de calorías ¿Dónde van los tres mil millones de calorías restantes? La respuesta nos lleva ya directamente al siguiente capítulo y una de las características de los campesinos, los fondos de renta que transfieren a la sociedad mayor de la que forman parte.

CAPÍTULO VI . LOS CAMPESINOS

Mil millones de personas, casi una sexta parte de la población mundial, son catalogadas hoy día como “campesinas” en áreas tan diversas como estepas, costas, selvas, zonas montañosas y pantanos. A esta variedad ecológica hay que sumar una variedad de situaciones económicas: agricultura de subsistencia en tierras comunales, cultivos comerciales como propietarios o aparceros, actividades artesanales con diferentes grados de dedicación, trabajo temporal como jornaleros o trabajadores asalariados a tiempo completo en lugares lejanos durante largos períodos (Cancian, 1989:127). Además, los campesinos tienen una importancia histórica fundamental por haber servido de base al desarrollo de las civilizaciones y, por supuesto, al desarrollo del capitalismo en Europa. No sin ironía, John Kenneth Galbraith (1992:19) sostiene que el hundimiento de la URSS se debió más a su incapacidad para explotar a una clase campesina sin incentivos que a su organización industrial.

En los apartados siguientes veremos las diferentes maneras en las que se ha caracterizado esta diversidad y las propuestas de tipos de sociedades campesinas.

SOCIEDADES TRADICIONALES E HISTORIA

La dependencia de un sistema mayor, a menudo urbano, ha sido descrita como la característica principal de este abigarrado conjunto de situaciones, básicamente en los trabajos de Robert Redfield y Eric Wolf. Veamos cada uno de ellos.

Robert Redfield, con *Tepoztlán, A Mexican Village* (1930) y *Chan Kom: A Maya Village* (1934, con Alfonso Villarojas) inaugura los estudios antropológicos de sociedades campesinas a las que caracteriza como *folk*, cultura tradicional opuesta a la urbana y moderna. A través del resto de sus obras (1956, 1959, 1960, 1966,1962) Redfield explora esta oposición a través de dos hipótesis: (1) la progresiva *desorganización* de la cultura tradicional a medida que nos acercamos al mundo urbano (*The Folk culture of Yucatan*),

en el que predomina la secularización y el individualismo, o se introducen cambios (*Chan Kom a Maya Village that Chose Progress*) y (2) la existencia de dos tradiciones, a la vez opuestas y complementarias: la Gran Tradición de los núcleos urbanos (la Civilización hegemónica) y la Pequeña Tradición de las áreas rurales (Cf. *The Little Community and Peasant Society and Culture* y *The Primitive World and Its Transformations*).

Siguiendo la afortunada expresión de Kroeber (*Anthropology*, 1948), Redfield describe a los campesinos como culturas parciales y como sociedades parciales, que sólo pueden ser entendidas en el seno de las sociedades mayores que las contienen, dominan y complementan.

Michael Kearney (1996) defiende que este tipo “campesino” fue inventado por la antropología para sustituir al “primitivo”, sobre todo a partir de la Segunda Guerra Mundial, con la aparición del paradigma del “desarrollo” que ya hemos tenido oportunidad de estudiar en este trabajo. Así, el eje *tradicional-moderno (subdesarrollado-desarrollado)*, sustituyó al *primitivo-civilizado* de la antropología clásica. La formulación de Redfield constituye de hecho una continuación de las dicotomías que caracterizan el pensamiento Occidental: *Gemeinschaft-Gesellschaft* de Tönnies, *estatus-contrato*, de Maine, *Civitas-Societas*, de Morgan, *sociedades precapitalistas-Capitalismo*, de Marx, Solidaridad orgánica- Solidaridad mecánica, de Durkheim). La antropología, contribuyó, además, al fortalecimiento de los estados-nación al ocuparse de la cuestión de la diversidad interna:

As the social sciences became institutionalized within the modern nation-states and in the process contributed to the constitution of those states, a basic division of labor was made between anthropology and the other disciplines, most notably sociology. To the latter fell the task of articulating internal diversity into national identity, and in this sense sociology is a totemic discipline of national solidarity. In sharp contrast to sociology's contributions to forging national identity, anthropology was assigned the complementary task of defining such internal solidarity by contrasting it with its antithesis, the generalized other. Thus, whereas sociology is the science of internal difference, anthropology is the science of external difference.

Whereas sociology is the science of Self, anthropology is the science of Other. Given the location of anthropology within the Self, it therefore follows that anthropology is also charged with the task of defining the Relationship between Self and Other. (pág. 25)

Las observaciones de Kearney son sugestivas. Sin duda, la sombra del desarrollo ha estado presente en la caracterización de los campesinos como “tradicionales”, “atrasados”, “resistentes al cambio” o “irracionales”. Los esfuerzos de Foster (1962, 1967) por “modernizar” Tzintzuntzan (sin éxito, por cierto) son paradigmáticos. De su fracaso Foster extrae sin embargo algunas lecciones: falta de un programa integrado desde la misma CREFAL (Centro Regional de Educación Fundamental para la América Latina), necesidad de acompañamiento de los proyectos, preferencia por formar a personas *no* expertas (los alfareros de Tzintzuntzan acabaron haciendo lo que les había funcionado siempre), evitar la necesidad de endeudamiento de los “campesinos” para incorporar nuevas técnicas, entre otras recomendaciones para futuros proyectos. La influencia del concepto *folk* es patente en los trabajos de Foster (1962):

Peasant communities represent the rural expression of large, class-structured, economically complex, preindustrial civilizations, in which trade and commerce and craft specialization are well developed, in which money is commonly used, and in which market disposition is the goal for a part of the producer's efforts. The city is the principal source of innovation for such communities, and it holds the political, religious, and economic reins. (pág:46).

El otro elemento de la propuesta de Redfield, la progresiva desorganización de la *cultura tradicional* con el cambio también es susceptible de crítica. La idea de la existencia de sociedades “tradicionales” que van perdiendo progresivamente su coherencia en contacto con el mundo moderno simbolizado por la ciudad, o por la incorporación de elementos de la sociedad dominante, es discutible. En esta conceptualización, la transmisión oral de la tradición es un elemento fundamental. La transmisión oral, opuesta a la

presencia de la escritura y la imprenta, ha sido señalada como uno de los elementos distintivos de las sociedades primitivas y tradicionales (Cf. Ong, 1982; McLuhan, 1962). Sin embargo, al menos en Europa, esto no ha sido así *nunca*, por lo menos de forma exclusiva. La escritura, en su variedad de formas (lecturas bíblicas, relatos literarios, edictos, censos, escrituras de propiedades) estuvo presente en toda la Edad Media a través de Iglesia y de las clases dominantes (Dobrowolski, 1958; Goody, 1968). La cultura “tradicional” también debe parte de su existencia a la “Gran tradición”, por emplear los mismos términos. Ni que decir tiene que en la actualidad prácticamente no existe persona alguna en el planeta que no disponga de contacto con el cine, radios o televisiones, sistemas y contenidos de comunicación productos de organizaciones, por lo que el concepto de reproducción oral de la cultura es actualmente inaplicable.

Otro elemento de interés es la existencia de las llamadas sociedades “neo-tradicionales”, como los caiçaras de la Costa Atlántica del Brasil (Begossi, 1998) o los cablocos (Nugent, 1993) del Amazonas. En ambos casos se trata de poblaciones descendientes de los colonos portugueses y los indios, con influencias africanas. Estas poblaciones practican la agricultura de subsistencia (mandioca), con algunos cultivos comerciales (café y azúcar en el caso de los caiçaras y tabaco en el de los cablocos), además de la pesca o la explotación del caucho. La denominación “cabloco” hace referencia a diversas ocupaciones más que a un grupo étnica o cultural; de ahí la denominación de “pueblos sin cultura” que interesó al mismo Redfield. ¿Cómo caracterizar estas poblaciones, sus creencias, sus saberes sobre el medio, su organización social y política? Una propuesta es conceptualizarlas como poblaciones que han seleccionado su cultura actual de un conjunto de tradiciones más amplio que las culturas indígenas, lo cual lleva a una variación menor, tanto de la diversidad cultural como del número de personas incluidas en cada variación.

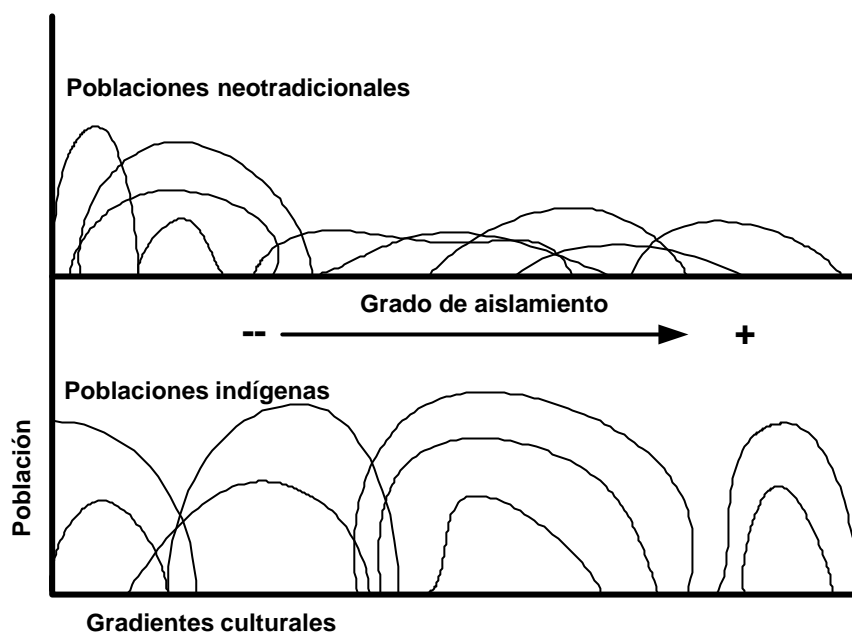


Ilustración 5. Variaciones culturales en poblaciones neotradicionales e indígenas (Begossi, 1998:132)

En la Ilustración 5 puede verse como el grado de variación de unos grupos con otros es menor en el caso de las culturas neotradicionales que en las indígenas, donde, a pesar de las lógicas similitudes, pueden identificarse grupos y culturas de una forma más nítida.

En cualquier caso, la existencia de estos pueblos demuestra que la cultura es un proceso continuo, que la unidad y coherencia que se aspira a recoger en la etnografía es fruto a su vez de cambios, tensiones y adaptaciones pasadas. Queda claro, en definitiva, que la historia debe tenerse en cuenta a la hora de formular los conceptos que nos sirven para describir la realidad.

Roseberry (1989) ilustra esta cuestión de una forma nítida. El distrito de Boconó, en los Andes venezolanos, es una zona de difícil acceso. Pequeñas explotaciones distribuidas por las montañas y los valles forman una unidad social y cultural alrededor de la ciudad que da nombre al distrito. Nadie dudaría que está en el centro de una sociedad campesina tradicional. Sin embargo, esta sociedad está relacionada con el resto de Venezuela y el mundo en una variedad de formas. En primer lugar, la presencia de productos manufacturados en otros países, como camisetas de Universidades americanas, nos indica de la existencia de canales de

comercialización regulares. En segundo lugar, con ocasión de un funeral, el visitante se percató que algunos de los hombres que participan han pasado varios meses en Caracas trabajando y que planean volver después de la cosecha. En tercer lugar, gran parte de la población es descendiente de los inmigrantes italianos y españoles de la segunda mitad del siglo XIX, que se instalaron en la zona como agricultores del café o como comerciantes. Dado que la planta del café no proporciona rendimientos hasta pasados unos años, se precisa un capital que permita iniciar la explotación hasta que empiece a devengar rendimientos. Con la crisis del café de los 30, los campesinos se vieron obligados a ampliar sus cafetales (en detrimento de los cultivos de subsistencia) para hacer frente a los créditos que recibieron de las compañías comerciales, provocando una crisis de subsistencia y ecológica. Paralelamente, el petróleo dio oportunidades de empleo y contribuyó al establecimiento de un estado centralizado que en la actualidad es el primer banquero y cliente de los campesinos de Bonocó.

Esta breve descripción pone de manifiesto cómo la coyuntura nacional o internacional tiene profundas implicaciones en la conformación de la realidad campesina y cómo la perspectiva histórica es parte imprescindible del análisis.

Eric Wolf (1923-1999) ha definido las sociedades campesinas que conocemos hoy como productos históricos de la expansión del colonialismo. De hecho, en su libro *Europe and the people without history* (1982), Wolf muestra cómo muchas sociedades habitualmente tratadas por los antropólogos como entidades estáticas (bandas, tribus, jefaturas y estados), fueron de hecho producidas y construidas en el curso de la expansión del capitalismo alrededor del globo. En el caso de los campesinos, Wolf (1955) distingue, como veremos en el siguiente apartado dos tipos ideales de sociedades campesinas: las “comunidades cerradas” y las “comunidades abiertas”, entre otros tipos emergentes. Las comunidades cerradas, producen su propia subsistencia y venden una pequeña parte de su producción a un sistema de mercados locales. Estas comunidades interponen entre ellas y el sistema mayor una corporación (el sistema de cargos). Existen tierras comunales y la

corporación realiza importantes actividades. En el caso de Mesoamérica estas sociedades se conformaron en el seno de la España colonial.

El segundo tipo comprende campesinos que venden regularmente una cosecha comercial, la cual constituye entre el 50 y el 75% de su producción total. Geográficamente, este tipo de campesinado se distribuye en tierras altas húmedas o tierras bajas tropicales. En el caso de lluvias estacionales en el trópico se cultiva caña de azúcar, mientras que las zonas de lluvias constantes como el norte de Colombia, Venezuela o la costa de Ecuador, permiten el cultivo de la coca y las bananas. El desarrollo de este campesinado ha sido muy importante en las zonas donde el cultivo comercial es el café. Como sabemos, este cultivo precisa de capitalización externa y de una estructura comercial internacional. Por tanto, la comunidad abierta aparece como respuesta a la creciente demanda internacional de productos agrícolas de los trópicos. Culturalmente, ambos tipos de comunidades son diferentes:

The corporate peasant community is composed primarily of one subculture, the peasantry. The open community comprises a number of subcultures of which the peasantry is only one, although the most important functional segment. The corporate community emphasizes resistance to influences from without which might threaten its integrity. The open community, on the other hand, emphasizes continuous interaction with the outside world and ties its fortunes to outside demands. The corporate community frowns on individual accumulation and display of wealth and strives to reduce the effects of such accumulation on the communal structure. It resist reshaping of relationships; it defends the traditional equilibrium. The open-ended community permits and expects individual accumulation and display of wealth during periods of rising outside demand and allows this new wealth much influence in the periodic reshaping of social ties (1955:70).

Entre el tipo de comunidad corporativa y el de agricultura industrial existen múltiples tipos intermedios. Lenin, en su *Desarrollo del Capitalismo en Rusia* (1899, cit. en Cancian, 1989) apuntaba hacia la progresiva diferenciación de la clase campesina, bien como propietarios, bien como

trabajadores asalariados, esto es, a su progresiva desaparición. Aunque esto evidentemente no ha pasado de forma generalizada, la realidad es que poblaciones campesinas del tipo “cerrado” apuntado por Wolf, como en el caso de Zinacatán, en Chiapas, presentan una élite de capitalistas agrarios, una clase de jornaleros y una clase de campesinos, entre los que cabe distinguir a su vez a los campesinos que trabajan básicamente para su autosubsistencia, pero que incluyen fertilizantes y semillas procedentes de empresas capitalistas, pequeños comerciantes y artesanos y semiproletarios. De nuevo, nos encontramos con un sistema capitalista conviviendo con otras formas de producción que utiliza en función de sus necesidades. En la actualidad, esta función de reserva ha incluso desaparecido, condenando a amplias capas de la población de América Latina a la más absoluta pobreza (Bretón, 1999:269 y ss.).

LA COMUNIDAD CORPORATIVA

Eric Wolf, a partir de la comparación de comunidades de México y Guatemala con Java, identificó la existencia de una comunidad corporativa campesina “cerrada” caracterizada por una agricultura de subsistencia (i), la producción de un fondo de renta (ii) y la existencia de sistemas para prevenir la entrada de extraños en la comunidad (esto es, a las tierras) (iii). Como hemos señalado, estas comunidades campesinas son el resultado de la dominación colonial española y holandesa respectivamente. La dominación colonial constituyó unidades administrativas basadas en el territorio, limitó las tierras disponibles de las unidades administrativas para permitir la instalación de colonos e hizo recaer los tributos y los servicios sobre las respectivas comunidades. En ambos casos, las explotaciones comerciales encontraron beneficiosa la relación con comunidades más que con individuos. En general, continúa Wolf, este tipo de comunidades aparecen en sociedades duales, con una clase dominante y una clase campesina dominada (e.g. mir ruso). Así, el sistema de cargos debe interpretarse como una respuesta defensiva a los peligros que amenazan al campesino: la falta de tierra y la completa proletarización.

No se trata de simples "supervivencias" ni consecuencias del "retraso cultural", ni se deben a la putativa tendencia al conservadurismo, característica de cualquier cultura. No ejemplifican la "contemporaneidad de los no contemporáneos". Existen porque sus funciones *son* contemporáneas (1957:94).

En el caso de Mesoamérica, este sistema de cargos fue importado de la península Ibérica, seguramente a partir de un modelo de cofradías reservado a grupos étnicos (Moreno, 1985:191).

Estamos plenamente de acuerdo con los autores citados cuando señalan que tanto las propias comunidades como el sistema de cargos con un hecho fundamentalmente político, que revela la forma misma de articulación entre la sociedad global (el Estado) y los grupos locales. Por ello, es imprescindible estudiar las funciones estructurales del sistema sin reducirnos a las funciones que éste cumple en el interior de cada comunidad específica. Nuestra tesis es que se trasplanta a América, implantándolo en las comunidades indígenas tras la conquista, el modelo hispano de cofradías étnicas. Para entender bien esto, hemos de detener nuestra argumentación directamente referida al sistema de cargos para exponer los elementos fundamentales del modelo de sistema de cofradías que hemos elaborado hace unos años con base a nuestros trabajos antropológicos en Andalucía.

Con la participación en el sistema de cargos se consiguen simultáneamente diferentes efectos: afirmación de la comunidad, esto es, de la *base* (en el sentido de Gudeman), redistribución de parte de los excedentes (obtenidos a través de la emigración, por ejemplo) previniendo excesivas desigualdades y diferenciación simbólica de los que tienen acceso a los recursos comunales. El sistema de cargos, como muestra Foster en Tzintzuntzan, es flexible, de forma que se pueden eliminar niveles o convencer a personas que repitan en el cargo cuando los candidatos no son suficientes.

Este sistema de cargos puede resultar realmente complejo, como en el caso ya comentado de Zinacantán. La mayor aspiración de un zinacantenco es servir un año en cada uno de los 4 niveles y 61 cargos de su comunidad. El nivel inferior está constituido por 28 mayordomos y 12 mayores. El segundo

nivel lo constituyen 14 alfereces. El tercero, 4 regidores. Por fin, el cuarto nivel lo constituyen 2 alcaldes viejos que pueden, incluso, nombrar un cargo honorífico final. A este sistema fundamental se añaden cuerpos auxiliares más o menos permanentes. El coste de mantener los cargos es muy alto: es necesario ahorrar durante años, pedir prestado y disponer de apoyos para sufragar las comidas ceremoniales y fiestas en honor de los diferentes santos.

Sin embargo, este ideal de igualdad y nivelación es sólo teórico y a pesar que la norma considera todos los cargos importantes por igual, la realidad es que algunos son más importantes que otros y que son las mismas familias las que los ostentan a través de varias generaciones.

Otra de las características de las comunidades corporativas que se suma a la existencia de tierras comunales, la agricultura de subsistencia como forma predominante y el sistema ceremonial, es la *envidia institucionalizada*. Esta envidia se manifiesta desde acusaciones de brujería (por ejemplo, mal de ojo por el nacimiento de un bebé), a la ocultación institucionalizada de la riqueza o la existencia de fórmulas ceremoniales que la previenen que ésta se desarrolle.

La propuesta de Foster (1967) es que las sociedades campesinas disponen de una ideología del *bien limitado* que está en la base de este fenómeno. La riqueza no depende del trabajo, sino que es externa a él, viene dada. Aumentando el trabajo individual sólo se pueden conseguir pequeñas mejoras pero que no cambian la situación general, razonamiento plenamente racional teniendo en cuenta los condicionantes estructurales existentes. Esta riqueza limitada se debe repartir de forma igualitaria, de forma que todos tengan acceso a una parte alícuota. Por ello, la riqueza de unos es la pobreza de otros, esto es, la riqueza sólo se explica por tomar una parte más grande de la que en justicia corresponde. De ahí la ideología igualitaria, la ocultación de la riqueza, del bienestar, del consumo o la obligación de invertir en el complejo ceremonial como forma alternativa de restablecer el equilibrio.

La propuesta de Foster, así como la de Oscar Lewis de *cultura de la pobreza* (1959) enfatizan la existencia de una ideología, surgida de las condiciones objetivas de vida, que contribuye al mantenimiento de la situación dada, desalentando iniciativas que podrían implicar cambios significativos. Con estos controles sociales en el plano ideológico y económico y ceremonial, es lógico que se caracterice estas poblaciones como resistentes al cambio. Discutimos estas cuestiones en el apartado siguiente.

LA EXPLOTACIÓN CAMPESINA

La explotación campesina presenta una serie de características que deben ser tenidas en cuenta antes de atribuir a constructos ideológicos su comportamiento.

La primera de ellas es la producción para el consumo. En el capítulo anterior analizamos las características del modo de producción doméstico y la influencia de Chayanov. En su clásico trabajo (1925) presenta los campesinos rusos como independientes de la sociedad mayor. El esfuerzo productivo de las unidades campesinas estaba en función de sus necesidades de consumo y no de las rentas que pudiesen obtenerse en el mercado. Es por ello, que la disponibilidad de una mayor fuerza productiva en la forma de hijos e hijas no implicaba un mayor esfuerzo productivo o una mayor producción de la explotación campesina. Es decir, que la familia campesina constituía una unidad de producción no conectada con la economía de mercado.

Así, la intensidad del trabajo estaba relacionado con el ciclo de reproducción de la unidad doméstica, de forma que el aumento de los productores no implicaba un aumento de la producción (tabla tomada de Cancian, 1989):

Años casados	Miembros Presentes	Consumidores	Productores	C/P ratio
1	ME	2	2	1
5	MEH	3	2	1,5
10	MEHH	4	2	2
20	MEHH	4	3	1,3
25	MEH	3	3	1
30	ME	2	2	1

M= Marido ; E= Esposa; H= hijo/a

La segunda característica de esta unidad campesina es la minimización del riesgo. En esto, los campesinos no se diferencian de cualquier empresario capitalista. Ortiz (1967, 1973), en respuesta a la teoría del bien limitado o a la cultura de la pobreza, sostiene que los campesinos actúan racionalmente en función de sus circunstancias y de sus niveles de información. En el caso de los indios de habla Páez, en Colombia, su economía está claramente dividida en dos esferas, la del café (intercambio, dinero efectivo, relación con los blancos) y la de la subsistencia (en la que opera la reciprocidad, las fiestas y obligaciones sociales). El comportamiento es perfectamente racional, pero en cada una de las esferas. Con respecto a su racionalidad homologable, Ortiz escribe lo siguiente:

The peasant's goals and aspirations are not altogether different from our own; his behaviour can be explained without having to resort to a different logical framework; his uncertainties are phrased differently, perhaps, but his response to them is similar to ours. Peasants are not endowed with a different soul or a different perception of the world from ours. If they behave differently, if they shy away from recommended policies it is because they are either less informed about certain events, or perhaps better informed about the realities of their physical, social and economic world than we are (1973:15).

La esfera de la subsistencia está compuesta por alimentos, que no se venden en el mercado o sólo de forma marginal, por el sistema de cargos ceremoniales y obligaciones rituales y por los intercambios de trabajo recíproco.

Una familia de dos adultos y tres o cuatro hijos tenía que gastar en 1961 un mínimo de 353 dólares en comida, pequeños gastos domésticos, ropa y herramientas. La carne, otros lujos y bebidas no están incluidos aquí y representan otros 100 dólares. Ostentar un cargo ceremonial puede ascender a 435 dólares (el equivalente de toda la economía de subsistencia de una familia completa durante un año) , a 162 si se trata de ser ayudante principal o a 32 si se trata de un cargo secundario. Para afrontar estos gastos, los Páez ahorran e invierten en ganado.

Barth (1967) y Wilk (1997) han mostrado como el ganado representa una fuente segura de ahorro e inversión, tanto por su convertibilidad en momentos de necesidad en carne o dinero, como por el incremento de su valor con el tiempo. Este valor no se basa solamente en el trabajo sino que los animales aprovechan recursos no accesibles a los humanos y contribuyen con su estiércol a aumentar la fertilidad de los campos. Con todo, su papel es siempre complementario.

En el caso de los kekchi de Belice, los cerdos ocupan una posición intermedia entre la esfera de subsistencia y la esfera comercial, de forma que son posibles conversiones en una u otra dirección (ver capítulo siguiente). Gráficamente:

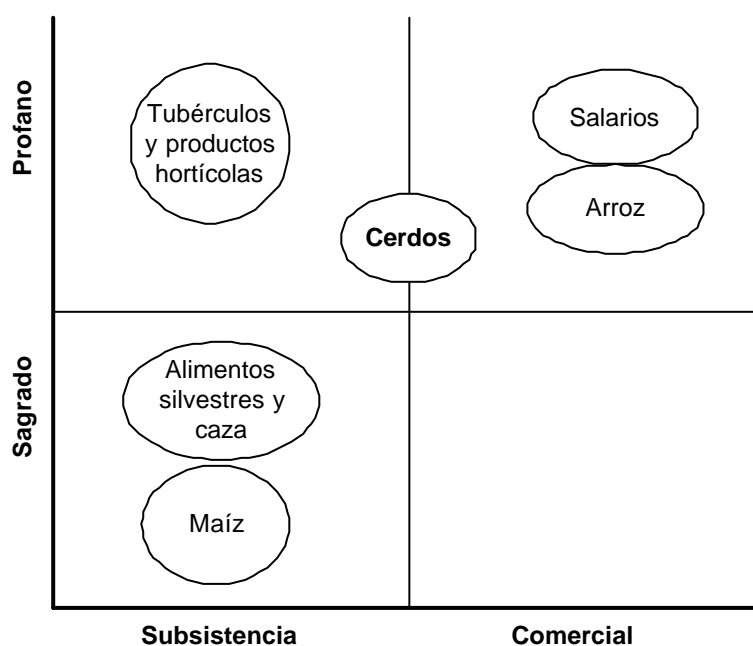


Ilustración 6. Taxonomías de la producción kekchi (adaptado de Wilk, 1997:139)

La esfera de subsistencia se completa con el trabajo cooperativo entre las diferentes unidades productivas. Siguiendo con el ejemplo de los páez, la *minga* es la fiesta de trabajo cooperativo por excelencia. Se espera a que lleguen todos los invitados temprano, se sirve un desayuno abundante, junto con coca y bebida y se realizan los trabajos agrícolas con pequeños descansos hasta el atardecer, en el que se vuelven a reunir para cenar. Normalmente un pequeño animal es sacrificado y se obsequia a los participantes con un paquete de comida para que lleven a casa. No hay problema en participar en muchas mingas puesto que es una manera de atender a las obligaciones sociales. En ellas pueden participar el marido, la esposa o ambos.

Fuera de la esfera de subsistencia, los páez trabajan como jornaleros en los campos de café de los blancos de una manera muy flexible: un día para un propietario y un día para otro.

Así, la esfera de subsistencia se asegura de diferentes maneras (mediante las obligaciones recíprocas, el control de la tierra, la limitación a la circulación de los bienes comunales) y se realizan cultivos comerciales en función de la experiencia pasada y de las expectativas futuras. Se discute ampliamente sobre la conveniencia de reintroducir el cultivo del trigo, por ejemplo, en las zonas altas, para complementar un mercado inseguro del café.

Fuera de este modo de vida, existen los indios más interesados en alinearse con el estándar de vida de los blancos. Ambos tipos, "progresivos" y "tradicionales" están interesados en maximizar sus esfuerzos pero con diferentes objetivos: estándar de vida o prestigio comunal.

La tercera característica de la explotación campesina es su reproducción en base a reglas de herencia y parentesco. Contreras (1991) ha mostrado para la Península Ibérica cómo las diferentes estrategias matrimoniales (dote y celibato incluidos) y de herencia (indivisa o a partes iguales) se combinan para asegurar la reproducción de la unidad productiva. Las normas y los ideales de transmisión patrimonial no se cumplen perfectamente en la

práctica sino que producen variaciones y adaptaciones que aseguran esta condición.

En las zonas con la ideología de la herencia divisible, la división de la propiedad no se hace con la frecuencia y la intensidad con que dicha ideología o modelo permitirían esperar. De manera que el resultado en la distribución de la propiedad puede presentar diferencias más o menos importantes en relación al que cabría considerar de darse una mera aplicación de la horma. Así, en una zona de herencia divisible, para poder permitir la viabilidad de una explotación familiar, se impide, de alguna manera, el continuo proceso de fragmentación de la tierra mediante, por ejemplo, una transmisión preferencial hacia uno de los hijos, que o bien tendrá una mayor parte de la herencia o bien, después de efectuadas las divisiones, uno de los hijos compra o arrienda a bajo precio las partes que han correspondido a sus hermanos, siempre y cuando, claro está, éstos tengan otras opciones diferentes a la del trabajo de la tierra. Puede darse el caso también de que no todos los hijos tengan de sus padres las mismas facilidades para casarse y, mediante la permanencia en el celibato de alguno de ellos, se disminuye el grado de fragmentación del patrimonio que tendría lugar si todos los hijos se casaran. Así, por ejemplo, el fraccionamiento de la tierra o de la propiedad, en Castilla o Andalucía, no es tan pronunciado como lo haría suponer su sistema de herencia divisa e igualitaria, pues, como decimos, el celibato, el matrimonio tardío y los matrimonios calculados palian sus efectos (*pág.* 368).

La resolución de estas tensiones es parte fundamental de la vida de la explotación campesina. Así, el permanecer como soltero o solterona en una unidad doméstica, el trabajo asalariado, la emigración y la realización de otras ocupaciones productivas o no, como las religiosas, son algunos de los recursos de los que disponen estas explotaciones para asegurar su reproducción.

Por último, la explotación campesina dispone en los mercados campesinos de un complemento natural de su producción. De él obtiene los útiles y productos que necesita y no produce. A él lleva pequeñas cantidades de alimentos o artesanías que convierte en dinero o troca por otros productos.

Estos mercados campesinos no influyen en la producción sino que permiten complementar la economía doméstica. No es que en ellos no se busque obtener el mejor cambio sino que su función no es central. Ni los vendedores lo son a tiempo completo ni los compradores necesitan del mercado para subvenir a sus necesidades.

Estos mercados campesinos coexisten con mercados locales que se ocupan de la comercialización de los cultivos destinados a la exportación y, en el caso de Mesoamérica, con complejos sistemas regionales de mercados (Nash, 1967). En el siguiente capítulo nos ocupamos de esta cuestión.

CAPÍTULO VII . DISTRIBUCIÓN

En este capítulo atenderemos a la variedad de formas en las que los bienes producto del trabajo se distribuyen. Para ello utilizaremos la también clásica división de reciprocidad, redistribución e intercambio por la comodidad expositiva que permite. Entendemos por distribución¹² las transferencias de bienes que se realizan entre personas o conjuntos de personas previamente unidas entre sí por otros vínculos, económicos y no económicos, diferentes del que establece la propia transferencia. Estas transferencias se incluyen en una variedad de instituciones: obligaciones de parentesco, dones, fiestas, competiciones y mercados.

RECIPROCIDAD

Mucho se ha escrito sobre la reciprocidad desde que Mauss escribiera su *Ensayo sobre el don* (1924). Sin embargo, a pesar de la riqueza de los datos etnográficos recogidos, poco es lo que se ha avanzado en el plano teórico¹³. Alvin Gouldner (1960), Marshall Sahlins (1972) y Maurice Godelier (1998) son algunos de los ilustres nombres que se han ocupado del tema. Analicemos cada una de las propuestas.

Mauss empieza por preguntarse ¿Cuál es la norma de derecho y de interés que ha hecho que en las sociedades de tipo arcaico el regalo recibido haya de ser obligatoriamente devuelto? ¿Qué fuerza tiene la cosa que se da, que obliga al donatario a devolverla? La primera cuestión que apunta Mauss es que en las sociedades primitivas "No son los individuos, sino las colectividades las que se obligan mutuamente, las que cambian y contratan; las personas que están presentes en el contrato son personas morales: clanes, tribus, familias, que se enfrentan y se oponen, ya sea en grupos que se encuentran en el lugar del contrato o representados por medios de sus jefes, o por ambos sistemas" (159-160). Tamati Ranaipiri, un informador

¹² Cf. "Etnografía de la producción y la circulación", Valdés, *op. cit.*

¹³ *Ibidem.*

maorí de R. Elsdon Best, habla del hau, el espíritu de las cosas que las hace devolverlas. De hecho, Mauss interpreta este testimonio como la persistencia de la persona que ha donado el objeto en el objeto. El hau tiende al volver a su lugar de origen, al santuario del bosque y del clan y por lo tanto a su "propietario". Los dones, además, no sólo se realizan entre vivos sino que también los antepasados y los dioses participan en forma de sacrificios y destrucciones de bienes.

A través del análisis del kula, de otras instituciones polinesias y melanesias, del potlach del noroeste americano (del que distingue cuatro tipos diferentes) Mauss sostiene la existencia de un principio humano fundamental: la obligación de dar, recibir y devolver. Este principio puede ser rastreado en los derechos romano, hindú (en el que recibir regalos es considerado peligroso en ocasiones), germánico (gaben) y chino.

Ésta es la formulación clásica del don. Mauss defiende en definitiva que el don y el contradón está impreso en la psique humana: se cambian las cosas no por lo que valen, sino por lo que vale el cambio: la alianza, la solidaridad, la socialidad. La alternativa es la guerra, la hostilidad. Lévi-Strauss llevó, como sabemos, esta idea hasta sus últimas consecuencias.

Godelier retoma la pregunta de Mauss (¿qué tienen los objetos donados que obliga a devolverlos?) y, a partir de la rica etnografía de Melanesia (Weiner, 1976, 1992; Strathern, A, 1971, Strathern, M., 1975, Godelier, 1982), la contesta en los siguientes términos: nada se devuelve sino que se re-dona, creando una nueva deuda con el que recibe; la presencia del que dona continúa en el don. No se anula, por tanto, la deuda con la devolución, sino que se crea una nueva.

Godelier continúa categorizando los objetos que se donan: los objetos sagrados (i), los cuales son inalienables; los objetos preciosos (ii) que son los que se donan y (iii) los objetos corrientes que son los que se intercambian. Como apuntamos en el primer capítulo, para que sea posible la circulación mercantil, el intercambio, es necesario reservar objetos fuera de la circulación: los objetos sagrados.

Los objetos sagrados proceden de los héroes fundadores de los clanes o de los dioses. Se trata de objetos primordiales. Los objetos preciosos, por su parte, se sitúan a medio camino entre lo sagrado y lo corriente puesto que pueden condensar poderes y sustituir a personas reales (de ahí que se utilicen como compensaciones por las deudas de sangre). Estos objetos deben ser comparables entre sí, de modo que puedan ser utilizados como medios de rivalidad y prestigio. Estos objetos deben ser además inútiles, abstractos y bellos. Como veremos en el siguiente capítulo, las monedas primitivas suelen disponer de ejemplares que recorren las tres categorías de objetos que propone Godelier.

Tanto Mauss como Godelier nos informan ampliamente sobre el don, pero no tanto sobre la reciprocidad. Los dones, tan magistralmente descritos, son de hecho formas ceremoniales de la reciprocidad, pero no la agotan.

Sahlins, por su parte, define la reciprocidad en relación inversa con las relaciones del parentesco. Así define la reciprocidad generalizada como propia de la unidad doméstica o el linaje, la equilibrada como propia de la unidad política o la tribu y la negativa como propia de otros grupos políticos. El rapto y la guerra son así interpretados como formas de reciprocidad negativa, afirmando, de hecho, la existencia de una unidad funcional.

Alvin Gouldner, por último, formula la reciprocidad en términos más amplios: la reciprocidad es un *valor moral universal* que obliga de forma general a ayudar al que te ayuda; su carácter indefinido le permite legitimar todo tipo de transacciones *ad hoc*. Esta formulación tiene, bajo nuestro punto de vista, la ventaja de señalar la doble naturaleza del concepto de reciprocidad: la material y la ideológica.

Nuestra propuesta es la siguiente: la reciprocidad alude a dos fenómenos, a menudo relacionados, a saber, a la *circulación diferida de bienes* y a un *constructo ideológico* que afirma la obligación de devolver de forma equilibrada. Así, bajo la denominación “reciprocidad” podemos designar desde transferencias entre iguales, por ejemplo el intercambio de regalos entre socios comerciales (ver *infra*), a transferencias entre desiguales, como

las relaciones de patronazgo o transferencias agonísticas, como en el caso de las instituciones de la economía de prestigio. En unos casos la circulación material puede coincidir con la norma moral pero en otros la norma moral esconde precisamente la desigualdad.

En su aspecto material, la circulación diferida de bienes, la reciprocidad es propia de la unidad de producción y consumo¹⁴, ya sea la unidad doméstica o la banda, como en el caso de los cazadores-recolectores.

Los determinantes objetivos de esta reciprocidad cotidiana, de estas transferencias diádicas (porque son diádicas: cada familia da, cuando tiene, a cada una de las otras familias, y cuando no tiene recibe de cada una de ellas; técnicamente, no se hace fondo común), no son difíciles de ver. En las condiciones tecnocológicas de esa caza y esa recolección ningún individuo, ninguna familia, puede llegar a almacenar y conservar una cantidad de alimentos suficiente como para hacerse independiente del trabajo, ni siquiera pasajeramente. Cualquier eventualidad individual, el fracaso de una cacería, la falta de suerte en la recolección, una herida, una enfermedad, un parto, la muerte de un familiar, puede condenar a una familia al hambre por varios días. Se podría decir entonces que cada transferencia diádica representa una inversión, la única inversión posible, que se retira luego cuando por alguna circunstancia el esfuerzo propio no tiene éxito o no puede hacerse, o simplemente cuando no se quiere trabajar. En suma: dar, recibir, devolver no son obligaciones del mismo tipo. Recibir es la necesidad. Dar y devolver, los medios para satisfacerla¹⁵.

En la banda, la circulación material se iguala o tiende al igualarse al ideal de devolución equilibrada del nivel ideológico. Sin embargo, esto no tiene porqué ser así ni siquiera en el caso de la unidad de producción y consumo: unos hijos pueden trabajar más que otros, y, como hemos visto en el capítulo anterior, heredar o recibir más que otros.

¹⁴ *Ibidem.*

¹⁵ *Ibidem.*

En su aspecto ideológico, la reciprocidad esconde desigualdades y competencia allí donde se afirma la pertenencia a una misma comunidad moral en el mismo acto del cambio. El don nos confunde precisamente por ello, porque es ante todo un acto ideológico (político, por tanto) que se materializa en un regalo, mientras que en la banda el regalo de comida es ante todo un acto material. Con el don se hacen aliados o se vence a los enemigos sin violencia física; con la comida se reproduce la unidad funcional. Analíticamente, pues, pensamos que distinguir las dos dimensiones del concepto nos ayuda a interpretar la variedad de fenómenos recogidos con esta denominación.

REDISTRIBUCIÓN

Siguiendo a Polanyi, entendemos por redistribución las transferencias a un fondo común y el reparto equitativo o desigual posterior, sin tener en cuenta el valor de las aportaciones previas individuales. Recordaremos que las tres formas de integración propuestas por Polanyi, reciprocidad, redistribución e intercambio, no son exclusivas de tipos evolutivos, sino que se presentan de forma simultánea en todas las sociedades. Sin embargo, en cada una de ellas una de las formas es dominante. Así, entre los cazadores recolectores la reciprocidad sería la forma dominante de distribución como hemos visto, mientras que en las sociedades tribales o los estados la redistribución sería a su vez la forma dominante. El intercambio equilibrado e incluso competitivo está presente en todas las formas, pero sólo en la sociedad de mercado constituye la forma dominante de distribución, por lo menos en teoría.

Dentro de la redistribución podemos distinguir dos tipos: la *igualitaria* y la *estratificada*¹⁶:

¹⁶ *Ibidem.*

En la redistribución igualitaria, el colector y redistribuidor del fondo común no lo es por propia iniciativa ni permanentemente, participa de un modo activo en el esfuerzo de la producción y no obtiene ningún beneficio, ni material ni social por encima de los que obtienen los demás miembros del grupo (*e.g.* nacimientos, funerales). (...)

En realidad, esta redistribución igualitaria no es más que una variante compleja de la reciprocidad. Durante cierto tiempo, una unidad de producción se beneficia de las transferencias diádicas e incluso recibe en ellas un trato privilegiado y está exenta de la obligación de devolver. Pasado ese plazo, la fiesta es su contraprestación recíproca. La centralidad social que la redistribución implica, en ésta igualitaria no es más que transitoria, concluye con la fiesta. Mejor dicho, concluida la fiesta el centro se desplaza, pasa a estar en otro colector y redistribuidor al que una muerte en la familia le obligue a seguir los mismos pasos. (...)

En la redistribución estratificada el colector y redistribuidor lo es por iniciativa propia y/o permanentemente, puede participar en el esfuerzo productivo o abstenerse de hacerlo, y obtiene un beneficio material y/o social superior al que obtienen los demás miembros del grupo (*Big man*, incas, rey ashanti, *potlach*).

En la redistribución estratificada es el ámbito en el que suelen darse las instituciones agonísticas. El *potlach* ya hemos tenido ocasión de presentarlo en el capítulo III. Veamos ahora dos ejemplos adicionales, el *buritila'ulo* y el *moka* antes de ofrecer una interpretación de las razones de su existencia.

El *buritila'ulo*, tomado de Malinowski (1935) representa un mutuo desafío entre dos aldeas, de forma que intercambian las *cosechas*. Este es un ejemplo extremo de competición en el que la redistribución es, de facto, nula.

El *buritila'ulo* consiste en un intercambio de la cosecha de dos aldeas de forma competitiva bajo la forma de un regalo, que, obviamente, debe devolverse de inmediato. Si la devolución en forma de ñames, nuez de betel y caña de azúcar es demasiado pequeña, su inadecuación será objeto de burla. Sin embargo, si devolución es excesivamente generosa, los receptores

la tomarán como un insulto. Después de reunir la cosecha sin ayuda de otras aldeas o parientes,

(...) los indígenas tienen que calcular aproximadamente la capacidad cúbica necesaria para contener todos los ñames reunidos. Van a la selva y recogen unos cuantos postes robustos y algunos palos. Con éstos construyen una especie de gran jaula (llamada liku) y la llenan de ñames para comprobar su capacidad. Luego la desarman y toda la aldea (A) comienza el trabajo de transportar los ñames y las partes componentes de esa gran jaula a la aldea desafiada (B). En ésta, los ñames se depositan en el baku mientras se reconstruye el gran receptáculo, ahora más solidamente, porque los hombres de la aldea B tendrán que transportarlo a la aldea A sin tocarlo.

Cuando el gran receptáculo está acabado, cada individuo deposita en él su contribución. Encima de todo se colocan los grandes tubérculos, cada uno atado entre dos palos, así como los trozos de caña de azúcar y los manojos de nuez de betel. El liku lleno y decorado, listo para el desafío final, espera el momento de su traslado. (...)

Luego viene la verdadera transacción. Ante todo, se toman las medidas exactas de la gran jaula. La comunidad B tendrá que devolver a la comunidad A ese mismo receptáculo, sin modificarlo en lo más mínimo, y llenarlo exactamente hasta la misma altura. (...) Cada hombre de la comunidad B, la receptora, recibe su parte exactamente equivalente a su aportación procedente de su propio almacén, al regalo de devolución. Al día siguiente se transporta el liku sin desmontar a la aldea A, donde fue construido por primera vez. En la ocasión que presencié se necesitaron unos veinte hombres para levantarlo y transportarlo. El resto de los pobladores de la aldea, hombres, mujeres y niños, se ocupaban de transportar los ñames.

[Después de devolver la cosecha con una cantidad extra] ... el regalo extra no se ofrece con un espíritu amistoso. Será objeto de jactancia para la comunidad B, que además reclamará inmediatamente su devolución. Pero puesto que la comunidad A ha agotado todos sus recursos con el regalo original, le es imposible devolverlo. Tienen que regatear, afirmando que el excedente en realidad no es tal sino que se ha formado a base de no llenar honesta y

completamente la kalamelu. El buritila'ulo dará lugar a otra pelea y otra lucha. (pág. 199-203)

Mientras se está en la aldea rival se reciben todo tipo de insultos y arengas de los jefes rivales.

En este caso, los bienes intercambiados en la competición son prácticamente equivalentes. En cambio, en el ejemplo siguiente, el vencedor puede llegar a conseguir que el perdedor no le pueda devolver la riqueza tan trabajosamente obtenida.

El moka de Nueva Guinea puede describirse de la siguiente forma (Godelier, 1988):

El moka es un sistema de intercambios ceremoniales y competitivos que asocia y opone a un conjunto de tribus cuyos territorios rodean el monte Hagen. La población de esos grupos asciende a más de cien mil personas que hablan lenguas muy próximas. (...)

¿En qué consiste concretamente un *intercambio* moka?

Tomemos el ejemplo más simple, una transacción hecha entre dos asociados solamente, X e Y, en la cual las conchas son el principal objeto del don. En un primer momento, X dona a Y dos conchas y un cerdo, equivaliendo el valor de este último a dos *pearl-shells*. (...)

Es el don de retorno el que constituye el moka, con la condición de que supere en cantidad al don inicial. *Supongamos* que Y, tras haber dejado que transcurra el tiempo necesario para reunir ocho *pearl-shells*, las envía a X como don de retorno. Por supuesto, puede decidir no reenviar más que cuatro *pearl-shells*, pero en ese caso se dice que únicamente ha pagado sus deudas y que el moka no ha tenido lugar. ¿Qué es lo que ocurre cuando tiene lugar un moka? Ocurre que el primer asociado, X, se vuelve «más rico» al adquirir cuatro *pearl-shells* más, pero también Y se vuelve «más grande» al haber donado ocho *pearl-shells*. Pero uno no se puede detener en este punto. Entonces debe comenzar una segunda secuencia, en la que es Y quien toma la iniciativa. (...)

De hecho, para un Big Man, el *súmmum* consiste en donar lo máximo posible sin pedir nada en retorno. Bajo esta óptica, el moka está muy próximo al *potlatch*: la motivación de los asociados del moka no estriba en obtener «beneficios», sino en aumentar los dones y crear deudas con ellos. (pág. 139 y ss.)

¿Cómo interpretar estas instituciones que, observemos, utilizan la ideología de la reciprocidad? La respuesta de Sahlins (1972) es que estas instituciones, caracterizadas como de economía de prestigio, tienen la función de obligar a las unidades domésticas a producir por encima de su tendencia, esto es, para su consumo. En el caso de los grandes hombres, éstos movilizan a una amplia red de seguidores que trabajan para él con el objetivo de acumular un fondo de riqueza listo para ser disipado. En el caso de los jefes y caciques, como en los reyes africanos, los “impuestos” (de hecho catalogados de obligaciones del parentesco) van a un fondo común que se regala a otros dignatarios o se reparte en caso de necesidad. De ahí la expresión de Malinowski de que los jefes son los banqueros de la tribu. Este modo de producción, si bien puede mantener una estratificación incipiente, no puede mantener sistemas de castas de forma permanente, o si lo hace, como en el caso de Hawai o Tahití, es a costa de crisis periódicas que reestablecerían el equilibrio (Cf. Sahlins, 1972:144).

INTERCAMBIO

Polanyi y sus seguidores (1957) han mostrado la diversidad de instituciones que contemplan el intercambio de bienes: diplomáticos que no obtenían beneficio material, clases especializadas, pueblos comerciantes, puertos de comercio, mercados dirigidos. En este apartado presentaremos las formas de comercio a través de socios comerciales y los diferentes tipos de mercado existentes dejando para el capítulo siguiente la cuestión del medio de cambio.

COMERCIO

El comercio a larga distancia dio lugar al nacimiento de una forma institucional, los *puertos de comercio*, que podemos encontrar en África Occidental, entre los aztecas y otros pueblos (Polanyi, 1957). Estos puertos de comercio son enclaves con estatutos propios en los que se realiza comercio de larga distancia de objetos preciosos y/o esclavos. En estos enclaves la paz y la seguridad está garantizada por la autoridad del puerto. En Dahomey, por ejemplo, la trata con los europeos (esclavos, marfil, maderas, goma) era realizada por funcionarios reales y funcionaba por criterios mercantiles a través de un puerto de comercio. La existencia de estos enclaves hace posibles unos intercambios que, de otra forma, estarían limitados al área de acción de la protección que pudiera proporcionar los socios comerciales.

Bajo la denominación de *socios comerciales* incluimos una amplia diversidad de instituciones que van desde el kula al compadrazgo y que tienen como punto en común el aseguramiento de una seguridad y continuidad en los intercambios.

En el bien conocido caso del kula, por ejemplo, el intercambio diferido de los ornamentos de concha realizado entre socios varones del Pacífico Occidental (interior y oceánico) es acompañado de un efectivo intercambio de bienes por parte de los acompañantes de los socios. Aunque desde un punto de vista emic lo importante del kula son los vaygu'a, los intercambios de alimentos tienen lugar. En la isla kiritiwin, los intercambios institucionalizados entre poblaciones de la costa (pescado) y del interior (batatas y betel) reciben el nombre de wasi. La tasa de cambio, como en el resto de intercambios institucionalizados que veremos, no sufre variaciones a causa de la mayor o menor abundancia relativa de bienes.

Otro caso de socios comerciales (Casaverde, 1977) lo tenemos en los habitantes de las puntas de Cailloma (Arequipa, 3.700-5000 m de altitud). Se trata de pastores de llamas y alpacas que realizan intercambios tradicionales con agricultores de la Costa Pacífica, el Valle de Colca y Cuzco. Los varones adultos se pasan la mayor parte del año viajando con recuas de

hasta 100 animales. Antes de iniciar el viaje a través de las rutas tradicionales se realizan ritos propiciatorios a través de una red de compadres. Los intercambios con los socios siguen un sistema de equivalencias tradicional. El intercambio se realiza de la siguiente forma: en primer lugar el pastor realiza un obsequio introductorio (una pata de llama). El anfitrión, a continuación, separa de la carga los productos encargados previamente o los que necesita. Si sobran se reparten en otros conocidos del pastor o amigos del anfitrión. Después de unos días de albergue, el pastor recoge los objetos ofrecidos a cambio y el anfitrión obsequia al pastor con un regalo equivalente al obsequio introductorio. De esta forma, gracias a la red de compadres, es posible disponer de la seguridad de un abastecimiento regular de una serie de productos procedentes de diferentes altitudes: papas, carne, ají.

Un ejemplo que la seguridad no es un tema trivial en la sociedad primitiva, lo constituye el *comercio silencioso*. Herodoto lo describe de la siguiente forma¹⁷:

Otra historia nos refieren los cartagineses: que en Libia, más allá de las columnas de Hércules, hay cierto paraje poblado de gente donde fondean y sacan a tierra sus géneros, y luego los dejan en el mismo borde del mar, se embarcan de nuevo y desde los barcos dan con humo señal de su llegada. Apenas lo ve la gente del país, cuando llegados a la orilla dejan al lado de los géneros el oro, y se apartan otra vez tierra adentro.

Evers y Schrader han señalado una interesante cuestión en su libro *The Moral economy of trade ethnicity and developing markets* (1994): el “dilema del comerciante”. El argumento es el siguiente: para que exista comercio es necesario por una parte solidaridad entre los que comercian (por ejemplo los casos que hemos visto de socios comerciales) y, por otra, distancia cultural con los “clientes” (pues en caso contrario no es posible obtener un margen de beneficio). Cuando los cambios no están fijados de forma tradicional o

¹⁷ *Ibidem*.

estatutaria, esta contradicción se ha solucionado de una variedad de formas: una de ellas es la existencia de minorías especializadas en el comercio. Otra, una especialización étnica, como en el caso de los judíos, por ejemplo. Una tercera consiste en la realización de gastos ceremoniales o públicos por parte de comerciantes enriquecidos para compensar así, la desigualdad existente. Por último disponemos de la figura del comerciante ambulante del cual se desconfía de forma institucionalizada. Por supuesto, el capitalismo ha optado por despersonalizar las relaciones económicas. Esta cuestión nos lleva ya ocuparnos de los mercados.

MERCADOS

Es posible distinguir diferentes tipos de mercados: mercados primitivos y/o campesinos, en los que se obtiene un complemento de la economía doméstica, mercados locales con la presencia de comerciantes especializados y mercados regionales, regulados o no, conectados a una amplia red geográfica.

Bohannan y Dalton (1965) distinguen para África tres tipos de sociedades en relación al mercado: *sociedades sin mercados* y en las que el principio de mercado es muy débil (i), *sociedades con mercados periféricos*, esto es, sociedades que no precisan de esos intercambios para subsistir (ii) y *sociedades dominadas por el mercado*, en las que se vende el trabajo y la tierra y los productos necesarios para la subsistencia y la producción se adquieren mediante un sistema de precios (iii). La clasificación de Bohannan y Dalton se orienta a contestar la cuestión de hasta qué punto las transacciones realizadas en las plazas de mercado o mediante el principio de mercado son necesarias para la reproducción material de la subsistencia de compradores y vendedores. Se intenta, además, establecer el rol del mercado en cada caso.

Comunidades sin mercados. Estas pequeñas sociedades sin mercados están marcadas por economías multicéntricas (ver *infra*), una característica que comporten con las sociedades con mercados periféricos. La forma más usual es la existencia de dos esferas, cada una de ellas con sus productos, servicios

y modos de intercambio específicos: la esfera de prestigio y la esfera de subsistencia. Entre las diferentes esferas se producen conversiones, a veces deseadas como muestra de generosidad, o a veces obligadas por la necesidad (por ejemplo la venta de un esclavo para obtener medios de subsistencia).

Mercados periféricos. Estas sociedades difieren poco de las anteriores excepto por lo que se refiere a la existencia de multitud de pequeños mercados locales, al estilo de lo que ocurría en la Europa altomedieval. Estos pequeños mercados tienen las siguientes características: (i) los vendedores y compradores no precisan del mercado para subsistir (un ejemplo de ello son las minúsculas cantidades vendidas en estos mercados); (ii) los precios, aunque pueden fluctuar estacionalmente, están fuertemente influenciados por otras consideraciones diferentes del principio de mercado: parentesco, religión y normas tradicionales entre otras; (iii) las decisiones sobre la producción futura no están determinadas por las ventas en el mercado; (iv) los mercados cumplen funciones políticas, religiosas y de socialización a veces por encima de los propios intercambios.

Los dos tipos anteriores son básicamente economías de subsistencia. En ellas, la moneda existe pero su uso no implica la existencia de un principio de mercado. Por ejemplo, podemos encontrar transacciones consuetudinarias que utilizan moneda de uso especial y transacciones totalmente basadas en la oferta y la demanda que no utilizan moneda sino trueque. En cambio, las sociedades campesinas suelen utilizar moneda de uso general, al estilo de la Occidental.

Economías de mercado: campesinas, urbanas y nacionales. En la África rural se encuentra una economía campesina en la cual “las transacciones dominadas por el mercado dominan, así como la moneda Occidental, pero tanto la tecnología como la cultura tradicionales se mantienen en gran medida. En ninguna economía ni cultura las comunidades campesinas están totalmente integradas con las ciudades o la nación” (1968:12). Los principios sobre los que operan estas sociedades son: (i) el precio de mercado está determinado por las fuerzas impersonales de la oferta y la demanda, (ii) los

vendedores y los compradores dependen del mercado para su subsistencia y (iii) los precios de mercado de los productos finales influencia de forma crucial las decisiones de producción (incluyendo al trabajo).

En el caso del México prehispánico, pero también en el inca o del Antiguo Egipto, Pedro Carrasco y Johanna Broda (1978) nos muestran la existencia de un mercado dirigido en el que los bienes circulan también en esferas de intercambio. Mediante la tasación flexible de precios por parte de la autoridad y el control de la producción se deja al mercado la tarea de la redistribución, cuya denominación se ajusta más a esta forma institucional que otras:

Es menester tomar en cuenta la posibilidad de que otro modelo -el del mercado dirigido- sea más aplicable a la economía prehispánica. Este otro modelo supone un orden institucional muy distinto del que forma la base para el mercado libre. Los derechos de propiedad están restringidos por la organización estamental: ciertos bienes están limitados a los miembros de ciertos estamentos mediante reglas suntuarias; el uso de la propiedad está además sujeto a las obligaciones estamentales que se imponen al individuo como condición para el uso de sus bienes. La libertad de acceso y de contratación existe sólo dentro de ciertas categorías sociales y sujeta a las reglas suntuarias. El control del mercado se basa en la existencia de equivalencias o precios tasados (no necesariamente fijos) por la autoridad; otras medidas posibles son el racionamiento de las existencias y las compras o ventas forzosas. El objetivo del mercado es efectuar el intercambio entre los proveedores de distintos bienes para lograr la distribución adecuada de éstos. La autoridad tasa los precios de manera que cada quien obtenga, a cambio de los bienes que ofrece, otros bienes que satisfagan sus necesidades al nivel de vida propio de su status. Claro que la autoridad que tasa los precios toma en cuenta las existencias y necesidades, pero esto no es lo mismo que la oferta y la demanda en un mercado libre. La oferta y la demanda no efectúan la distribución de la riqueza que se debe lograr para que cada quien viva al nivel adecuado a su posición social. El éxito de esta política requiere no sólo el control de precios sino también cierta regulación de la producción en base a fijar la calidad y cantidad de los bienes producidos para el mercado: el tipo de

reglas que imponían los gremios medievales. Según este modelo las transacciones que tienen lugar en el mercado no son -en la terminología de Polanyi- canjes comerciales sino reciprocidad y redistribución, es decir, repartirlos como raciones, de modo que cada quien reciba lo necesario para mantener el nivel de vida apropiado a su status. Es el tipo de organización que se suele mencionar para los incas o el antiguo Egipto. el mercado dirigido logra los mismos fines tasando los precios, previa la base de la regulación de la producción y de reglas suntuarias que definen el nivel de vida de cada quien. Los concurrentes al mercado tienen la libertad limitada de escoger con quién efectuar el intercambio y de variar el tipo y cantidad de bienes que obtienen, aunque no la de negociar los términos de la transacción; la autoridad se ahorra el trabajo de tener que acumular todos los bienes para después redistribuirlos directamente como raciones (pág. 50).

La diversidad institucional del comercio y los mercados nos informan que la búsqueda de beneficio forma parte de estas sociedades pero no constituye el principio fundamental de funcionamiento. Los mercados cumplen funciones redistributivas y sociales al tiempo que cumplen sus funciones propiamente económicas. En el caso de los mercados tiv, por ejemplo¹⁸, los mercados cumplen las siguientes funciones:

1. Lugar de justicia al que acuden las autoridades para solventar las diferencias entre grupos.
2. Terreno neutral en el que pueden contactar y negociar los grupos en guerra.
3. Lugar de información en que las autoridades religiosas y políticas pueden hacer anuncios a la población.
4. Lugar de encuentro entre grupos de parientes separados por las reglas de residencia; acuerdos matrimoniales.

¹⁸ *Ibidem.*

5. Lugar de celebración y de fiesta: con ocasión de matrimonios o de la finalización de los trabajos colectivos grupos de danzantes y de músicos concurren al mercado para celebrar el acontecimiento.

La teoría de la *Central Place* que presentamos en el primer capítulo añade a las consideraciones institucionales unas constricciones geográficas. En el caso de Guatemala Occidental (pero también en Oxaca, México, y en otras zonas de Mesomérica y China), nos encontramos con un sistema altamente desarrollado favorecido por la variedad de ecosistemas cercanos al lago Atitlán, la existencia de comerciantes a tiempo completo y la especialización de comunidades en cultivos y artesanías (Nash, 1967). El sistema es “solar”, con mercados centrales permanentes y mercados subsidiarios que se celebran uno o más días a la semana. La teoría predice lo siguiente (Plattner, 1998; Smith, 1975, 1985):

El precio de una mercancía está afectado fundamentalmente por la distancia, o mejor dicho, por el tiempo de transporte necesario. Por tanto, a medida que nos alejamos de un centro aumenta su precio pero disminuye el esfuerzo de transporte necesario. Ambas funciones confluyen en un punto que determina la localización de un mercado local. Este mercado local, estos mercados locales, están, a su vez, especializados, de forma que de ellos fluyen mercancías hacia otros mercados. La localización de esos otros mercados, situados en un nivel jerárquico superior (tanto por la afluencia de visitantes como por el valor de las mercancías que en ellos se puede encontrar) tenderá a ser central en relación a sus proveedores. En el siguiente gráfico se pueden apreciar estos niveles. El centro de cada hexágono lo constituye un mercado local. Estos mercados locales se coordinan en una unidades superiores, el centro de las cuales las constituyen mercados regionales con un centro a su vez.

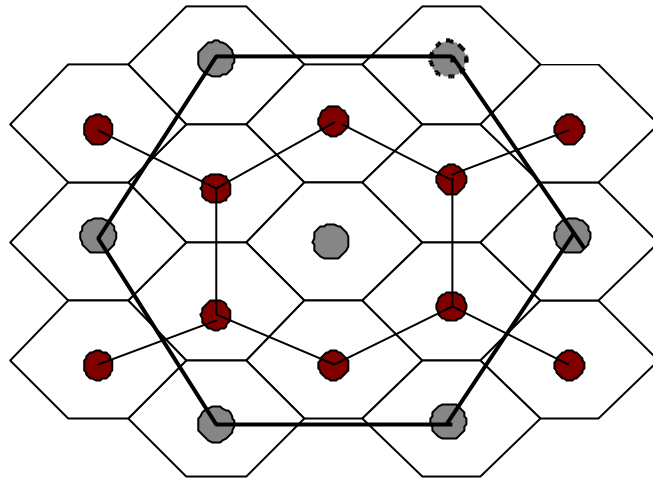


Ilustración 7. Teoría de la *Central Place* (adaptado de Plattner, 1989)

Este sistema altamente desarrollado de mercados regionales exige, como hemos dicho, una serie de condiciones ecológicas, históricas y económicas. En el resto de casos (mercados periféricos y sociedades sin mercados) los intercambios suelen realizarse en el seno de esferas. Veamos esta cuestión a continuación.

ECONOMÍAS MULTICÉNTRICAS

Una economía multicéntrica es aquella constituida por varias esferas distintas de transacciones. Cada esfera está caracterizada por diferentes conjuntos de bienes y de servicios y frecuentemente por principios de intercambio y por valores morales diferentes. En circunstancias excepcionales puede haber conversiones de una esfera a la otra. La existencia de un mínimo de dos esferas parece ser un hecho generalizado: una esfera de bienes de subsistencia (igualitaria) y una esfera de bienes de prestigio (desigual). En el caso de los indios páez de Colombia, de los kekchi de Belice hemos visto como la esfera de la subsistencia y el trabajo está asociada a la reciprocidad, mientras que existen otra esfera en la que los cultivos comerciales o los salarios tienen cabida. En el caso de los fur de el Sudán descritos por Barth (1967), agricultores del mijo, trigo y ganado, la circulación de bienes y trabajo también pueden clasificarse de esta manera. En el siguiente gráfico se puede apreciar cómo a partir del trabajo es posible aumentar la producción de mijo si se ofrecen fiestas de cerveza a las que

acuden vecinos que aportan su trabajo. Esta esfera (A) es la esfera de la subsistencia y la reciprocidad. La conversión puede tener lugar en el potaje o la cerveza que se consume en fiestas no productivas (D) en lugar de en autoconsumo o en las fiestas que movilizan el trabajo colectivo. También existe una conversión hacia D en forma de gastos de peregrinación a la meca desde la segunda esfera, la esfera del efectivo (B). En esta última se obtiene dinero a partir de cultivos comerciales con los que se obtienen bienes de consumo y, sobre todo, recursos para poder casarse. El ganado puede considerarse como una inversión por su convertibilidad e incremento de su valor con el tiempo.

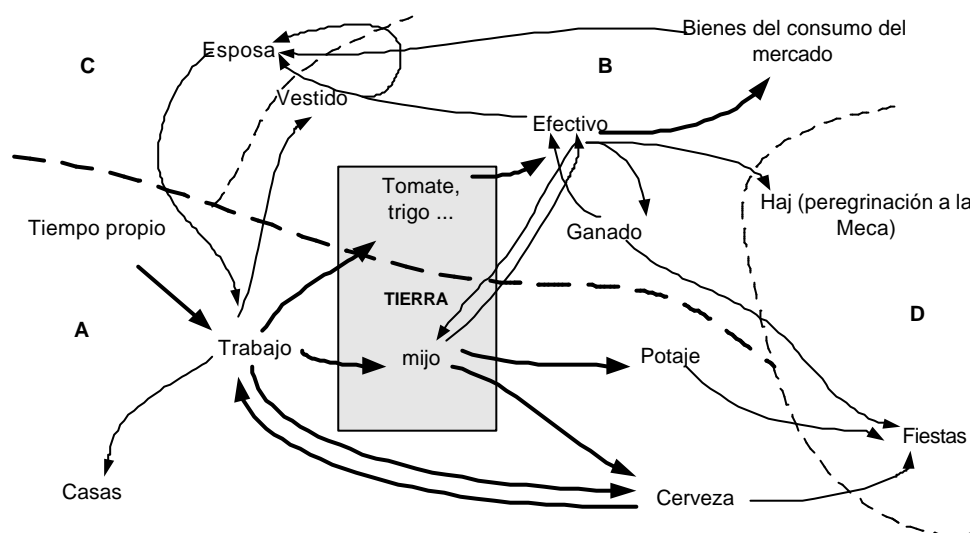


Ilustración 8. Esferas económicas en Darfur (adaptación de Barth, 1967:159)

La esposa (C), a su vez, permite incrementar la fuerza de trabajo para obtener los medios de vida. Entre el mijo y el dinero se da una relación cuando es necesario por las razones que sean obtener una provisión adicional de simiente o vender el sobrante para disponer de dinero. La tendencia es a mantener el circuito trabajo, mijo, cerveza separado del circuito trabajo, tomates- efectivo. No es posible obtener trabajo a cambio de mijo si no es a través de su forma de fiesta y cerveza.

Otro ejemplo clásico de economía multicéntrica lo encontramos entre los tiv de Nigeria (1959). Entre los tiv existen tres esferas de intercambio, la de subsistencia, la de prestigio y la de esposas. Veamos cada una de ellas.

1. *Yiagh*, esfera de subsistencia. Incluye toda clase de alimentos producidos localmente: ñames, cereales básicos, condimentos y especias, así como ganado menudo (pollos, cabras, ovejas). Incluye igualmente utensilios caseros (morteros, molinillos, cestas y ollas), algunas herramientas (agrícolas) y materiales brutos para la producción de cualquier ítem de la categoría. A pesar de que se trata de mercado libre el mecanismo de cambio es el trueque. No existía tradicionalmente mercado en esta esfera.

2. *Shagba*, esfera de prestigio. No existe el mercado estricto en esta esfera pero sí la moneda (varillas de latón), utilizada para obtener cargos rituales, esclavos, ganado, vestidos blancos tugudu. Esta moneda era usada como medio de cambio dentro de la esfera, como patrón de valor (si bien no el único) a la vez que como medio de pago.

3. Esfera del matrimonio. La forma más simple de matrimonio consiste en el intercambio de las hermanas de dos hombres. Sin embargo se suele constituir un grupo de tutela en el que se distribuyen o intercambian mujeres entre "guardianes" (ingol) de una o más. Cada guardián intentará encontrar un forastero con el que cambiar su tutelada por una mujer para él. En determinados casos se realizan conversiones de una esfera a la otra, no deseadas en este caso pero existentes. Así un hombre se puede ver obligado a cambiar mujeres por vacas o varillas. La conversión de la esfera de prestigio a la esfera de subsistencia se realizaba también habitualmente en términos de varillas de metal. Las varillas no eran divisibles y no se podía recibir "cambio" de una varilla. Incluían todo lo que un hombre pudiese comprar en un día de mercado. Se utilizaban para las grandes compras.

Por lo tanto, en el país tiv tenemos una economía multicéntrica de tres esferas, una especie de moneda de uso general dentro de la esfera de prestigio (acumulación, cambio, pago, patrón), y una moneda de uso especial (pago) utilizada para transacciones especiales, en la que el resto de las esferas quedaban imbricadas de alguna manera. La introducción de la moneda, la necesidad de obtener dinero para pagar los impuestos, obligó a

los tiv a producir determinados cultivos comerciales. Por otra parte, el hecho de utilizar una moneda general para todas las esferas trastocó el sistema provocando una rápida inflación del precio de la novia.

La presencia de las varillas tiv nos introducen en el tema del capítulo siguiente: la moneda primitiva.

CAPÍTULO VIII . MONEDA PRIMITIVA

El fenómeno de la moneda ha intrigado a múltiples pensadores desde Aristóteles, pero hubo que esperar a los autores neoclásicos para disponer de una teoría de la moneda propiamente dicha, especialmente Jevons (1875). Hasta entonces, la moneda se había concebido como un simple instrumento de acumulación de riqueza (Mercantilismo) o un facilitador del intercambio (Adam Smith) que permitía separar el momento de la compra del momento de la venta a diferencia de lo que ocurre en el trueque, en el que ambos momentos precisan ser simultáneos. En cambio, desde la perspectiva neoclásica, la moneda se convierte no en vehículo, sino en un actor del mercado, con una dinámica propia. Carl Menger, *On the Origins of Money* (1892) plantea la cuestión con brillantez :

¿Cuál es la naturaleza de esos pequeños discos o documentos, los cuáles en sí mismos no sirven para nada y que sin embargo, en contradicción con toda nuestra experiencia, pasan de mano en mano a cambio de las más útiles de las mercancías, y más, por las cuáles cualquiera se inclina con diligencia rindiendo sus bienes? Es la moneda un miembro orgánico en el mundo de las mercancías o constituye una anomalía económica? ¿Tenemos que referir el valor de esta moneda de uso comercial a las mismas causas que condicionan el resto de bienes, o son el producto distintivo de la convención y la autoridad?

Para los autores neoclásicos la moneda constituye una mercancía más, caracterizada por su demanda estable, consecuencia de su escasez, divisibilidad y portabilidad. De ahí que los metales preciosos fuesen los candidatos naturales a servir de medio de cambio y que los billetes y documentos pretendiesen ser símbolos de estos últimos¹⁹.

A partir de aquí se han desarrollado las teorías sobre el papel de la moneda, la llamada teoría cuantitativa (recuperada por el monetarismo de finales del

¹⁹ Jevons abogó por la eliminación del patrón oro y su sustitución por un índice general de precios.

siglo XX), que relaciona la masa monetaria y su velocidad de circulación con los niveles de precios, y la teoría cualitativa de Keynes (1936) que relativiza la influencia de la masa monetaria en el índice de precios. El argumento de Keynes es el siguiente: en determinadas condiciones, cuando existen recursos ociosos y desocupación, una expansión de la masa monetaria no causa inflación, ya que la mayor producción de bienes neutraliza el aumento de ésta. Como es fácil imaginar, el debate continúa hoy día.

La antropología económica tiene algunas aportaciones que hacer a este debate sobre la naturaleza de la moneda desde una perspectiva etnológica.

La primera de ellas es que la moneda acuñada es sólo una de múltiples formas de objetos que han servido para los mismos fines y que llamaremos por convención “objetos monetarios”. De hecho, la misma expresión “pecunia” o “pecuniario” hace referencia a las cabezas de ganado romano, utilizadas como objetos monetarios, al igual que “salario” hace referencia al pago en especias a la milicia romana, sal en este caso. Actualmente sabemos que las primeras monedas acuñadas (Grierson, 1978) fueron creadas seguramente como consecuencia de las necesidades de los estados de pagar mercenarios y trabajos públicos. Estas monedas fueron usadas por primera vez en Asia Menor algo antes del reinado del rey lidio Craso (561-546 a.C.). En el tercer cuarto del siglo VII a.C. estas primeras monedas eran de electrum (aleación de oro y plata) y disponían de una inscripción sólo en una de las caras. La moneda acuñada e incluso los billetes, pueden convivir y de hecho han convivido con otros objetos monetarios. Por otra parte, existen ejemplos de objetos monetarios de uso tan generalizado como la moneda acuñada como, por ejemplo, las conchas cauris, ampliamente representadas en toda África hasta bien entrado el siglo XIX.

La segunda contribución es que la moneda a la que se refieren los autores neoclásicos existe principalmente (aunque no exclusivamente) en las economías de mercado, pero que en otros contextos históricos y etnográficos podemos encontrar objetos monetarios con sólo *algunas* de las funciones que generalmente le son atribuidas. Es lo que Polanyi (1957) llama “moneda de

uso especial” distinguida de la “moneda de uso general”. Esta distinción es importante porque nos ayuda a entender la diferencia del “dinero” y la “moneda” en contextos históricos, sociales y culturales diferentes.

Por último señalar que en las sociedades “tradicionales” y primitivas, los objetos monetarios, más allá de la esfera económica, cumplen en muchas ocasiones funciones de control al acceso de las posiciones de prestigio en la sociedad, además de funciones políticas y religiosas. Veamos cada una de estas contribuciones.

OBJETOS MONETARIOS Y MONEDA PRIMITIVA

Paul Einzig recogió en su libro *Primitive Money* (1949) una asombrosa variedad de objetos utilizados con fines monetarios, esto es, utilizados al menos en los intercambios de bienes y servicios. Antes de entrar a analizar en profundidad algunos casos podemos describir esta amplísima variedad de objetos usados históricamente como medio de cambio en los siguientes términos:

- *Objetos de uso monetario que conservan todo su valor de uso*: bienes de consumo, productos manufacturados y materias primas. Ejemplos: sal, metales, nuez de cola, tejidos de algodón o rafia, esteras, ganado, armas, útiles, tabaco, té, pimienta, cigarrillos...
- *Monedas primitivas*: bienes con valor convencional sin utilidad directa ni indirecta excepto como adornos. Divisibles, homogéneos y duraderos. Africa: cauris (pequeñas conchas importadas desde la Edad Media de las Islas Maldivas hasta el siglo XIX), cuentas de vidrio (Palaos), sistema de conchas de diferentes medidas y tamaños (Isla Rossel) o artesanías realizadas con conchas (wampun).

Además de estas dos categorías podemos distinguir la existencia de objetos *manufacturados con valor simbólico*, sin valor de uso real, y que sirven de medio de intercambio, como objetos de hierro o de cobre que imitan en miniatura útiles, adornos o armas. Se trata de objetos poco manejables y no divisibles.

No incluimos en esta categoría los *vaigu'a* del kula ni, en general, los objetos preciosos que, aunque circulen, no sirven como medio de cambio por otros bienes sino que se intercambian contra objetos de su misma categoría.

A continuación analizaremos algunos ejemplos de moneda primitiva.

LA SAL DE LOS BARUYA

Entre los baruya de Nueva Guinea²⁰ existen unos especialistas encargados de fabricar unas barras de sal que se utilizan en los intercambios con otras tribus y que son consumidas de forma ritual en el interior. Aunque existen otros objetos (collares de concha) que se utilizan en intercambios, su extensión es mucho más limitada.

Fabricación de la sal

La sal se extrae de las cenizas de una planta cultivada, una especie de caña de sal que los baruya siembran en zonas irrigadas natural o artificialmente. Una vez cortadas, filtradas y secas, las cañas se queman para que sus cenizas se puedan mezclar con agua. La solución salada resultante se libera lentamente del agua en grandes hornos de sal. Cuando el proceso, que dura dos días y una noche, llega a su fin, se obtienen unas quince barras de sal cristalizada que pesan entre 2 y 3 kilos cada una. La cristalización en los hornos se confía a un especialista que alimenta el fuego, elimina las impurezas que se depositan en la sal, etc. Estas actividades están fuertemente ritualizadas. Mientras dura su trabajo, este especialista no puede poner los pies en su hogar y tiene prohibido mantener relaciones sexuales con mujeres. Si no se atuviera a esas interdicciones, la sal se convertiría en agua y su propietario no podría intercambiarla. Todos los clanes de los baruya disponen de campos de cañas de sal habilitados en las orillas de los ríos. Al especialista, que detenta un saber mágico, se le agradece su trabajo con el don de una o dos barras de sal. (Godelier, 1998: 197).

²⁰ En este apartado glosamos de forma amplia la descripción realizada por Godelier en *El enigma del don* (1996), *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas* (1974) y *La producción de los Grandes hombres. Poder y dominación masculina entre los baruya de Nueva Guinea* (1986).

En la siguiente Ilustración puede apreciarse la distribución de estos trabajos:

	PROCESO DE PRODUCCIÓN								
	Producción de la materia prima					Fabricación de la sal			
Naturaleza y orden de las operaciones	1 Cortar y extender las cañas	2 Cortar y transportar la leña para la pira y el horno	3 Construir la pira	4 Recoger y apiñar las cañas huecas	5 Vigilar la incineración	6 Construir un abrigo para las cenizas	7 Llenar los bambúes de agua pura, filtrar y transportar al taller	8 Vigilar la evaporación	9 Embalar las barras
Transformación del producto	<i>Coix gigantea Koenig</i>				Cenizas		Solución	Sal cristalizada	
Formas de trabajo	Colectivo femenino (dos mujeres)	Individual masculino		Masculino y femenino (10 personas)	Individual masculino		Individual masculino		Colectivo masculino
Duración de cada operación	2 días	2 días	½ día	½ día	1 noche	1 día	2 días	5 días y 5 noches	1 ½ horas por barra
Cantidad de trabajo social	2 x 2 = 4	2 días	½ día	½ x 10 = 5 días	½ día	1 Día	2 días	3 días	22 horas = 3 días
Cantidad de trabajo social para producir 15 barras de sal = 21 días						Cantidad de trabajo social por barra = 1 ¼ días			

Ilustración 9. La producción de la sal entre los baruya de Nueva Guinea (Godelier, 1974)

Consumo ritual de la sal

Entre los baruya, la sal se consume en los momentos socialmente importantes (iniciaciones masculinas, iniciaciones femeninas, etc.).

La sal en cuestión no es sódica, sino potásica. Proporciona un sabor salado a los alimentos, pero en fuertes dosis constituye un poderoso veneno. Se considera que la sal es una fuente de fuerza que se acumula en el hígado, un órgano lleno de sangre que, para los baruya, constituye el lugar donde se concentra toda la fuerza contenida en los individuos. Más secretamente, la sal se asocia al esperma, a la fuerza masculina. Por eso su fabricante es un hombre, y debe tener prohibido todo contacto sexual cuando procede a la cristalización de la sal. Entre los baruya, la sal tiene dos usos y dos modos de circulación posibles. En el interior de la tribu es objeto de repartos, de una redistribución por medio del don. Y aunque finalmente se consuma, se hace sólo en contextos rituales. Por ejemplo, los padres de los iniciados donan pedazos de sal a los hombres que inician a su hijos para que aquéllos la mastiquen y escupan su jugo sobre los alimentos ceremoniales. Pero también

se puede donar una barra de sal a un chamán que haya expulsado un espíritu maligno del cuerpo de alguien, al menos cuando el propio chamán lo desea. En suma, la sal se redistribuye principalmente a través de las relaciones de parentesco, de vecindario, de coiniciación, etc. Nunca circula, entre los baruya, como una mercancía, sino como un objeto de don, un don contra el cual no se espera por lo demás contracción alguno, ni directo ni diferido. (pp. 201)

Comercio exterior de la sal

La mayor parte de la sal de los baruya no se produce para consumirla en estos contextos rituales sino para comerciar con las tribus vecinas. Los baruya realizan viajes (“con el cuerpo pintado con signos mágicos que los protegen de los brujos enemigos y de los malos espíritus”) para encontrarse con sus socios comerciales, los cuáles garantizan su seguridad.

Los intercambios se hacen ante su puerta, en un espacio que funciona durante algún tiempo como zona de paz y como mercado. La sal se intercambia entonces por diversas categorías de bienes: medios de producción (herramientas de piedra, de acero, etc.), medios de destrucción (arcos, flechas, etc.), medios de reproducción social (plumas de ave del paraíso, de casuario, cauris, grandes conchas, y otros tantos ornamentos y motivos necesarios para engalanar a los iniciados, los guerreros, las jóvenes iniciadas, las mujeres casadas, etc.), bienes de consumo cotidiano (capas de corteza, mallas de cuerda trenzada), y cerdos pequeños.

Se trata de una mercancía que sirve para medir el valor de otras mercancías. Por ejemplo, una barra mediana se cambia por cuatro grandes capas de corteza o, antiguamente, por dos láminas de piedra pulida para fabricar azuelas, en lo que constituye un sistema de “precios”.

La sal es, además, divisible, pues se puede partir en trozos y esa división no reduce su valor de uso, algo que no ocurre con una capa de corteza o con una azuela de piedra.

No obstante, nos parece que la sal sirve de moneda igualmente por otra razón: porque, tanto a los ojos de las tribus vecinas como para los mismos

baruya, la sal contiene una fuerza de vida mágico-religiosa, algo propio del universo de los *kwaimarnié*, de los objetos sagrados. Además, tanto unos como otros, la emplean exclusivamente en contextos rituales, aunque sus ritos sean diferentes y no provengan siempre de la misma cultura. Cabe señalar sin embargo que, cuando venden su sal, los baruya no se sienten ligados personalmente a aquéllos con quienes la intercambian por herramientas o capas de corteza. Tienen y deben tener vínculos personales con el «corresponsal» que les hospeda, les protege y pregona su llegada con la sal. Pero no sienten obligación alguna frente a los que les compran la sal: ésta, en tanto que objeto, se separa completamente de su propietario. Así pues, para los baruya, los intercambios mercantiles revisten un carácter impersonal. Es cierto que, en circunstancias excepcionales, la sal puede no intercambiarse como mercancía entre los baruya y una tribu vecina; y donarse, en cambio, como prenda, para sellar un tratado de paz. Las barras de sal que se ofrecen en esas ocasiones ya no pueden intercambiarse ni consumirse: están ahí para recordar a los hombres un acuerdo político, pues contienen de hecho un juramento, y su don exige, por parte de los enemigos de ayer, un contradón que selle la amistad y la igualdad que la paz ha recobrado. En suma, las barras de sal no son buenas ni para comer ni para intercambiar; se donan para que se las conserve y para que sirvan de testimonio.

A pesar de estas características que la hacen tan preciada, los baruya no producen más sal de la que necesitan para procurarse los bienes necesarios. La sal no se almacena, no puede ser utilizada como capital (Cf. Godelier, 1998:203).

CONCHAS EN LA NORTEAMÉRICA INDÍGENA

En California los *shastas*, *wintun*, *yukis* y *yurok* usaban las conchas de dentalio como moneda, mientras que los miwok, yokuts y chumashes usaban conchas de almeja. Es de destacar el elaborado sistema de los yurok (Herskovits, 1954). Entre los yurok el valor de una concha dependía de su longitud y éstas formaban parte de sartas de un tamaño determinado.

Longitud concha (pulgadas)	Nombre de la concha	Nombre de la sarta	Conchas por sarta	Valor en \$ (1920)
2 ½	Kergerpiti	Kohtepsis	11	25
2 5/16	Tego'o	Na'apes	12	10
2 1/8	Wega	Nahksepitl	13	5
2	Hewiyem	Ta'anepitl	14	2,5
1 ½	Merostan	Tsepupitl	15	1,25

Mercancía	Valor
1 bote grande	2 sartas de doce conchas, 1 larga y otra corta, o 10 pieles grandes o 60 pequeñas de pájaro carpintero.
1 bote pequeño	1 sarta de 13 conchas o 3 cabezas de pájaro carpintero
1 bote pequeñísimo	5 conchas de una sarta de 13
1 casa	3 sartas

Ilustración 10. Tabla de equivalencias de la moneda primitiva de los yurok

El valor de una concha depende, como puede apreciarse, de su longitud. Las conchas se enhebraban en sartas de ejemplares del mismo tamaño. Es de destacar como el medio de pago puede ser diferente y la amplia variedad de objetos que pueden ser adquiridos por esta moneda.

Cinturones de pequeñas conchas llamados *wampun* fueron utilizados por los iroqueses y pueblos del nordeste de América para efectuar todo tipo de transacciones y también para sellar acuerdos políticos.

MONEDA DE LAS ISLAS PALAU Y YAP

La moneda de Palau (*undou'd*) consta de dos sistemas, uno de piezas de cerámica y otro de cuentas de vidrio que suman 9 familias, 282 tipos y 2.947 ejemplares, algunos de ellos fuera de uso, bien por roturas accidentales o por la muerte de las personas que las atesoraban sin revelar su escondite (Ritzenthaler, 1954; ver también Moreno Feliu, 1991). La procedencia de la moneda es importada en todos los casos.

En 1783, el capitán Henry Wilson, naufragó con su barco El Antílope en Palau y ya informó de la existencia de los dos tipos de monedas operando al mismo tiempo. La dominación española (1885-1899) dio paso a la

dominación alemana (1899-1914) como consecuencia de la venta de la Micronesia por parte de España a Alemania a causa de su guerra con América. A continuación la dominación japonesa se extendió al período de entreguerras (1914-1944). En 1954, momento en que Ritzenthaler escribe, todavía se utilizaban los dos sistemas, ya bajo dominio norteamericano e, incluso, se restauraron algunas costumbres antiguas en contra de la opinión de los jóvenes, los principales perjudicados, como el *amulu!ul*, costumbre que exige regalos periódicos de estos objetos a la familia de la mujeres (dos veces al año).

En conjunto, pues, puede decirse que el sistema está congelado, de forma que no se introducen nuevos ejemplares en circulación, aunque con algunos pequeños cambios, como por ejemplo, la eliminación de las cuentas verdes del sistema por poderse confundir fácilmente con fragmentos de botellas y la incorporación de cuentas de vidrio posiblemente de origen veneciano.

En la siguiente ilustración puede apreciarse la complejidad del sistema:

N	Familia	Material	Forma	Tipos	Ejemplares	Ejemplares fuera de uso
1	balal brak	cerámica amarilla	prismas	77	562	
2	balal munjunjau	cerámica roja	prismas	50	199	
3	balal !eldoio!	vidrio verde	cuentas	1	70	112
4	bleab brak	cerámica amarilla	prismas	13	229	
5	bleab munjunjau	cerámica roja	prismas	41	1069	
6	<i>bleab !eldoio!</i>	<i>vidrio verde</i>	<i>cuentas</i>	16		221
7	!elbu!ub	vidrio policromado	cuentas	16	80	71
8	kluk	vidrio policromado	cuentas	11	108	86
9	<i>dlobo!</i>	<i>vidrio policromado</i>	<i>cuentas</i>	5		140
<i>Total</i>				209	2317	630

Ilustración 11. Moneda de la Isla Palau (Ritzenthaler, 1958)

Muchos de los tipos disponen de un único ejemplar, mientras que otros pueden llegar a disponer de 70 o más ejemplares. No parece existir ninguna regla en este punto. De las nueve familias de moneda de Palau, dos están

fuera de uso, una está limitada a un solo tipo y en dos casos sólo se utilizan los tipos más valiosos. Los ejemplares fuera de uso pertenecen a diversos tipos también.

Semejante complejidad requiere del concurso de especialistas. Pocos de ellos son capaces, incluso, de memorizar los 209 tipos de monedas. En Palau hay nueve expertos, con alto prestigio y no cobran una cantidad fija por sus servicios, aunque sí reciben regalos. Se puede pedir prestado con interés dando una pieza de las familias *brak* o *munjunjau* como garantía y tomando una pieza de *kluk* y *un dlobo!* como interés!

Como puede apreciarse, las cuentas de vidrio son mucho menos numerosas que las cerámicas. Las primeras se utilizan en las transacciones económicas ordinarias mientras que las segundas tienen otras funciones como veremos a continuación.

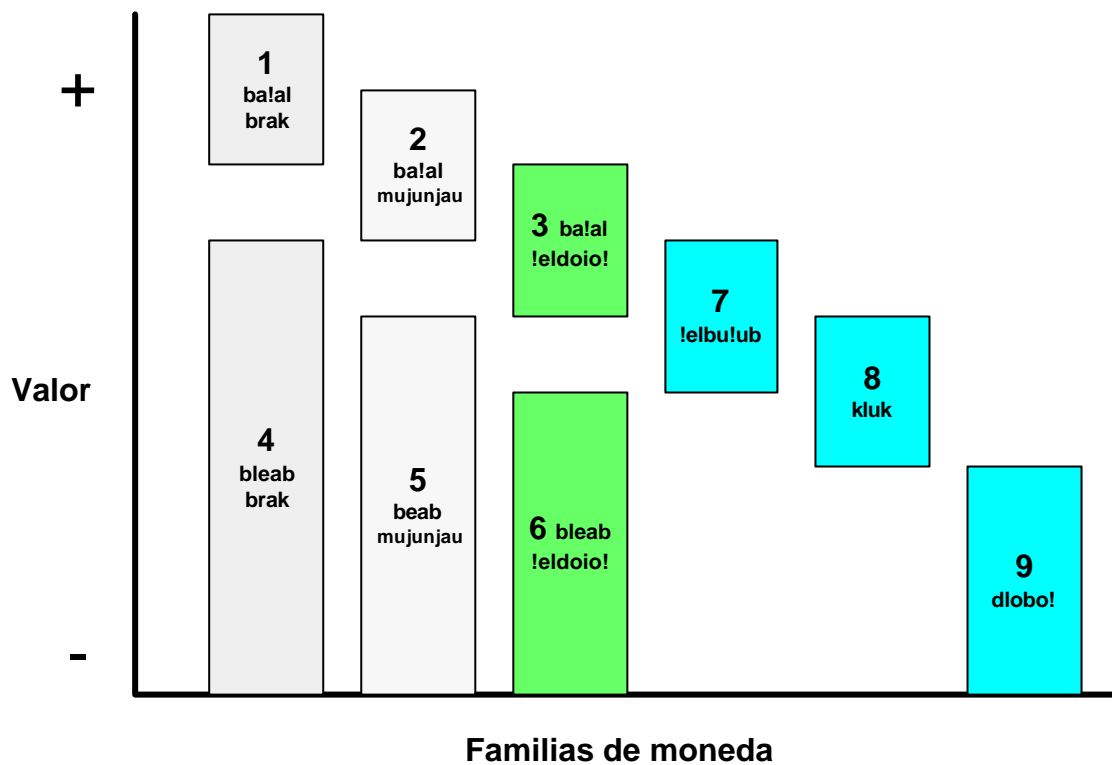


Ilustración 12. Familias de moneda de la Isla Palau

Se pueden adquirir las monedas a través de la maquinaria social, como pagos por la novia, el más utilizado, regalo a la madre por el nacimiento de un hijo, regalo a los padres por elegir el nombre, pago por educar en algunas artes como el tatuaje, pago a concubinas, los regalos periódicos a la familia de la mujeres que ya hemos comentado y el pago por la muerte de la esposa a cada una de las hermanas, entre otras. También se pueden adquirir monedas mediante herencia (alrededor de $\frac{1}{4}$ de la moneda es poseída por individuos y el resto por familias), construcción de una casa, multas, recolección de moneda en algunos cultos, pago compensatorio por muertes en la batalla pero también a cambio de cabezas del enemigo.

Las monedas más valiosas son el patrimonio máspreciado de las familias. La adquisición de estos objetos constituye la meta fundamental de la vida de los individuos.

El valor de la moneda *ba'l* (La más valiosa de todas), como el de todo el dinero de las Palaos, se basa en la calidad, el tamaño y la historia. Dicha moneda sólo la poseían, tradicionalmente, las familias de más alto rango, sin que se empleara nunca en las transacciones económicas corrientes. En tiempos anteriores, se la empleó principalmente para el pago de reparaciones de guerra, pero intervenía también en ciertas importantes prácticas sociales. Tales como el pago que debía hacerse a la familia de la esposa al morir ésta ... En la actualidad, esta moneda ejerce funciones de moneda de prestigio, símbolo de rango social y de poder. Se hacen todos los esfuerzos imaginables para evitar que salga de la familia y ésta desarrolla considerables intrigas para adquirir las piezas monetarias importantes, recurriendo principalmente a la concentración de matrimonios de conveniencia. (Moreno Feliu: 1991).

Algunas piezas se pueden exhibir como colgantes per lo usual es envolverlas de forma separada y tratarlas con sumo cuidado. Todo el mundo está hablando todo el tiempo de monedas.

Otro ejemplo de la existencia de complejos sistemas monetarios lo tenemos en las islas Yap, donde las conchas de tridacnas y el nácar se utilizan para operaciones importantes y de menor cuantía respectivamente, quedando los grandes discos de piedra con un agujero enmedio para permitir su transporte, reservados para fines ceremoniales y de prestigio. Resulta interesante comprobar como los grandes discos de piedra fueron traídos con canoa desde las islas Palau (Ashby, 1989).

MONEDA DE LA ISLA ROSSEL

La Isla Rossel es uno de los casos más asombrosos de moneda primitiva (Armstrong: 1928). En cada clase de piezas en circulación hay un lote de ejemplares virtualmente inalterable, que ha sido transmitido a las generaciones actuales desde tiempos inmemoriales. Los artículos a los

cuales llamamos monedas están hechos de conchas y son de dos tipos llamados *Dap* y *Kö* respectivamente.

- *Dap*: fragmentos de concha pulida, entre 2 y 20 cms. cuadrados. Cada moneda está perforada a unos pocos milímetros de una de sus bandas. Existen 22 valores principales de la moneda con un nombre para cada uno que no son descriptivos de los valores.
- *Kö*: diez discos de concha. Los discos individuales no tienen valor y cada conjunto es cambiado como una totalidad.

La moneda *ndap* fue hecha por Wonajö a partir de un molusco que encontró en la Bahía Yongga, en el extremo occidental de la isla. Desde entonces ese sitio es sagrado y está custodiado por una serpiente dorada que todavía castiga cualquier infracción de los tabús que hay que observar en el lugar. La canción con la cual Wonajö fabricó las conchas *ndap* actualmente sólo es conocida por algunos jefes de la isla. Actualmente se cree que la mayor parte de la moneda *ndap* fue fabricada por el dios, aunque algunas adiciones se hicieron posteriormente.

La moneda *ndap* sólo puede ser transportada por las canoas ceremoniales para *nö*, poseídas sólo por los jefes, de los cuales constituyen su principal atributo (además de poder fabricar moneda).

Bien	Clase
Tierra de una localidad	21
Gran casa	20
Cocotero	20
Huerto de taro o sagú	20
Canoa de navegación	20
Canoa <i>ndap</i>	20
Hombre para fiesta	20
Cerdo para fiesta	18
Canoa (calidad media)	18
Caja de tabaco	18

Ilustración 13. Equivalencias de cada clase de objeto monetario

La moneda *nkö* también es atribuida a Wonajö. Las conchas fueron encontradas según la tradición en Wolunga Bay, un lugar sagrado al cual sólo pueden aproximarse las canoas para nö. Este lugar es custodiado por dos dioses: un tiburón llamado Bamwili y un cocodrilo llamado Kömwana.

Los dos tipos de moneda forman dos sistemas más o menos independientes pero paralelos. La moneda *ndap* tiene 22 valores, cada una de ellas con un nombre genérico. Sin embargo, las aproximadamente 150 piezas que van de los valores 12 al 22 tienen además nombres propios, al igual que algunas del 8 al 11.

Ejemplares: 7 del 22, 10 del 21, 10 del 20, 10 del 19, 20 del 18, 7 del 17, 7 del 16, 10 del 15, 30 del 14, 30-40 del 13. De los valores más bajos es difícil poder hacer una estimación. El número 4 es más común en la isla (más que el 1, 2 y 3) y puede tener unos 200 ejemplares. En total estamos hablando de menos de un millar de ejemplares de moneda *ndap*, lo que equivale a dos monedas por cada tres personas de la isla.

El valor no está marcado por la escasez, sino por la costumbre. Los valores no son vistos como simples múltiplos de alguna unidad de valor (el principio usual en la mayoría de los sistemas monetarios) sino por su relación expresada en la siguiente fórmula:

$$\text{Valor de } n = \text{valor de } m(1+k)^{n-m}$$

Existen especialistas llamados *ndeb*, encargados de efectuar estas operaciones, a menudo totalmente dedicados.

Los números 18 al 22 son considerados sagrados, propiedad de los jefes y se observa una actitud ceremonial cuando los ejemplares del 18 cambian de manos, pues del 19 al 22 no pueden ver la luz del día y, especialmente, no pueden ser alumbrados por el sol.

Estas conchas sirven para "comprar" objetos cotidianos como cestas, objetos de prestigio como canoas o cerdos, para obtener esposas y para pagar servicios mortuorios como enterrar un cuerpo.

Por lo que se refiere a la moneda *nkö*, ésta es utilizada (posiblemente no poseída) por las mujeres, pues cuenta la tradición que Wonajö las fabricó para ellas. Esta moneda tiene 16 valores. Sus nombres se construyen al añadir el sufijo *kagnö* a los nombres de las monedas *ndap* 7 al 22. Estas monedas parten del número superior hacia abajo, a diferencia de las *ndap* que lo hacen de abajo a arriba.

A veces las sartas de monedas de aproximadamente la misma dimensión se separan y se unen en sartas de hasta 500 discos. Al volverlas a unir se producen pequeños cambios y ¡errores! (11 discos en una sarta en lugar de 10).

En los matrimonios se efectúan pagos *ndap* y *nkö*. Es interesante el tipo de matrimonio llamado *ptyilibi*, según el cual un asociación de cuatro o cinco hombres toman una mujer a cambio de un n° 18 (como en el matrimonio convencional) y una cuerda de *nkö*. Quizás sean algunas piezas menos. Este matrimonio se considera auxiliar. Los tabús en torno al adulterio son muy estrictos.

La principal distinción entre nobles y plebeyos es el canibalismo asociado con la muerte de un jefe por sus parientes. Tan pronto como un jefe muere, una víctima debe ser sacrificada, su asesino pagado con un *ndap* de alto valor.

CAURIS

Las conchas cauris (Moreno Feliu, 1991) constituyen un sombrero fenómeno de un sistema monetario que abarcó durante siglos el Océano Índico, África y algunos puntos de Europa, sobre todo para el tráfico de esclavos.

Las conchas cauris se extraían en las islas Maldivas desde el siglo IX y se distribuían desde aquí a la costa malabar y a las caravanas de comerciantes que se adentraban en África. La "moneta" se obtenía al lanzar al mar hojas de palmera a las que se adherían los moluscos; una vez secados al sol, se enterraban en la arena y se lavaban para agruparse finalmente en lotes de 12.000.

El poder político central de las islas poseía el monopolio del cauri: todas las conchas eran entregadas al sultán el cual adquiría mediante el cauri arroz, tejidos y sal, que luego redistribuía entre la población. El cauri no se utilizaba como dinero en las islas sino el *larin*, una especie de anzuelo de plata (también monopolizado por el rey) que se rompía en trozos.

Antes de los europeos (XVI y XVII) habían dos rutas: una casi local, la de Bengala, vital para las Maldivas debido al arroz, y una segunda que se dirigía al oeste, básicamente monopolizada por mercaderes árabes, y que transcurría por el golfo Pérsico, a través de Ammán y concluía en Venecia o en El Cairo. A partir de la llegada de los europeos las conchas se utilizaban como lastre de los barcos, llegaban a Amsterdam o Londres, donde se subastaban y ya en barriles se llevaban a África para la compra de esclavos. Durante el siglo XVII británicos y holandeses compitieron por el monopolio del comercio del cauri. El hundimiento del cauri se debió a la prohibición "legal" de la esclavitud en 1807, a la introducción por parte de comerciantes alemanes en África occidental del *Cypraea annulus* de Zanzíbar, ya que aunque el *annulus* no desplazó al moneta y no fue aceptado en todas partes, la llegada masiva desbarató por completo la estabilidad del cauri y el dominio colonial directo y la falta de aceptación por parte de las autoridades coloniales del cauri para pagar impuestos.

En África Occidental existen referencias del uso del cauri ya en los siglos XI y XII. En Dahomey en el siglo XVIII el cauri se utilizaba como moneda para cuatro usos pero el patrón de valor lo constituían los esclavos. El cauri se contaba en grupos de cinco, agrupados en montones de 60, 80 o 90 a los que se llamaban "cien". Sartas de "40" (39 o menos, según la comisión del ensartador o el control del palacio). En 1520 un varón adulto costaba siete cabras o 6370 conchas. En 1680, entre 10.000 y 31.000 conchas por esclavo; en la década de 1710, entre 40.000 y 50.000 cauris; 1760- 80.000; 1760-1770: de 160.000 a 176.000 conchas por esclavo.

MONEDA DE USO GENERAL Y MONEDA DE USO ESPECIAL

La moneda cumple, siguiendo a Jevons (1875) cuatro funciones: (1) medida de valor, (2) medio de cambio, (3) medio de atesoramiento y (4) estándar o patrón de valor. La redundancia entre la primera y la cuarta función llevó a Polanyi (1957) a hablar solamente de tres con algún cambio adicional: medio de intercambio, medio de pago y patrón de valor. Otro autores han fijado las funciones en patrón de valor, medio de cambio y medio de atesoramiento (Burstein, 1963, citado por Codere, 1968). En cualquier caso, parece claro que la moneda de la que habla Jevons es la moneda utilizada por el capitalismo para reproducirse, introduciendo la equivalencia entre todas las cosas, esto es, mercantilizando la tierra, el trabajo, la naturaleza y los bienes en general.

Karl Polanyi introduce una distinción importante: moneda de uso especial y moneda de uso general. Aunque la distinción es difusa en ocasiones, permite identificar objetos monetarios y se corresponde con la existencia de esferas diferentes de intercambio en la sociedades tradicionales y primitivas.

Así, podemos encontrar ejemplo de moneda primitiva de uso general, como el caso de las conchas cauris que hemos estudiado en el apartado anterior o las conchas utilizadas por los Indios de California, y moneda primitiva de uso especial, como los complicados sistemas monetarios de las Islas Palaos, Yap, Rossel o, incluso, las barras de sal entre los baruya.

No tiene por qué existir necesariamente una correspondencia entre objetos monetarios que conservan su valor de uso con moneda de uso especial, o viceversa, objetos monetarios con valor simbólico y moneda de uso general, como pudiera pensarse. Ejemplos que podrían indicar esta asociación podrían ser la sal de los baruya y las conchas cauris. En el caso de la sal baruya, con valor de uso, se utiliza como patrón de valor y medio de pago en las transacciones exteriores de la tribu, pero no se puede acumular, con lo que disponemos de una moneda de uso especial con dos funciones. Las conchas cauris, con valor simbólico y sin valor de uso (excepto como adornos) fueron sin duda utilizadas como moneda de uso general en todo tipo de

intercambios. Pero también podemos encontrar ejemplos que apuntan en la dirección contraria: objetos monetarios que conservan su valor de uso, como las mantas de algodón adquiridas por los kwakiutl y que fueron utilizadas como moneda de uso general, y las varillas de latón de los tiv de Nigeria, utilizadas solamente en la esfera de prestigio y, por tanto, de uso especial.

En este punto es interesante recordar la propuesta de Dalton (1965) de que la moneda primitiva no es más que un signo superficial de cuánto difiere una sociedad de otra y que analizar la diversidad de monedas en sí misma nos puede hacer perder de vista la misma diversidad de los sistemas socioeconómicos y culturales de los cuáles forman parte. Evidentemente, una sociedad que disponga de monedas de uso general tendrá un nivel de mercantilización mucho mayor que otra que sólo disponga de monedas de uso especial, lo cual indica la existencia de esferas separadas de intercambio, un indicador de la existencia de instituciones precapitalistas.

La distinción de las funciones de la moneda es útil también entender ejemplos tomados de Grecia y Egipto (Grierson, 1978:10). Por ejemplo,

[...] en la sociedad homérica el estándar de valor era el buey. Cuando Diomedes y Glauco intercambiaron dones preciosos, el poeta comenta la locura de Galuco al dar una armadura de oro valorada en cien bueyes por una armadura de bronce valorada en sólo nueve. En la competición de tiro al arco entre Ulises y Ajax en el funeral de Patroclo, el premio del ganador era un trípode de bronce valorado en 12 bueyes, mientras el perdedor obtendría un esclavo “entrenado en muchas artes” valorado en cuatro. Aquí el buey es caramente la medida de valor ... En los pagos efectivos el ganado era reemplazado por oro (es probable que el talento equivaliese originariamente a un buey) o en bienes reconocidos por el mismo valor.

[...] El Egipto Farónico no tenía moneda y usaba el metal al peso como estándar de valor. Los pagos efectivos, sin embargo, eran hechos en bienes. Dos contratos típicos mostrarán como podía hacerse esto. En el quinceavo año de Ramsés II (circa 1275 a.C.) un mercader ofreció a la noble egipcia Erenofre una esclava siria cuyo precio, sin duda después del regateo, fue fijada en 4 deben 1 kite (alrededor de 373 gr.) de plata. Erenofre hizo una selección de

vestidos y mantas de valor 2 deben 2 1/3 kite –los detalles se mantienen fuera del documento- y entonces pidió prestados una miscelánea de objetos de sus vecinos –barcos de bronce, un pote de miel, diez camisetas, 10 deben de cobre—hasta que se alcanzó el precio convenido.

Este fenómeno (continúa Grierson) de divergencia entre el estándar de valor y el medio de pago, es muy común en la historia como consecuencia de la escasez de moneda acuñada. Polanyi (1975:175) concluye lo siguiente:

En la Babilonia de Hammurabi, la cebada era el medio de pago; la plata era el estándar universal; en el intercambio, del que había muy poco, se utilizaban ambos junto al aceite, la madera y otros alimentos básicos. Resulta visible por qué 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.

LA MONEDA PRIMITIVA Y LA ECONOMÍA DE PRESTIGIO

Parece claro que la moneda primitiva suele tener simultáneamente menos funciones por una parte que la moneda acuñada de uso corriente en la sociedad de mercado y más dimensiones institucionales por otra. En el caso de la moneda de la Isla Rossel, una moneda de uso especial a pesar de su barroca complejidad, hemos visto como las monedas fueron donadas originalmente por un ser sobrenatural, y cómo algunos ejemplares pertenecen más a la esfera de lo sagrado y lo político que de lo económico.

Este continuum es explicado por Godelier (1988:149) en los siguientes términos: existen tres clases de objetos, los sagrados, los preciosos y los comunes. Las tres clases forman parte del mismo complejo cultural y se necesitan mutuamente. Los objetos sagrados son inalienables, no circulan y son precisos como punto de anclaje simbólico e institucional.

La segunda clase de objetos, los objetos preciosos, son los que circulan y por cuya posesión se desata la lucha en el seno de la sociedad. A estos objetos se accede mediante el don entre personas, así como los primeros fueron donados originalmente por los dioses. El don teje una red de relaciones y

obligaciones mutuas que mantienen vivo el entramado institucional. Esta segunda clase se dona al tiempo que se conserva (Weiner, 1992), pues son de hecho inalienables, es decir, circulan los objetos pero siguen conectados a sus poseedores originales. Este carácter ceremonial les permite ser equivalentes de personas, matrimonios o cargos, así como de compensaciones por deudas de sangre.

La tercera clase, los objetos comunes, son los que se intercambian o enajenan, los que entran en el comercio.

Desde esta perspectiva, las monedas primitivas recogen todo ese complejo cultural e institucional. Godelier (1998:236) ilustra esta cuestión con la moneda de concha de Nueva Caledonia.

(Esas conchas) son sustitutos de las personas, entran en las dotes y sirven para compensar el fallecimiento de los guerreros muertos en combate y para sellar acuerdos de paz. Se emplean igualmente como moneda con ocasión de otros intercambios de carácter más profano. Y, siendo divisibles, extraen sin embargo su fuerza de un objeto sagrado indivisible, una especie de cesto al que las enganchan.

Las monedas se conservan en un cesto sagrado, en una obra de cestería en la cual se depositan tras haberlas engarzado a un gancho que se denomina «cabeza del antepasado». Divisibles y alienables, se supone que reciben de esa cabeza de antepasado un poder de vida, una fuerza que se desliza en ellas por el lazo que las une al gancho. El conjunto cesto-gancho-monedas de concha se presenta en cierto modo como una síntesis material de todos nuestros análisis. Los jefes de los clanes conservan los cestos y los ganchos como tesoros que se consideran sagrados e inalienables. Por su parte, las monedas circulan en los intercambios de dones o en los intercambios mercantiles; son alienables y de hecho se alienan. Sin embargo, el cesto y su gancho no circulan jamás y constituyen la fuente permanente de la presencia vital de los antepasados, el punto fijo que permite que todo el resto circule.

El cesto y el gancho asumen pues la función de objeto sagrado, de fuente de los intercambios, sustraída por su parte al intercambio. El intercambio puede ser intercambio de dones o intercambio mercantil: las mismas brazas de

conchas funcionan en el primer caso como riquezas que se donan y, en el segundo, como moneda, como medio de pago de servicios o mercancías. Por lo tanto, el mismo tipo de objeto asume dos funciones distintas, puesto que entra en dos campos distintos de relaciones sociales. En todas esas sociedades, y éste es un aspecto importante, los intercambios mercantiles y los intercambios de dones existen y coexisten como dos modos de intercambio y dos dominios de la práctica social que se mantienen, consciente y voluntariamente, diferenciados y separados, aun cuando el mismo tipo de objeto circule en uno y en otro dominio y de un dominio a otro.

La propuesta de Godelier es interesante porque, efectivamente, permite explicar el continuum religioso, político y económico que observamos en algunas monedas primitivas, especialmente en la Melanesia.

Sahlins (Sahlins, 1977:148), el segundo autor que analizaremos, es rotundo en su asociación de moneda primitiva y sociedad tribal:

Por comparación con las bandas, las tribus segmentarias manifiestan un aumento, mayor o menor, 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 del "dinero primitivo" 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 equilibrado. No todas las tribus segmentarias tienen dinero, pero las que lo poseen son tribus típicamente segmentarias. El dinero primitivo es raro o inexistente en las economías de enlace menos desarrollado. Y también en los cacicatos más evolucionados, por mucho que esto vaya en contra de nuestras ideas sobre progreso económico.

Para Sahlins, esta moneda facilita y expresa un tráfico institucionalizado con otras tribus, acompañando matrimonios, deudas de sangre o mercancías. Permite e incentiva, además, la lucha por el prestigio en el interior de la sociedad, lo cual redundará en una redistribución de la riqueza y un acicate para la producción.

La propuesta de Sahlins es interesante porque asocia la moneda primitiva con sociedades tribales, agricultores primitivos básicamente, y con otras instituciones como son los grandes hombres o las ceremonias competitivas de repartición de bienes que hemos llamado “economía de prestigio”.

La tercera propuesta teórica que analizaremos aquí es la de Mary Douglas (1967) sobre la moneda primitiva como un caso de cupones primitivos. La idea es poderosa: la moneda primitiva, especialmente en sus casos de circulación especial en la esfera de prestigio, más que para circular sirve para controlar. Dado que los ejemplares se correlacionan con posiciones sociales o cargos religiosos, la competencia desatada por estos objetos constituye de hecho una regulación del acceso a un número predeterminado de posiciones sociales de prestigio. En este sentido, estos ejemplares no sirven para “comprar”, sino para “disponer” de las posiciones asociadas, al estilo de los cupones o títulos que han acceso a una porción regulada de bienes. De nuevo, pensando en casos etnográficos podemos ver como las varillas de latón de los tiv, o los ejemplares más valiosos de las Islas Palau, Yap o Rossel se ajustan a esta perspectiva.

La propuesta de Mary Douglas es coherente, además, con el carácter inalterable de las series de monedas. Recordemos que estas monedas no se pueden fabricar, o bien proceden de sitios lejanos a través de viajes azarosos, como el caso de los *rai* de las islas Yap. Incluso si algunos ejemplares se pierden o rompen, no se pueden reemplazar. En el caso de las conchas cauris, una moneda de uso general, esta función ceremonial y de cupón no estaba presente. La producción, aunque controlada durante muchos siglos, era continua, hasta la introducción de su competidora de Zanzíbar. En definitiva, este control del inventario de monedas actúa como el equivalente de los escaños de un hemicycle, regulando el acceso a las posiciones sociales disponibles.

Las tres contribuciones son de hecho compatibles y nos ayudan a entender mejor el papel de la moneda primitiva en las sociedades tribales.

UNA CLASIFICACIÓN DE LA MONEDA PRIMITIVA

Podemos resumir lo dicho hasta aquí sobre la moneda primitiva en los siguientes términos:

1. La variedad de objetos monetarios utilizada por la especie humana es extraordinaria. Estos objetos pueden dividirse a grandes rasgos *entre objetos monetarios que conservan su valor de uso y objetos monetarios con valor simbólico o convencional*.
2. En cada clase de objetos es posible distinguir *usos generales o especiales*, dependiendo de cada caso. Así, podemos encontrarnos con objetos monetarios que conservan su valor de uso como sal, mantas, té o cigarrillos y ser utilizados como moneda de uso general y viceversa, podemos encontrar objetos monetarios de valor convencional de uso restringido o especial, como las varillas de latón tiv o las clases de conchas que acompañan los matrimonios.
3. Los objetos monetarios *sirven para una variedad de propósitos o funciones*, incluida la moneda acuñada o los billetes de curso legal y sus sustitutos electrónicos: medio de cambio, patrón de valor, medio de atesoramiento. Estos objetos pueden combinarse entre sí, de forma que el cómputo se realice en bueyes y el pago en metales, dependiendo igualmente de cada caso.
4. Llamamos monedas primitivas a objetos monetarios de valor convencional dispuestos en algún sistema de equivalencias. Estas monedas están asociadas en muchos casos a sociedades tribales y comparten las siguientes características:
 - Se trata de un sistema de lotes de objetos fijos, más o menos inalterables, de origen sagrado.
 - El sistema suele disponer de tres clases de objetos: los objetos sagrados, que no circulan y constituyen la fundación de la misma sociedad; los objetos preciosos que acompañan la renovación del edificio social (matrimonios, cargos, pagos

ceremoniales, funerales) y a los que se puede acceder bien mediante el don, bien mediante el concurso de especialistas y los objetos comunes, que ayudan al intercambio de los bienes de subsistencia.

- Regulan el acceso a los cargos disponibles o a los bienes. Así, la circulación de las piezas equivale en general a la circulación o de los bienes (un cocotero o una canoa, para los cuales es necesario disponer de una pieza de un determinado valor).

No todos los objetos preciosos son objetos monetarios, aunque éstos últimos puedan serlo en ocasiones. Hemos reservado el uso del término *objeto monetario* a aquellos objetos que son utilizados como medio de cambio o forman parte de un sistema de equivalencias. Así, los objetos preciosos que circulan en el kula, o las faldas ceremoniales que se reparten en los sagalis de las Tobriand son objetos de prestigio pero no objetos monetarios.

Por último, recogeremos al original aportación de Codere (1968) para una clasificación general de los objetos monetarios.

Codere retoma la propuesta de Polanyi (1966:1974) de considerar la moneda como un sistema simbólico, como un lenguaje que facilita la interacción social. Para ello propone construir una tipología general de la moneda que va desde un nivel de abstracción más bajo hasta al nivel de abstracción superior. Así tendríamos un primer sistema en el que un bien sólo puede ser obtenido con un objeto monetario determinado. Un segundo sistema en el que cantidades determinadas de objetos monetarios permiten obtener cantidades equivalentes de bienes. Un tercer sistema, en el que es posible introducir fracciones y un cuarto en el que se introduce la escritura y, por tanto, se realiza plenamente la potencialidad del sistema: registros, cómputos, créditos, etc. Veamos cada uno de ellos.

1. Sistema M. Este sistema exige que un bien sólo puede ser obtenido por un objeto determinado, singular y sin equivalentes. Codere pone el ejemplo de los ejemplares superiores ndap de la isla Rossel, de forma que una esposa o un cocotero exigen de piezas determinadas.

También pone el ejemplo de las conchas que circulan en el kula. Es posible, en algunos casos, ampliar brevemente la lista de bienes, de forma que un objeto singular permita obtener o acceder a un inventario limitado de bienes equivalentes.

2. Sistema MN. Este sistema ya incluye las clases de objetos monetarios equivalentes, de forma que dos unidades de un objeto corresponden a dos unidades de un bien. Este sistema representa un nivel de abstracción superior al anterior. Pone como ejemplo las varillas tiv o las conchas de dentalio yurok.
3. Sistema MNA. Este sistema incluye fracciones, de manera que no sólo es posible intercambiar cantidades equivalentes de objetos y bienes, sino que los mismo objetos se pueden fraccionar para adaptarse a las fracciones de los bienes. Los ejemplos que pone son las mantas de los kwakiutl en el período posterior a 1840 y las conchas cauris.
4. Sistema MNAW. Este sistema es el que incluye la escritura y, permite por tanto, el desarrollo de las finanzas y el sistema bancario, ya sea en sociedades capitalistas o precapitalistas.

La propuesta de Codere es muy sugestiva, sobre todo porque incluye desde el kula hasta el dólar. Sin embargo, pensamos que no ayuda a entender la naturaleza de los objetos monetarios tal como los hemos descrito aquí.

En primer lugar, como ya hemos dicho, incluir todo lo que circula como un objeto monetario nos parece ampliar demasiado el campo de estudio. Al menos es necesario conservar el criterio de que los objetos monetarios tienen que servir para facilitar los intercambios o tienen que formar parte de sistemas de equivalencias. Algunos ejemplares de algunos sistemas no circulan, pero forman parte del sistema de cómputo o patrón de valor.

En segundo lugar, el sistema de clasificación propuesto por Codere permite colocar objetos monetarios simultáneamente en diferentes categorías, por lo que no alcanza su propósito. Las barras de sal baruya pueden clasificarse sin problemas como MN y MNA, o la moneda de la Isla Rossel puede recorrer todo el espectro, excepto el de la escritura. ¿Qué sentido tiene

clasificar en apartados separados objetos que pertenecen a un mismo sistema monetario, cultural y etnográficamente localizado? Es precisamente ese fenómeno el que queremos explicar.

No obstante estas objeciones, el intento de Codere nos ayuda a entender que los objetos monetarios no siguen un patrón evolutivo de menor a mayor complejidad y que estos objetos son expresión de los sistemas socioculturales de los que forman parte.

CAPÍTULO IX . CONSUMO

No ha sido hasta fecha reciente que el consumo se ha constituido como un campo específico de investigación. Daniel Miller (1995) pronostica que el consumo transformará la antropología como disciplina y que éste pasará a ocupar el lugar central que históricamente ha ocupado el parentesco. Al margen del optimismo de Miller, lo cierto es que el consumo ha sido considerado hasta hace poco un simple epifenómeno de la producción desde la perspectiva marxista o un equivalente a la demanda desde la teoría neoclásica (Narotzky 1997:100). Las recientes contribuciones llaman naturalmente la atención sobre el hecho que los bienes comunican, que el consumo es un fenómeno social y que estos factores deben estudiarse desde la perspectiva de una antropología del consumo. Por otra parte, el consumo debe situarse también dentro del proceso económico y atender a su organización de la misma forma que la organización de la producción o de la distribución, procesos que tanta atención han recibido históricamente. En este capítulo estudiaremos estas dos cuestiones: el consumo como proceso social y el lugar del consumo en el proceso económico.

EL CONSUMO COMO PROCESO SOCIAL

La crítica de Mary Douglas y Baron Isherwood (1979) a la postura neoclásica es bien conocida en antropología económica: el consumo es un proceso social que no puede reducirse a un agregado de individuos. En la teoría marginalista clásica, el consumo se interpreta como producción negativa, esto es, como la destrucción de las utilidades producidas:

[...] consumption may be regarded as negative production. Just as man can produce only “utilities”, so he can consume nothing more ... as his production of material products is really nothing more than a rearrangement of matter which gives it new utilities; so his consumption of them is nothing more than a disarrangement of matter, which lessens or destroys its utilities (Marsall, 1964:22, cit. en Narotzky 1997:103).

El consumo finaliza de esta forma el proceso económico en sentido estricto, esto es, lo elimina. Una vez adquiridos los bienes en el mercado, el consumo desaparece de la esfera económica.

Sin embargo, esta perspectiva deja sin resolver importantes cuestiones. El consumo no es instantáneo e individual sino que constituye un proceso organizado y se produce en determinados contextos sociales. Reservamos esta cuestión para el apartado siguiente. Nos ocupamos a continuación de la distinción entre bienes y objetos de lujo por una parte y la cuestión del ahorro.

El concepto “necesidad” y su gradación, algo asumido como “natural” y axiomático por la economía neoclásica y cuya satisfacción es el objetivo del proceso económico, es algo que dista mucho de estar claro (Cf. Sempere, 1992). ¿Cómo diferenciar entre bienes necesarios y bienes lujosos sin atender a variables culturales o de clase social? Adam Smith (1776, Cap. II) lo plantea en los siguientes términos:

By necessaries I understand not only the kind of commodities which are indispensably necessary for the support of life, but whatever the custom of the country renders it indecent for creditable people, even of the lowest order, to be without. . . . Under necessaries, therefore, I comprehend not only those things which nature, but those things which the established rules of decency have rendered necessary to the lowest rank of people. All other things I call luxuries; without meaning by this appellation to throw the smallest degree of reproach upon the temperate use of them. Beer and ale, for example, in Great Britain, and wine, even in the wine countries, I call luxuries. A man of any rank may, without any reproach, abstain totally from tasting such liquors. Nature does not render them necessary for the support of life, and custom nowhere renders it indecent to live without them.

Es pues, necesario atender a la satisfacción no sólo de las necesidades fisiológicas (hambre, sed, abrigo) sino a los estándares mínimos que establece cada sociedad para diferenciar entre bienes necesarios y bienes lujosos. Superados estos estándares, si un hombre puede mantener su posición renunciando a un bien, entonces este bien constituiría un lujo.

Desde una perspectiva propiamente marginalista los bienes lujosos se diferencian de los “necesarios” en función del grado de elasticidad de su demanda en relación a un aumento del precio. Así, los bienes “necesarios” presentan una elasticidad por debajo de la unidad mientras que los “lujosos” lo harían por encima. Esto significa también que a medida que aumentan los ingresos la demanda de bienes de primera necesidad crecería proporcionalmente por debajo de la demanda de objetos de lujo. Sin embargo, esto no explica por qué unos bienes pasan de ser lujosos a considerados como necesarios. El estudio de Mintz (1985) sobre la introducción del azúcar en los hábitos alimentarios de la clase trabajadora en Inglaterra nos informa de los condicionantes históricos del consumo, de los “gustos” y de la cocina (Cf. también Goody, 1982). El azúcar, asociado a la élite inglesa se popularizó hasta el extremo de sustituir otros consumos asociados a la clase obrera, como la cerveza y el pan hechos en casa. Este proceso se explica tanto por los intereses de los importadores de este producto sobre la base de mano de obra esclava como por los intereses de los capitalistas ingleses en introducir bebidas reconstituyentes (té y azúcar) en el proceso productivo en lugar de comidas.

Otro aspecto relacionado con el consumo es el ahorro, esto es, el consumo diferido. ¿Por qué la gente ahorra? Douglas y Isherwood ha mostrado las dificultades de los economistas para explicar este fenómeno. Keynes plantea el ahorro como una respuesta psicológica universal que lleva a no gastar en la misma proporción que aumentan los ingresos. Sin embargo, aducen los autores, en el siglo XIX aumentaron los ingresos y no aumentó el ahorro. Friedman, por su parte, afirma que la elección entre consumo y ahorro se realiza de una forma perfectamente racional. Un objetivo racional del consumidor es igualar su consumo a lo largo de la vida. Por lo tanto, el ahorro está destinado a compensar posibles decrementos de los ingresos del futuro. El ahorro es prudente y la prudencia es racional. Un tercer autor, Duesenberry, introduce la variable social: los individuos consumen en función de la subcultura en la que estén inscritos y ahorran en función de sus ingresos. Así, un individuo con ingresos altos podrá atender a su gasto

“social” y ahorrar al mismo tiempo, mientras que un individuo con ingresos menores no podrá hacerlo, pues, una vez descontada la renta gastada por la presión del grupo, no le queda renta disponible para ahorrar. Es pues necesario abandonar el individualismo metodológico para dar cuenta de fenómenos económicos como el ahorro.

Los bienes, continúan nuestros autores, no sólo sirven para satisfacer necesidades individuales, se definan como se definan, presentes o futuras, sino también necesidades de *comunicación*. Cabe recordar en este punto el debate sobre regalos y mercancías (*gifts – commodities*) popularizado por Appadurai en su introducción a *The Social Life of Things* (1986). Los objetos de lujo son “signos encarnados” y disponen de las siguientes características:

[...] (1) restriction, either by price or by law, to elites; (2) complexity of acquisition, which may or may not be a functions real of "scarcity"; (3) semiotic virtuosity, that is, the capacity to signal fairly complex social messages (as do pepper in cuisine, silk in dress, jewels in adornment, and relics in worship); (4) specialized knowledge as a prerequisite for their "appropriate" consumption, that is, regulation by fashion; and (5) a high degree of linkage of their consumption to body, person, and personality" (pág. 38)

Así, el acceso a los objetos de lujos está restringido socialmente, son parte constitutiva de la personalidad, precisan de un conocimiento especializado para consumirlos en la forma apropiada y disponen de una dimensión simbólica. En la misma línea (Miller, 1995), los bienes permiten a los individuos, además de comunicar mensajes, construir su propia identidad.

Sin negar la dimensión simbólica del consumo o la importancia de la comensalidad, por ejemplo, nuestra perspectiva sobre el tema es que el consumo de masas obedece principalmente a la lógica del sistema capitalista, el cual busca no solamente reproducirse a la tasa más alta posible sino que busca constantemente en la cultura los medios para llevarlo a cabo, ya sea en la forma de turismo o en la forma de objetos de prestigio en el pasado. En este sentido, el capitalismo crea su propia demanda de bienes

(Galbraith, 1967) a través de los medios que controla y que son el marketing y la demanda estatal. Los consumidores son soberanos en el plano ideológico solamente. Las empresas multinacionales se aseguran una demanda adecuada mediante el formidable desarrollo de una maquinaria de manipulación constantemente perfeccionada por la investigación de mercados. Esta manipulación hace que la gente desee consumir lo que se le ofrece. ¿Qué sería del sistema económico que estamos describiendo si llegados a un punto determinado las personas decidiesen dejar de trabajar (y por tanto de consumir)? Este punto de la crisis de consumo es precisamente el desarrollado por Rifkin en *El fin de trabajo* que tuvimos oportunidad de estudiar en el capítulo IV, una crisis de consumo forzada por la falta de trabajo, o por Inglehart (1977, 1990), según el cual en las sociedades “avanzadas” se está desarrollando una nueva clase de consumidores post-materialistas que reducen su consumo y que pueden poner en peligro el sistema capitalista. Por supuesto, el sistema buscará las formas de evitarlo.

Se supone, continúa Galbraith, que el consumidor expresa sus gustos en el mercado a partir de sus necesidades y estas elecciones informan a los productores de sus preferencias y permiten el ajuste de la oferta. Si los ofertantes se ajustan, ganan; si ignoran al consumidor pierden. Pero la realidad es que el consumidor está subordinado a los intereses de la organización y de su aparato de marketing. Proclamar que el consumidor es el rey es un eficaz mecanismo de legitimación de la manipulación. El “ciudadano” de hoy ha estado educado principalmente para *comprar*.

Si alguien tiene alguna duda del sentido de la influencia en el proceso de consumo le remitimos a la tesis de la Mcdonalización de la sociedad de Ritzer que presentamos también en el capítulo IV: un sistema organizativo ha provocado un cambio en los hábitos de consumo de cientos de millones de personas que, por lo visto, no ha hecho más que empezar.

En segundo lugar, a la pregunta de porqué se prefieren unos bienes en particular, la respuesta es que el consumo de masas está orientado a

convertir en objetos cotidianos los objetos atribuidos históricamente a las clases altas (Bell, 1977). Los blasones supuestamente históricos que aparecen en objetos de todo tipo, las vajillas y cuberterías presentes en todas las casas de clase baja, la ropa y el calzado, en fin, todos los bienes de consumo nos informan de la clase social a la que pertenecen sus propietarios, como veremos más adelante.

El capitalismo no ha estado asociado siempre con consumo ostensible. De hecho, Weber muestra en su libro *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1904-1905) como la moral del hombre de negocios calvinista, era la del trabajo y la austeridad. Una vida sencilla que contrastaba con la acumulación. Pronto, por las necesidades del capitalismo, la austeridad protestante dejó paso al consumo de masas. Este consumo se produce mediante el proceso de emulación descrito por Veblen y que presentaremos a continuación. Creemos que tiene razón Mary Douglas cuando reclama que la antropología tiene algo que decir en procesos económicos que dicen basarse en la *envidia*.

EL CONSUMO OSTENSIBLE

Thorstein Veblen (1857-1929), admirador de Morgan y Marx y principal exponente del institucionalismo, intenta explicar en *La teoría de la clase ociosa* (1899) las condiciones históricas que posibilitaron el nacimiento y mantenimiento de una "clase ociosa". Desde una perspectiva evolucionista, Veblen supone la existencia de una etapa pacífica (idílica) y una subsiguiente etapa caracterizada por la lucha. El guerrero, sus trofeos, animan la emulación. "Honor" quiere decir reconocimiento de agresión exitosa, de bienes arrebatados con violencia. Se instala una disposición mental que hace de la lucha la institución dominante. Para que se desarrolle esta etapa depredadora es necesaria una evolución de la técnica y la aparición de las armas.

En el proceso de evolución cultural, la aparición de una clase ociosa coincide con el comienzo de la propiedad. En primer lugar, se dio la propiedad de la mujer por el hombre. En principio la propiedad del botín era del grupo, sólo

más tarde se diferencia la propiedad del individuo. A medida que las posibilidades de obtener el trofeo mediante proezas agresivas y la actividad industrial va desplazando, en la vida cotidiana y en los hábitos mentales, a la actividad depredadora, la propiedad acumulada reemplaza cada vez en mayor grado los trofeos como exponente de prepotencia y éxito. Los individuos que no llegan a alcanzar el grado normal de riqueza son despreciados por sus congéneres y por sí mismos pues el autorespeto, razona Veblen, surge del respeto de los demás. *El individuo necesita para su tranquilidad mental poseer una parte de bienes tan grande como la porción que tienen los otros con lo que está acostumbrado a clasificarse.* Si tiene más este nivel se convierte en punto de partida para una clasificación superior, un nuevo nivel de suficiencia. Veblen llama a este proceso *emulación*.

Para ganar y conservar la estima de los hombres no basta con poseer riqueza y poder. La riqueza o el poder tienen que ser puestos de manifiesto, por la estima sólo se otorga ante su evidencia. *El ocio vivido y no mostrado ha de hacerse ostensible.* Una de las mejores maneras es la existencia de modales sofisticados. Otra manera es disponer de una o más personas que exhiben un ocio vicario. El vestido permite la ostentación por antonomasia al ser visible y, al estar sujeto a las modas, la demostración inequívoca que el derroche es continuo. Si además el vestido imposibilita la realización de cualquier tarea útil (corsé, faldas estrechas, etc.) la evidencia es mayor.

Una alternativa al ocio ostensible es el consumo ostensible. El consumo ostensible es preferible cuando la movilidad de la población hace necesario exhibir inequívocamente el estatus obtenido. El ocio ostensible y el consumo ostensible son fenómenos históricos derivados de la aparición y el mantenimiento de una clase ociosa que se mantiene en el poder o que es emulada. Estos fenómenos se fundamentan, no en la satisfacción racional de las necesidades infinitas sino en el principio psicológico de la *emulación* (¿envidia?).

Un nivel de vida es un hábito. Variar el nivel de vida es romper el hábito. La propensión a la emulación es probablemente el más fuerte, persistente y

alerta de los motivos económicos propiamente dichos. Se ha de gastar lo que establece el decoro de la clase a la que se pertenece para poder ser aceptado por los demás y por uno mismo.

Veblen nos descubre la importancia de la emulación de las clases superiores para explicar el consumo en nuestra sociedad y la función del consumo ostensible como marcadores de las diferencias sociales.

En el siguiente apartado presentaremos el trabajo de Pierre Bourdieu (1979) en el que se relacionan los estilos de vida y el gusto con las diferentes clases sociales. El consumo (y los gustos por tanto), estaría fuertemente influenciado por la posición social ocupada.

HABITUS, GUSTO Y DISTINCIÓN

A partir de una encuesta sobre estilos de vida realizada en París, Lille y una pequeña ciudad de provincias en 1963 sobre una muestra de 692 personas y en 1967-1968 con una encuesta complementaria a 1.217 sujetos, Bourdieu elabora una teoría sobre la distinción. Su hipótesis básica es que es posible encontrar una correspondencia directa entre estilo de vida y clase social y que esta correspondencia es una manifestación del proceso de estructuración de las sociedades, a saber, la tensión entre campo y *habitus*. Mientras que Bourdieu entiende por campo el conjunto de condiciones objetivas de existencia, el *habitus* es un conjunto de disposiciones que orientan las prácticas cotidianas, las percepciones, el sentido común. Al situarse más allá de la conciencia, naturalizan las posiciones existentes y las recrean. Veamos con un poco más de detalle el pensamiento de Bourdieu.

Bourdieu se define como estructuralista constructivista (1987: 23 y ss.):

Por estructuralismo o estructuralista, quiero decir que existen en el mundo social mismo, y no solamente en los sistemas simbólicos, lenguaje, mito, etc., estructuras objetivas, independientes de la conciencia y de la voluntad de los agentes, que son capaces de orientar o de coaccionar sus prácticas o sus representaciones. Por constructivismo, quiero decir que hay una génesis social de una parte de los esquemas de percepción, de pensamiento y de acción que son constitutivos de los que llamo *habitus*, y por otra parte

estructuras, y en particular de los que llamo campos y grupos, especialmente de lo que se llama generalmente las clases sociales

Esta propuesta intenta superar la tradicional contradicción en las ciencias sociales entre las posturas objetivistas y subjetivistas.

Por lo tanto las representaciones de los agentes varían según su posición (y los intereses asociados) y según su habitus, como sistema de esquemas de percepción y de apreciación, como estructuras cognitivas y evaluativas que adquieren a través de la experiencia duradera de una posición en el mundo social. El habitus es a la vez un sistema de esquemas de producción de prácticas y un sistema de esquemas de percepción y de apreciación de las prácticas. Y, en los dos casos, sus operaciones expresan la posición social en la cual se ha construido. En consecuencia, el habitus produce prácticas y representaciones que están disponibles para la clasificación, que están objetivamente diferenciadas; pero no son inmediatamente percibidas como tales más que por los agentes que poseen el código, los esquemas clasificatorios necesarios para comprender su sentido social. Así, el habitus implica *un sense of one's place* pero también un *sense of other's place*. Por ejemplo, decimos que una vestimenta, un mueble o un libro: "huele a pequeñoburgués" o "huele a intelectual". ¿Cuáles son las condiciones sociales de posibilidad de tal juicio? Primeramente eso supone que el gusto (o habitus) en tanto sistema de esquemas de clasificación, es objetivamente referido, a través de los condicionamientos sociales que lo han producido, a una condición social: los agentes se clasifican ellos mismos, se exponen ellos mismos a una clasificación, al elegir, conforme a sus gustos, diferentes atributos, vestimenta, alimentos, bebidas, deportes, amigos, que quedan bien juntos y que les quedan bien, o más exactamente, que convienen a su posición. Con más exactitud: al elegir, en el espacio de los bienes y de los servicios disponibles, los bienes que ocupan una posición homóloga en este espacio a la posición que ocupan en el espacio social. Lo que hace que nada clasifique más a alguien que sus clasificaciones.

El gusto, por tanto, está socialmente determinado y se relaciona con el sistema de posiciones sociales existente. Bourdieu realiza una clasificación de los datos recogidos en la encuesta de estilos de vida en base al capital

económico y el capital cultural. El capital económico permite identificar una dimensión: capital económico + y capital económico --. Dado que el nivel de ingresos es el principal indicador de la clase social éste es obligado.

La segunda dimensión está constituida por el capital cultural. Este capital es adquirido por la socialización en el seno de una clase social, con una diferencia: las clases sociales elevadas aprenden además cómo usarlo. El capital cultural se opone al capital escolar, es decir, al capital aprendido en las instituciones educativas. Con estas dos dimensiones es posible construir un espacio en el cual colocar las posiciones sociales y los estilos de vida, definidos éstos a partir de la alimentación, de los gustos, de la manera de recibir a los invitados o el mobiliario. En el siguiente cuadro pueden verse al lado de posiciones sociales objetos definitorios de estilos de vida. Así, el fútbol está asociado con clases bajas (“peones”) y capital cultural bajo y la ópera sería su reverso.

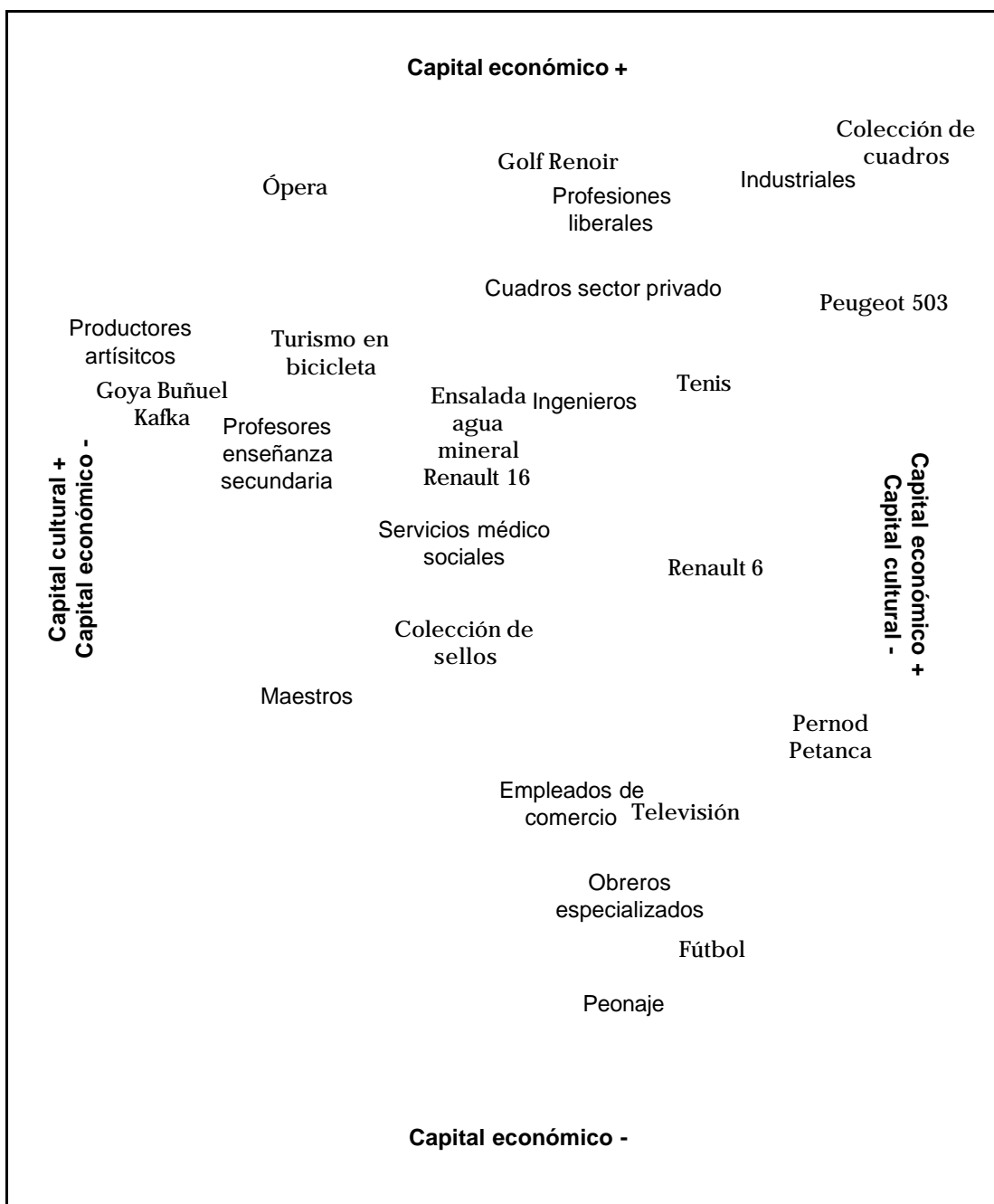


Ilustración 14. Estilos de vida y clases sociales (adaptación de Bourdieu, 1979:124)

La propuesta de Bourdieu proporciona base empírica a la determinación social del consumo.

Hasta aquí el examen del consumo como proceso social. Veamos a continuación el lugar del consumo en el proceso económico.

EL LUGAR DEL CONSUMO EN EL PROCESO ECONÓMICO

Marx distingue entre consumo productivo y consumo individual. El consumo productivo es aquél que se realiza para producir otros bienes; el consumo individual es el que permite la reproducción de la fuerza de trabajo.

The worker's productive consumption and his individual consumption are therefore totally distinct ...In the latter, he belongs to himself, and performs his necessary vital functions outside the production process ... The fact that the worker performs acts of individual consumption in his own interest, and not to please the capitalist, is something entirely irrelevant to the matter (of social reproduction of labour power) ... the capitalist may safely leave this to the worker's drive for self-reservation and propagation. (*Cit. en Fine y Leopold, 1993:259*)

Así, el consumo productivo y el consumo individual pertenecen a dos órdenes diferentes aunque éste último sea necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Fine y Leopold (1993) proponen revisar la separación entre la esfera de la producción, de creación y apropiación del valor de cambio y la esfera del consumo, del valor de uso. A través de su propuesta de los "medios de aprovisionamiento" proponen estudiar las formas en las que las mercancías y los servicios llegan al consumidor. El consumo no es sólo el uso de mercancías. El consumo incluye todas las utilidades obtenidas a partir del mercado, de la autoproducción o de los servicios del Estado, los cuales proveen en algunos países de transporte, educación y cuidados médicos, entre otros importantes servicios. Todos estos elementos deben ser tenidos en cuenta a la hora de contabilizar el consumo de un individuo. Las mercancías y los servicios no están, además, aleatoriamente distribuidas, sino que se agrupan en paquetes que se corresponden con medios de aprovisionamiento que pueden ser explicados a partir de las relaciones de producción y la estructura política. Veamos algunos ejemplos.

Los sistemas de alarmas de las casas particulares, por ejemplo, sólo pueden ser entendidos si atendemos a la existencia de una demanda estatal en sistemas de vigilancia militar que financió el desarrollo de esta tecnología y al cambio de *locus* del consumo, que pasó del Estado a la esfera doméstica. Estos sistemas han sido transformados en mercancías aptas para el consumo privado, favoreciendo largos períodos fuera del lugar a causa del trabajo o del transporte. Paralelamente, ha sido necesario “formar” al consumidor para que pueda entender las ventajas de los dispositivos y comparar unos con otros. Esta formación ha llevado a la dependencia de una serie de consultores en “seguridad” que hacen posible el funcionamiento de estos dispositivos.

De la misma forma, el crecimiento del video doméstico, de las comidas preparadas y del micro-ondas sólo puede entenderse a partir de la creciente incorporación de la mujer en el mercado de trabajo.

Pero es en el segmento de mercado de “Hágalo Usted mismo” donde esta interdependencia se muestra de forma más nítida. La realización de un conjunto de actividades de autoproducción sólo es posible a partir del desarrollo de máquinas e insumos preparados para poder ser utilizadas por los propios consumidores. Maderas listas para ser ensambladas, máquinas universales con todo tipo de complementos, tornillos que llevan listo su taco, instrucciones de uso y mantenimiento, son el producto de una organización de la producción destinada a incorporar al consumidor en el proceso de creación de la utilidad. Al igual que en el caso de las alarmas, ha sido necesario invertir en la formación de consumidores con las habilidades necesarias para adquirir este tipo de productos, o, por lo menos, en la creación de la ilusión de que éstas se disponen. Sin duda, el traspaso a los consumidores de parte del proceso de producción representa un ahorro objetivo del trabajo necesario. Se convence a los consumidores que completen el proceso añadiendo su propio trabajo, no sólo por el que no reciben nada, sino por el que pagan.

Los ejemplos podrían multiplicarse. En definitiva, la propuesta de Fine y Leopold es que los procesos de consumo no tienen lugar de forma separada sino que forman parte integral de las relaciones de dominación existentes.

Analicemos a continuación el consumo desde la perspectiva de la unidad doméstica. En su interior también existen relaciones de dominación que podemos analizar a través de los procesos de consumo.

Susana Narotzky (1997) señala que la unidad doméstica presenta relaciones de dominación determinadas por el lugar ocupado en las *relaciones de consumo*. El trabajo necesario para consumir los alimentos, por ejemplo, el cuidado de los niños y de las personas mayores, la limpieza y el aprovisionamiento y administración (no el control), son actividades categorizadas de “no productivas”. Así, ocupar un rol vinculado con el consumo y la reproducción implica una situarse en una situación de dominación, marcada por una falta de control de los recursos (herencia, ingresos, gestión). Este trabajo, a diferencia del trabajo “productivo”, no se acumula sino que efectivamente se destruye en el proceso de consumo.

Pahl (1984), a través de su estudio de la isla de Sheppey ha mostrado cómo las diferentes unidades domésticas reorganizaban su actividades para compensar la pérdida de ingresos provenientes de empleos en el mercado. Esta reorganización permite aumentar las actividades de autoproducción de servicios, diversificar las fuentes de obtención de ingresos, formales e informales y mantener en definitiva su nivel de vida. Paradójicamente, las familias con mayores ingresos realizan mayores actividades de autoproducción y disponían de un bienestar mayor. Aunque Pahl reconoce no haber estudiado las unidades domésticas monoparentales con la misma profundidad, lo cierto es que las unidades domésticas cumplían funciones de reproducción y consumo de forma ventajosa, a costa, por supuesto, de la explotación de la mujer.

A lo largo de este libro he asumido implícitamente que las familias son las mejores “unidades para salir adelante” Pero hay críticas legítimas que afirman que estas unidades logran su efectividad particular como unidades sólo en el supuesto de la subordinación continuada de las mujeres, las cuales tienen, invariablemente, la responsabilidad final de las formas básicas de reproducción, es decir, de la mayor parte del trabajo. A qué intereses sirven las familias es una cuestión muy pertinente parecen servir a los intereses de los hombres y del capital satisfactoriamente. Sin embargo, este supuesto tan superficial debe ser examinado (*pág.* 405).

A través de las relaciones de consumo se manifiestan las relaciones de dominación existentes en la sociedad. Naturalmente, el consumo y el disfrute individuales están presentes, pero en el marco de un sistema de relaciones sociales.

CAPÍTULO X . CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo hemos mostrado cómo la antropología económica ha desarrollado durante el siglo XX un conjunto de contribuciones sustantivas que permiten mejorar nuestra comprensión de las instituciones sociales que regulan la obtención de los medios de vida. En este período, la vitalidad de la antropología económica ha sido innegable: exploración de la relación del ritual con el ecosistema de diferentes tipos de sociedades, los sistemas de mercados regionales, las instituciones de la economía de prestigio, los modos de reproducción de las unidades domésticas, la circulación de dones, el impacto de los desastres, los tipos de moneda primitiva y la historia de las instituciones económicas de los estados prístinos, por citar sólo algunos de los campos de aplicación. En esta empresa se han recogido y sistematizado informaciones referentes a la actividad económica (horas de trabajo, cantidades de bienes intercambiados, consumos anuales, créditos en circulación, calorías obtenidas). Este trabajo ha sido extraordinario, tanto por las condiciones de campo en las que se ha desarrollado como por la falta de este tipo de datos en las sociedades ágrafas. Disponemos en las etnografías de antropología económica realizadas de un precioso valor. A partir de ellas cabe reseñar un conjunto de contribuciones que hemos agrupado en tres ámbitos: la racionalidad económica, ecología y cultura e instituciones económicas.

La antropología económica ha contribuido a la comprensión de la doble racionalidad que presenta la conducta económica. Esta doble racionalidad, maximizadora del beneficio o del prestigio, se presenta de forma simultánea *en esferas de actuación diferentes*. La etnografía en este punto es rica: la existencia de dos o más esferas es un lugar común (“economías multicéntricas”). Así, se pueden documentar conductas orientadas a obtener el máximo beneficio y, a continuación, conductas aparentemente irracionales como las que se exhiben en las ceremonias de la economía de prestigio. En el caso de algunas sociedades campesinas, un sistema de cargos puede sancionar una economía de prestigio y enfatizar una moral de reciprocidad

en la esfera de subsistencia que coincide con un explotación igualmente racional de cultivos comerciales. Creemos que todas las sociedades presentan, de una forma u otra, estas dos esferas, en las que operan conductas maximizadoras bien del prestigio bien del beneficio. Ahora bien, estas conductas no se dan en el vacío sino en el seno de marcos institucionales históricamente determinados.

La moneda primitiva se explica mejor si tenemos en cuenta la existencia de esta doble racionalidad y de diferentes esferas de circulación. Así, unos ejemplares de moneda primitiva pueden servir para fines propiamente monetarios y otros para la regulación al acceso de las posiciones de prestigio. En la moneda primitiva se aprecia cómo religión, política y economía están integradas en los mismos complejos institucionales.

Una segunda contribución consiste en la comprensión del papel del ritual y de las instituciones en la relación de las poblaciones con el medio. Aunque se trata de un campo contestado, a través de los trabajos realizados sabemos que los grupos humanos explotan su medio de forma activa y selectiva, con un conocimiento preciso y elaborado de los recursos disponibles. Esta apropiación del medio suele estar regulada por rituales. Si estos rituales son explicables completamente en función de sus capacidades adaptativas constituye otra cuestión.

La tercera contribución consiste precisamente en haber documentado la multifinalidad de las instituciones “económicas”. Estas instituciones disponen tanto de funciones políticas y religiosas como económicas. Solamente en nuestra sociedad la “economía” reclama una autonomía que posiblemente es sólo formal, a juzgar por el interés de conceptos tales como “economía informal” o “economías étnicas”. Las funciones económicas de las instituciones sociales no las agotan sino que las complementan.

Aún reconociendo la importancia de estas contribuciones, podemos decir que el desarrollo teórico de la antropología económica no ha sido paralelo al de las contribuciones empíricas. Los conceptos de don, de reciprocidad, de economía de prestigio, han sido aplicados pero no superados. Bajo nuestro

punto de vista, la antropología de los desastres, la ecología política, la ecología humana, representan desarrollos de la antropología económica, campos de aplicación de indudable interés, pero no renovaciones teóricas de la disciplina.

En el Capítulo I hemos defendido la idea que gran parte del desarrollo de la antropología económica puede explicarse como reacción (o aplicación) de la economía neoclásica. También sugerimos que la antropología económica debiera haber buscado en la economía institucionalista el aliado que representó Veblen, por ejemplo, en sus inicios. No somos optimistas de un desarrollo futuro paralelo de ambas disciplinas, a pesar de los intentos recientes de síntesis de algunos autores entre la economía neoclásica y la institucionalista aunque pensamos que esta cooperación permitiría mejorar nuestra comprensión de “lo económico”.

En el Capítulo II hemos estudiado la emergencia histórica de la categoría económica y como fue configurándose como una esfera separada de la conducta. Las orientaciones teóricas presentes en la antropología económica (estudiadas en el capítulo III) han permitido formular importantes teorías: los modos de integración económica, la ecología cultural, el modo de producción doméstico, entre otras. Sin embargo, estas contribuciones no han supuesto reformulaciones de la teoría de valor en el campo de la economía o de la racionalidad económica, a pesar de las dificultades crecientes de la economía neoclásica por explicar los fenómenos agrupados bajo el rótulo de “capital social”.

En el Capítulo III hemos intentado delimitar también el campo de la antropología económica. La propuesta de centrarse en la forma en que se obtienen los medios de vida (Narotzky, 1997) permite un amplio campo de aplicación de la antropología económica. Este enfoque permite identificar conductas y entramados institucionales que podemos calificar de “económicos” en un amplio abanico de tipos de sociedades, presentes y pretéritas. En el Capítulo IV hemos mostrado campos de aplicación actuales como son el de la economía informal o las economías étnicas. Pensamos

también que en nuestra sociedad el enfoque de redes sociales es útil para identificar la circulación de bienes, servicios e información tanto entre individuos como en unidades domésticas (Molina, 2001).

En la segunda parte hemos intentado sistematizar las contribuciones de la disciplina a partir de una división clásica de la material en producción, distribución y consumo.

En el Capítulo V hemos analizado los medios de producción, ecología, tecnología y trabajo, y sus características generales en la sociedad primitiva. A pesar de la escasez del trabajo, de la limitación de la tecnología y de las características del modo de producción doméstico, orientado al consumo, las sociedades estudiadas presentan en general un buen nivel de bienestar y un nivel de densidad demográfica muy por debajo de la teórica “capacidad de sustentación” del medio en relación con la tecnología utilizada. Las diferentes artes de subsistencia presentan niveles de eficiencia similares, aunque lógicamente la agricultura pone en funcionamiento una dinámica específica, al invertir la relación con el medio. La agricultura permite, además, por las razones que sean, intensificar la producción y alimentar a una población mayor, poniendo en marcha procesos de desarrollo de la complejidad cultural.

En el Capítulo VI hemos estudiado las sociedades campesinas. Hemos caracterizado estas sociedades a partir de la tipología propuesta por Wolf en sociedades campesinas “abiertas” y “cerradas”, en función de la importancia de los cultivos comerciales. En el caso de las “cerradas” suele presentarse un sistema ritual que garantiza el acceso a los medios de producción por parte de los miembros de la comunidad e interpone barreras con el sistema mayor en el que se hayan insertas.

En el Capítulo VIII hemos estudiado los fenómenos de reciprocidad, redistribución e intercambio. En el apartado de reciprocidad hemos propuesto diferenciar el aspecto material del aspecto ideológico, esto es, diferenciar la circulación diferida de bienes y servicios por una parte, de una norma moral que enfatiza el equilibrio. Así, ambos aspectos pueden coincidir

en la unidad de producción y consumo mientras que en otras ocasiones a una moral de reciprocidad pueden corresponder intercambios desiguales, o, incluso, competitivos.

En el apartado de redistribución hemos prestado atención a instituciones de la llamada economía de prestigio, preferentemente en sociedades tribales. Estas instituciones se han explicado por su carácter de impulsor de la producción del modo de producción doméstico a través de competiciones. Este aumento de la producción permite una incipiente estratificación de estas sociedades o, en el caso de sociedades de castas, crisis periódicas. La moneda primitiva está muy relacionada con este tipo de sociedades.

En el apartado de intercambio hemos estudiado la variedad de formas de comercio y de tipos de mercados, así como las economías multicéntricas. El comercio y los mercados presentan una variedad de formas institucionales, de organización geográfica y de propósitos. Así, podemos encontrarnos desde sociedades sin mercados a sociedades con mercados periféricos o sistemas regionales de mercados jerarquizados.

El capítulo VIII , dedicado a la moneda primitiva, presenta la propuesta de considerar los objetos monetarios más allá de la esfera económica y considerar sus funciones de control al acceso a las posiciones de prestigio en la sociedad, además de políticas y religiosas. Una rica etnografía ha sido presentada.

Por último, en el Capítulo IX hemos estudiado la dimensión social del consumo y el lugar que éste ocupa en el proceso económico. Compartimos la idea que el consumo no ha recibido la atención necesaria hasta fechas recientes y que a través del estudio de su organización se muestran las relaciones de dominación de nuestra sociedad. Hemos presentado la hipótesis de la clase ociosa y el consumo ostensible de Veblen, y la correlación entre gusto, estilo de vida y clase social presentada por Bourdieu.

Hasta aquí, un breve repaso de los temas más destacados. Qué espera a la antropología económica en el futuro probablemente es una cuestión que no puede separarse del futuro de la antropología en general.

BIBLIOGRAFÍA

Acheson, James M. (1994). *Anthropology and Institutional Economics*. University Press of America.

Adler-Lomnitz, Larissa (1975). *Cómo sobreviven los marginados*. Madrid: Siglo XXI.

- (2001). "Reciprocity as a central form of exchange in complex societies: the case of the informal economy in Latin America and former communist societies", European Science Foundation - SCSS Exploratory Workshop "Reciprocity as a Human Resource". Barcelona 12-15 de Septiembre.

Ambrosini, M. (1998). "Intereses ocultos: la incorporación de los inmigrantes a la economía informal", *Migraciones*, 4 (111-151).

Amin, Samir (1976). *Unequal Development*. Sussex: Harvester Press.

Appadurai, Arjun (ed.) (1986). *The social life of things. Commodities in cultural perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

Aristóteles (1999). *Política*. Madrid: Editorial Gredos.

Armstrong, W.E. (1928). *Rossel Island. An Ethnological Study*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ashby, Gene (1989). *Some Things of Value ... Micronesian Customs and Beliefs*. Eugene: Rainy Day Press.

Balée, William (1989). "La cultura dels boscos de l'Amazònia", *Avenços en botànica econòmica* 7: 1-21.

Baran, Paul N. (1957). *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.

Barber, William J. (1992). *Historia del pensamiento económico [A History of Economic Thought, 1967]*. Madrid: Alianza Universidad.

Baran, Paul N. (1957). *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.

Barth, Fredrik (1981). "Pautas de utilización de la tierra por las tribus migratorias de persia meridional [1959]" en Llobera, J.R. (ed.). *Antropología económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

- "Economic Spheres in Darfur" en Raymond Firth (ed.), *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock Publications.
- (1975). *Ritual and Knowledge among the Baktaman of New Guinea*. New Haven: Yale University Press.

Bartra, Roger (1996). *El salvaje en el espejo*. Barcelona: Ediciones Destino, S.A.

Becker, Gary S. (1964). *Human capital. A theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: Columbia University Press.

- (1981). *Tratado sobre la familia [Treatise on the Family, 1981]*. Madrid: Alianza Universidad.

Begossi, Alpina (1998). "Resilience and neo-traditional populations" en Berkes, Fikret; Folke, Carl (eds.), *Linking Social and Ecological Systems. Management Practices and Social Mechanisms for Building Resilience*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bell, Daniel (1992). *Las contradicciones culturales del capitalismo [The Cultural Contradictions of Capitalism, 1977]*. Madrid: Alianza Universidad.

Bennet, J. W. (1969). *Northen Plainsmen*. Chicago: Aldine.

- (1976). *The Ecological Transition*. New York: Pergamon.

Berkes, Fikret; Folke, Carl (eds.) (1998). *Linking Social and Ecological Systems. Management Practices and Social Mechanisms for Building Resilience*. Cambridge: Cambridge University Press.

Boeke, J.H. (1942). *The Structure of Netherlands Indian Economy*. New York: Institute of Pacific Relations.

- (1946). *The Evolution of The Netherlands Indies Economy*. New York: Institute of Pacific Relations.

Bohannan, Paul; Dalton, George (1965). *Markets in Africa. Eight subsistence economies in transition*. New York: Doubleday Anchor.

Bonacich, E. (1973). "A theory of middleman minorities", *American Sociological Review*, 88 (583-594).

Bonacich, Edna y Appelbaum, Richard P. (2000). *Behind The Label. Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*. Berkeley: University of California Press.

Bourdieu, Pierre (1996). *Cosas Dichas [Choses dites, 1987]*. Barcelona: Gedisa.

- (1988). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto [La Distinction, 1979]*. Madrid: Taurus.

Bretón, Víctor; García, Francisco y Albert Roca (eds.) (1999). *Los límites del desarrollo. Modelos "rotos" y modelos "por construir" en América Latina y África*. Barcelona: Icaria Editorial.

Burling, Robbins (1976) "Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica" en Godelier, M. (ed.), *Antropología y economía [Un domaine contesté: l'anthropologie économique, 1974]*. Barcelona: Anagrama.

Cancian, Frank (1989). "Economic Behavior in Peasant Communities", en Plattner, S. (ed.), *Economic Anthropology*. Standford: Standford University Press.

Cardoso, Fernando Enrique; Faletto, Enzo (1971). *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*. México: Siglo XXI.

Carneiro, Robert L. (1960). "Slash and Burn Agriculture: A Closer Look at its Implications for Settlement Patterns" en Wallace, A.F.C., (ed.), *Men and Cultures: Selected Papers of the Fifth International Congress of Anthropological and Ethnological Sciences*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.

- (1979). "A Theory of the Origin of the State", *Science*, 169 (733 y ss.).

- (2000). *The Muse of History and The Science of Culture*. New York: Kluwer Academic.

Carrasco, P. y Broda, C. (eds.) (1980). *La Economía del México prehispánico*. México: Nueva Imagen.

Casaverde, Juvenal (1981). "El trueque en la economía pastoril" [*Pastores de Puna*, 1977] en Llobera, J.R., *Antropología Económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

Castells, M.; Portes, A. (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy" a Portes, A.; Castells M. y Benton, L.A., eds. (1989). *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press (11-37).

Castells, Manuel (1997). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol 1. La sociedad red* [*The Information Age: Economy, Society and Culture. The Rise of the Network Society, Vol. I*, 1996]. Madrid: Alianza Editorial.

- (1998). *La era de la información. Economía sociedad y cultura. Vol. 2 El poder de la identidad* [*The Power of Identity, The Information Age: Economy, Society and Culture, Vol. II*, 1997]. Madrid: Alianza Editorial.
- (1998). *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. Vol 3. Fin de milenio* [*The Rise of the Network Society: Economy, Society and Culture. End of Millenium, Vol. III*, 1996]. Madrid: Alianza Editorial.

Chagnon, Napoleon A. (1977). *Yanomamö the fierce people*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

Chayanov, Alexander V. (1974). *La organización de la unidad económica campesina* [1925]. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Childe, Gordon V. (1988). *Los Orígenes de la civilización* [*Man Makes Himself*, 1936]. México: FCE.

Christaller, W. (1966). *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

Claval, Paul (1974). *Evolución de la geografía humana [Essai sur l'évolution de la géographie humaine, 1974]*. Barcelona: Oikos-tau

Codere, Helen (1968). "Money-Exchange Systems and a Theory of Money", *Man* 3(4), 557-577.

Commons, John R. (1934). *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. New York: The Macmillan Company.

Conklin, Harold C. (1954). "An Ethnoecological Approach to Shifting Agriculture", *Transactions of the New York Academy of Sciences* 17 (2) (133-142).

Contreras, Jesús; Martínez-Veiga, Ubaldo; Moreno, Isidoro; Prat, Joan (eds.) (1991). *Antropología de los Pueblos de España*. Madrid: Taurus Universitaria.

Daltabuit, Magalí (1988). *Ecología humana en una comunidad de Morelos*. México D.F.: UNAM.

Dalton, George (1965). "Primitive Money", *American Anthropologist*, 67 (44-65).

Díez, Fernando (2001). *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna del trabajo*. Barcelona: Península.

Dobb, Maurice (1975). *Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith. Ideología y teoría económica [Theories of value and distribution since Adam Smith, 1973]*. Madrid: Siglo XXI.

Dole, R. y Carneiro, R. eds. (1960). *Essays in the Science of Culture*. New York: Random House.

Douglas, Mary (1981). "Los lele: resistencia al cambio" [1962] en Llobera, J.R., *Antropología Económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

- (1974) "El racionamiento primitivo" en Firth *Temas de antropología económica [Themes in Economic Anthropology, 1967]*. México: FCE.

Douglas, Mary & Isherwood, Baron (1979). *The World of Goods. Towards an Anthropology of Consumption*. New York: Basic Books.

Dobrowolski, Kamizierz (1979). "Peasant Traditional Culture [1958]", en Shanin, Teodor, *Peasants and Peasant Societies*. Harmondsworth: Penguin Books.

Dumont, Louis (1982). *Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica [Homo aqualis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique, 1977]*. Madrid: Taurus.

-(1987). *Ensayos sobre el individualismo. Una perspectiva antropológica sobre la ideología moderna [Essais sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'ideologie moderne, 1983]*. Madrid: Alianza Universidad.

Dyson Hudson, N. Y R. (1969). "Subsistence Herding in Uganda", *Scientific American* 220.

Eickelman, Dale F. (1981). *The Middle East. An Anthropological Approach*. London: Prentice-Hall.

Einzig, Paul (1949). *Primitive Money. In its Ethnological, Historial and Economic Aspects*. Glasgow: Pergamon Press.

Eliade, Mircea (1974). *Herreros y alquimistas [Forgerons et alchimistes, 1956]*. Madrid: Alianza Editorial.

Ellen, Roy, Parkes, Peter & Bicker, Alan (2000). *Indigenous Environmental Knowledge and its Transformations. Critical Anthropological Perspectives*. Amsterdam: Harwood Academic Publishers.

Engels, Friedrich (1970). *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado [1884]*. Madrid: Editorial Fundamentos.

Evers, Hans-Dieter; Schrader, Heiko (1994). *The Moral economy of trade ethnicity and developing markets*. London: Routledge.

Fine, Ben; Leopold, Ellen (1993). *The World of Consumption*. New York: Routledge.

Firth, Raymond (1936). *We, The Tikopia. A sociological Study of Kinship in Primitive Polynesia*. Boston: Beacon Press.

Firth, Raymond (1965). *Primitive Polynesian Economy* [1939]. London: Routledge & Kegan Paul.

Firth, Raymond (1959). *Social Change in Tikopia. Re-study of a Polynesian Community after a Generation*. London: George Allen & Unwin Ltd.

Firth, Raymond (1951). *Elements of Social Organization*. London: Tavistock Publications.

- (1966). *Malay Fishermen. Their Peasant Economy*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.

- (1974). *Temas de antropología económica [Themes in Economic Anthropology, 1967]*. México: FCE.

Firth, Raymond & Yamey, B.S. (1964). *Capital, Savings, and Credit in Peasant Societies*. Chicago: Aldine Atherton.

Foster, George M. (1962). *Traditional cultures: and the impact of technological change*. New York: Harper & Row.

- (1972). *Tzintzuntzan. Los campesinos mexicanos en un mundo en cambio [Tzintzuntzan, Mexican Peasants in a Changing World, 1967]*. México: FCE.

Fowler, C.S.; Leland, J. (1967). "Some Northern Paiute Native Categories", *Ethnology*, 6 (381-404).

Frake, Charles (1961). "Cultural Ecology and Ethnography", *American Anthropologist*, 64(1) (53-59)

Frank, André Gunder (1970). *El desarrollo del subdesarrollo [The Development of Underdevelopment, 1966]*. Buenos Aires: Editorial Signos.

- (1971). *Lumpen-bourgeoisie et lumpen-développement*. Paris: François Maspero.

- (1979). *La crisis mundial*. Barcelona: Bruguera.

- Fried, M. (1967). *The Evolution of Political Society*. New York: McGraw-Hill.
- Galbraith, John Kenneth (1968). *El nuevo estado industrial [The New Industrial State, 1967]*. Barcelona: Ariel.
- (1985). *La sociedad opulenta [The Affluent Society, 1958]*. Barcelona: Ariel.
 - (2000). *La cultura de la satisfacción [The Culture of the Contentment, 1992]*. Barcelona: Ariel.
- Geertz, Clifford (1963). *Agricultural Involution. The Process of Ecological Change*. Berkeley: University of California Press.
- Giarini, Orio y Patrick M. Liedtke (1996). *El dilema del empleo. El futuro del trabajo. Informe al Club de Roma*. Bilbao: The Club of Roma.
- Godelier, Maurice (1974). *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. Madrid: Editorial Siglo XXI.
- (1976). *Antropología y economía [Un domaine contesté: l'anthropologie économique, 1974]*. Barcelona: Anagrama.
 - (1986). *La producción de los Grandes hombres. Poder y dominación masculina entre los baruya de Nueva Guinea [La Production des grands hommes. Pouvoir et domination masculine chez les Baruya de Nouvelle-Guinée, 1982]*. Madrid: Akal Universitaria.
 - (1998). *El enigma del don [L'énigme du don, 1996]*. Barcelona: Paidós.
- Goodfellow, D.M. (1939). *Principles of Economic Sociology. The Economics of Primitive Life as Illustrated from the Bantu Peoples of South and East Africa*. Philadelphia: P. Blakinton's Son&Co., Inc.
- Goody, Jack (1968). *Literacy in Traditional Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1982). *Cooking, Cuisine and Class. A Study in Comparative Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gouldner, Alvin W. (1960). "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement", *American Sociological Review* 25 (161-178), April.

Granovetter, Mark (1985). "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91 (3) (481-510).

- (1992). "Problems of Explanation in Economic sociology" en Nohria and Eccles (eds.), *Networks and Organizations*. Boston: Harvard University Press..

Gray, Robert F. (1965). "The Sonjo -A marketless community" en Bohannan, Paul & Dalton, George (eds.). *Markets in Africa. Eight subsistence economies in transition*. New York: Doubleday Anchor.

Gregory, Chris A. (1997). "Beyond Gifts and Commodities" en *Savage Money. The Anthropology and Politics of Commodity Exchange*. Amsterdam: Harwood Academic Publishers.

Grierson, Phillip (1978). "The Origins of Money" en Dalton, George (ed): *Research in Economic Anthropology*. Vol. 1. Jai Press Inc., Greenwich (1-36).

Gudeman, Stephen (2001). *The Anthropology of Economy*. Oxford: Blackwell Publishers.

Ferrater Mora, J. (1994). *Diccionario de filosofía*. Barcelona: Ariel.

Frank, André Gunder (1970). *El desarrollo del subdesarrollo [The Development of Underdevelopment, 1966]*. Buenos Aires: Editorial Signos.

Hardesty, Donald L. (1979). *Antropología ecológica [Ecological Anthropology, 1977]*. Barcelona: Edicions Bellaterra.

Harner, Michael J. (1977). "The Ecological Basis for Aztec Sacrifice", *American Ethnologist*, 4 (117-135).

Harris, Marvin (1985). "La Naturaleza de la Cultura" en *Introducción a la Antropología General [Culture, people, Nature. An Introduction to general Anthropology, 1985]*. Madrid: Alianza Editorial.

- (1998). *Introducción a la Antropología General* [Culture, people, Nature. An Introduction to general Anhtropology, 1988]. Madrid: Alianza Editorial.
- (1982). *El materialismo cultural como estrategia de investigación* [1979]. Madrid: Alianza.
- (1987). *El desarrollo de la teoría antropológica. Una historia de las teorías de la cultura* [The rise of anthropogical theory. A history of theories of culture, 1968]. Madrid: Siglo XXI.

Herskovits, Melville J. (1954). *Antropología económica. Estudio de economía comparada* [Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics, 1952]. México: FCE.

Herranz, Y. (1998). "La inmigración latinoamericana en distintos contextos de recepción", *Migraciones*, 3 (31-51).

- (2000). "Inmigración e incorporación laboral", *Migraciones*, 8 (127-163).

Inglehart, Ronald (1977). *The Silent Revolution*. Princeton: Princeton University Press.

- (1991). *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas* [Culture Shift. In Advanced Industrial Society, 1990]. Madrid: CIS.

Jevons, W.S. (1875). *Money and the Mechanisms of Exchange*. London: Kegan Paul, Trech, Trübner & Co.

- (1998). *La Teoría de la economía política* [The Theory of political economy, 1871]. Madrid: Pirámide

Kaplan, David (1976). "La controversia formalistas-substantivistas de la antropología económica: reflexiones sobre sus amplias implicaciones" en Godelier, M. (ed.), *Antropología y economía*. Anagrama, Barcelona.

Kearney, Michael (1996). *Reconceptualizing the Peasantry. Anthropology in Global Perspective*. Boulder, Colorado: Westview Press, Inc.

Keen, Ian (1994). *Knowledge and Secrecy in an Aboriginal Religion. Yolngu of North-East Arnhem Land*. Oxford: Clarendon Press.

Keynes, John Maynard (1997). La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero [*The General Theory of Employment Interest and Money*, 1936]. México: FCE.

Klein, Philip A. (1994). *Beyond Dissent. Essays in Institutional Economics*. Armond, NY: M.E. Sharpe.

Knight, *The Journal of Political Economy*, Abril de 1941 (vol. XIX).

Korsh, Karl (1981). *Karl Marx* [1967]. Barcelona: Ariel.

Leach, Jerry; Leach, Edmund (1983). *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Leclair, Edward E., jr. (1976), "Teoría económica y antropología económica" en Godelier, M. (ed.), *Antropología y economía* [*Un domaine contesté: l'anthropologie économique*, 1974]. Barcelona: Anagrama.

Lee, Richard B. (1981). "La subsistencia de los bosquimanos !Kung: un análisis de inpu-output [*Ecological Essays:Proceedings of the Conference on Cultural Ecology*, 1966] en Llobera, J.R. (ed.): *Antropología económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

- (1979). *The Kung San : Men, Women, and Work in a Foraging Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lee, Richard B.; Daly, Richard (eds.) (1999). *The Cambridge Encyclopedia of Hunters and Gatherers*. Cambridge: Cambridge University Press.

Leroi-Gourhan, André (1988). *El hombre y la materia (evolución y técnica I)* [*Évolution et Techniques 1. L'Homme et la Matière*, 1945]. Madrid: Taurus.

- (1989). *El medio y la técnica (evolución y técnica II)* [*Évolution et Techniques 2. Milieu et Techniques*, 1945]. Madrid: Taurus.

Lévi-Strauss, Claude (1961). *Antropología Estructural* [*Anthropologie Structurale*, 1958]. Buenos Aires: EUDEBA.

Lewis, Oscar (1985). *Antropología de la pobreza. Cinco Familias [Five Families (Mexican Case Studies in the Culture of Poverty), 1959]*. México: FCE.

Light, I.(1972). *Ethnic Enterprise in America. Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press.

Light, I y Bonacich, E. (1988). *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982*. Berkeley: University of California Press.

Light, Ivan y Gold, Steven J. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.

Malinowski, Bronislaw (1977). *El cultivo de la tierra y los ritos agrícolas en las islas Tobriand. Los Jardines de Coral y su magia. [Coral Gardens and their Magic. Soil-tilling and agricultural rites in the Tobriand Islands, 1935]*. Barcelona: Labor Universitaria.

- (1976). "La economía primitiva de los isleños de trobriand" en Godelier, Maurice (ed.), *Antropología y Economía [Un domaine contesté: l'anthropologie économique. 1974]*. Barcelona: Anagrama.

Malthus, Thomas Robert (1951). *Ensayo sobre el principio de la población [Essay on the Principle of Population as It Affects the Future Improvement of Society, with Remarks on the Speculations of Mr. Godwin, M. Condorcet, and Other Wirters, 1798]*. México: FCE.

Martínez Alier, Joan (1992). *De la economía ecológica al ecologismo popular*. Barcelona:Icaria

Martínez Veiga, Ubaldo (1978). *Antropología ecológica*. Adara: La Coruña.

- (1985) *La ecología cultural de una población de agricultores*. Barcelona: Mitre.
- (1989). *Antropología económica. Conceptos, teorías, debates*. Barcelona: Icaria.
- (1997). *La integración social de los inmigrantes extranjeros en España*. Madrid: Editorial Trotta.

- (2001). "Inmigrant labor: policies, civil rights, violence and the labor market: El Ejido (Almería, Spain)", *Endoxa*, 15 (129-135).

Mauss, Marcel (1979). "Ensayo sobre los dones, motivo y forma del cambio en las sociedades primitivas [1924]" en *Sociología y antropología*. Madrid: Tecnos.

Mcluhan, Marshall (1998). *La Galaxia Gutemberg. Génesis del homo typographicus* [*The Gutemberg Galaxy*, 1962]. Barcelona: Círculo de lectores.

Marshall, Alfred (1961) *Principles of Economics* [1890]. London: McMillan.

Marten, Gerald G. (2001). *Human Ecology. Basic Concepts for Sustainable Development*. London: Earthscan Publications Ltd.

Marx, Karl (1990). *El capital*. [*Das Capital. Kritik der politischen Ökonomie 1867-1910*]. Barcelona: Edicions 62-Diputacio de Barcelona

- (1970). *Contribución a la crítica de la economía política* [*Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie*, 1857]. Madrid: Alberto Corazón Ed.

Marx, Karl y Engels, Friedrich (1972). *Manifiesto del Partido Comunista* [1848]. México: Ediciones Roca.

Mauss, Marcel (1979). "Ensayo sobre los dones, motivo y forma del cambio en las sociedades primitivas [1924]" en *Sociología y antropología*. Madrid: Tecnos.

Meillassoux, Claude (1964). *Anthropologie économique des gouro de Côte d'Ivoire. De l'économie de subsistance à l'agriculture commerciale*. La Haye : Mouton & Co. and École Pratique des Hautes Études.

- (1987). *Mujeres, graneros y capitales. Economía doméstica y capitalismo* [*Femmes, greniers, capitaux*. 1975]. Madrid : Siglo XXI.

Menger, Carl (1981). *Principios de la doctrina de la economía política* [1871]. Barcelona: Orbis.

- (1883) *Estudios sobre los métodos de las ciencias sociales (Untersuchungen ubre die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere).*

Miller, Daniel (1995). "Consumption and commodities", *Annual Review Anthropology*, 24, 141-161.

- (1995). Miller, Daniel (ed.) (1995). *Acknowledging Comsuption. A Review of New Studies.* New York: Routledge.

Mingione, Enzo (1993). *Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma del mercado [Fragmented Societies. A Sociology of Economic Life beyond the Market Paradigm, 1991].* Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Mintz, Sidney W. (1985). *Sweetness and Power. The Place of Sugar in Modern History.* New York: Viking Penguin Inc.

Molina, José Luis y Alaba Alayo i Gil (2002). "Reciprocidad hoy: la red de unidades domésticas y servicios públicos en dos colectivos de Vic (Barcelona), *Endoxa* 15 (165-182).

Moore, John H. (ed.) (1993). *The Political Economy of North American Indians.* Norman and London: University of Oklahoma Press.

Morán, Emilio F. (1993). *La ecología humana de los pueblos de la Amazonia [A ecología humana das populações da Amazônia, 1990].* México: FCE.

Murra, John V. (1980). *La organización económica del estado inca [The Economic Organization of the Inka State , 1956].* México: Siglo XXI.

Narotzky, Susana (1988). *Trabajar en familia mujeres, hogares y talleres.* Valencia: Alfons el Magnànim.

- (1997). *New Directions in Economic Anthropology.* Anthropology, Culture & Society. London: Pluto Press.

Nash, Manning (1966). *Primitive and Peasant Economic Systems.* San Francisco: Chandler Publishing Company.

- (1967). "Market and Indian Peasant Economies" en Shanin, Teodor, *Peasants and Peasant Societies*. Harmondsworth: Penguin Books.

North, Douglass Cecil (1994). *Instituciones, cambio institucional y desempeño Económico*. México: FCE.

Nugent, Stephen (1993). *Amazonian Cabloco Society. An Essay on Invisibility and Peasant Economy*. Oxford: Berg Publishers.

Odum, H. T. (1971). *Environment, Power, and Society*. New York: John Wiley & Sons.

Oliver-Smith, Anthony (1999). *The Angry Earth. Disaster in Anthropological Perspective*. New York: Routledge.

Ong, Walter, J. (1987). *Oralidad y escritura. Tecnología de la palabra. [Orality and literacy the technologizing of the word, 1982]*. México: FCE.

Ortega Carpio, M^a Luz (1994). *Las ONGD y la crisis del desarrollo. Un análisis de la cooperación con Centroamérica*. Madrid: IEPALA, Publicaciones ETEA.

Ortiz, Sutti Reissig (1967). "La estructura de la toma de decisiones entre los indios de Colombia" en Firth, Raymond (ed.), *Temas de antropología económica [Themes in Economic Anthropology]*. México: FCE.

- (1973). *Uncertainties in Peasant Farming. A Colombian Case*. New York: The Athlone Press.

Parry, J.; Bloch, M. (1989). *Money and the morality of exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Palerm, Àngel (1990). *México prehispánico. Ensayos sobre evolución y ecología*. México: Consejo Nacional para la Cultura y Las Artes.

Pahl, R.E. (1991). *Divisiones del trabajo [Divisions of Labour, 1984]*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad social.

Piddocke, Stuart (1981). "El sistema de potlach de los kwakiutl del sur: una nueva perspectiva [*Southwestern Journal of Anthropology*, 1960]" en

Llobera, J.R., *Antropología Económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

Piore, M.J. (1971). "The Dual Labor Market. Theory and Implications", en D. M. Gordon (ed.), *Problems in Political Economy: An Urban perspective*. Lexington: DC Heath.

Piore, M y Sabel, Ch. (1990). *La segunda ruptura industrial [The Second Industrial Divide, 1984]*. Madrid: Alianza Editorial.

Plattner, Stuart (ed.) (1985). *Markets and Marketing*. Boston: Society for Economic Anthropology.

- (1989). *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.

Polanyi, Karl (1992). *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo [The Great Transformation. The Political and Economic Origins of our Time, 1944]*. México: FCE.

- (1976). "La economía como actividad institucionalizada" en Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad M.; Pearson, Harry W., *Comercio y mercado en los imperios antiguos [Trade and Market in the Early Empires, 1957]*. Barcelona: Labor.

- (1977). *The livelihood of man*. New York: Academic Press.

Portes, Alejandro; Bach, Robert D. (1985). *Latin Journey. Cuban and Mexican Immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.

Portes, A.; Manning, R. (1986). "The Immigrant Enclave: Theory and Examples", en J. Nagel y T. Olzak (eds.), *Competitive Ethnic Relations*. Orlando: Academic Press.

Portes, A.; Jensen, L. (1987). "What's an ethnic enclave? The case for conceptual clarity", *American Sociological Review*, vol. 52, núm 6. (768-771).

Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren A. Benton, eds. (1989). *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Portes, Alejandro y Alex Stepick (1994). *City on the Edge. The Transformation of Miami*. Berkeley: University of California Press.

Portes, Alejandro (1996). "La mundialización por le bas. L'émergence des communautés transnationales", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 129 (16-25).

Rappaport, Roy A. (1987). *Cerdos para los antepasados. El ritual en la ecología de un pueblo en Nueva Guinea [Pigs for the ancestors. Ritual in the ecology of a New Guinea people, 1968]*. Madrid: Editorial Siglo XXI.

Rasmussen, Knud (1932). *Entre tribus de esquimales desconocidas*. Madrid: Ediciones Iberia

Redfield, Robert (1956). *Peasant Society and Culture*. Chicago: The University of Chicago Press.

- (1959). *The Folk culture of Yucatan*. Chicago: Chicago University Press.
- (1960). *The Little Community and Peasant Society and Culture*. Chicago: Phoenix Books.
- (1966). *El mundo primitivo y sus transformaciones [The Primitive World and Its Transformations, 1953]*. México: FCE.

Redfield, Robert; Villa Rojas, Alfonso (1962). *Chan Kom a Maya village that chose progress*. Chicago: The University of Chicago Press.

Rey, P. P. (1971). *Colonialisme, Neocolonialisme et Transition aur Capitalisme*. Paris: Maspero.

Ricardo, David Ricardo, David (1959). *Principios de economía política y tributación [Principles of Political Economy and Taxation, 1817]*. México: FCE.

Rifkin, Jeremy (1996). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era [The end of work. The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era, 1994]*. Barcelona: Paidós.

- (2000). *La era del acceso. La revolución de la nueva economía* [*The Age of Access, 2000*]. Barcelona: Paidós.

Ritzenthaler, Robert E. (1954). *Native Money of Palau*. Milwaukee: Milwaukee Public Museum.

Ritzer, George (1996). *The McDonaldization of Society. An Investigation into the Changing Character of Contemporary Social Life*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.

Ritzer, George; Ovadia, Seth (2000). "The Process of McDonaldization Is Not Uniform, nor Are Its Settings, Consumers, or the Consumption of Its Goods and Services" en Gottdiener, Mark (ed.) *New forms of Consumption. Consumers, Culture, and Commodification*. Lanham: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.

Robbins, Lionel (1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica* [*Essay on the Nature and Significance of Economic Science, 1932*]. México: FCE.

Romney, A. Kimball; Susan C. Weller and William H. Batchelder (1986). "Culture as Consensus: A Theory of Culture and Informant Accuracy", *American Anthropologist*, 88 (313-336).

Roseberry, William (1989). "Peasants and the World" en Plattner, Stuart (ed.), *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.

Rosman, Abraham; Rubel, Paula (1971). *Feasting with mine Enemy: Rank and Exchange among Northwest Coast Societies*. New York: Columbia University Press.

Rostow, Walter W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sahlins, M. (1972). *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine Pub.

- (1977). *Las sociedades tribales* [*Tribesmen, 1972*]. Barcelona: Labor.

Sempere, Joaquim (1992). *L'Explosió de les necessitats*. Barcelona: Edicions 62.

Schumpeter, Joseph A. (1995). *Historia del anàlisis econòmic* [*History of Economics Analysis*, 1954]. Barcelona: Ariel.

- (1976). *Capitalism, Socialism and Democracy* [1942]. New York: Harper and Row.

Sanz Casas, Gonzalo (2001). "Las asociaciones de banco de tiempo: entre la reciprocidad y el mercado", *Endoxa*, 15.

Service, Elman R., (1973). *Los cazadores* [*The Hunters*, 1966]. Barcelona, Labor.

- (1990). *Los orígenes del Estado y de la civilización. El proceso de la evolución cultural* [*Origins of the State and civilization. The Process of Cultural Evolution*, 1975]. Madrid: Alianza Editorial.

Silberbauer, G. (1983). *Cazadores del desierto. Cazadores y habitat en el desierto del Kalahari* [*Hunter and Habitat in the Central Kalahari Desert*, 1981]. Barcelona: Editorial Mitre.

Skinner, G. William (1985). "Rural Marketing in China: Revival and Reappraisal" en Plattner, Stuart (ed.), *Markets and Marketing*. Boston: Society for Economic Anthropology (7-47).

Smith, Carol A. (1974). "Economics of Marketing Systems: Models from Economic Geography", *Annual Review of Anthropology* 3 (167-201).

- (1975). "Production in Western Guatemala: A Test of von Thünen and Boserup" en Plattner, Stuart (ed.) *Formal Methods in Economic Anthropology*. Washington: American Anthropological Association.
- (1976). *Regional Analysis. Volume I. Economic Systems*. New York: Academic Press Inc.
- (ed.) (1976). *Regional analysis. Volume II. Social Systems*. New York, Academic Press Inc.

- (1985). "How to count onions: Methods for a Regional Analysis of Marketing" en Plattner, Stuart (ed.), *Markets and Marketing*. Boston: Society for Economic Anthropology (49-77).

Smith, Sheldon; Reeves, Ed (ed.) (1989). *Human Systems Ecology. Studies in the Integration of Political Economy, Adaptation, and Socionatural Regions*. San Francisco: Westview Press.

Steward, Julian Haynes (1946-1950). *Handbook of the South American Indians*. Washington: Bureau of American Ethnology.

- (1955). *Theory of Culture Change: The Methodology of Multilinear Evolution*. Urbana: University of Illinois Press.
- (1956). *The People of Puerto Rico: A Study in Social Anthropology*. Urbana: University of Illinois Press.

Steward, Julian Haynes; Faron, L.C. (1959). *Native People of South America*. New York: McGraw-Hill.

Strathern, A. (1971). *The Rope of Moka. Big-men and Ceremonial Exchange in Mount Hagen, New Guinea*. Cambridge: Cambridge University Press.

Strathern, Marilyn (1975). *The Gender of the Gift. Problems with Women and Problems with Society in Melanesia*. Berkeley: University of California Press.

Steuart, James (1767). *An Inquiry into the Principles of Political Economy*. London: A. Millar and T. Cadell.

Sweezy, Paul M. (1979). *Teoría del desarrollo capitalista [The Theory of Capitalist Development. Principles of Marxian Political Economy, 1942]*. México: FCE.

Thurnwald, Richard (1932). *Economics in Primitive Communities*. London: International Institute of African Languages and Cultures (Oxford University Press).

Toulmin, Stephen (2001). *Cosmópolis. El trasfondo de la modernidad [Cosmopolis: The Hidden Agenda of Modernity, 1990]*. Barcelona: Península.

Valdés del Toro, Ramón (1976). "Ecología y trabajo en un concejo del occidente astur", en Lisón de Tolosana, Carmelo, *Temas de antropología española*. Madrid: Akal.

- (1977) *Las Artes de subsistencia una aproximación tecnológica y ecológica al estudio de la sociedad primitiva*. La Coruña: Adara.
- (1999). *Notas de clase de Antropología de las instituciones económicas. Curso 1999-2000*. Manuscrito

Valdés, Ramón y Valdés, María (1989). "Instituciones sociales", *Perspectiva Social*, No. 27.

Vayda, A (1961). "Expansion and warfare among Swidden agriculturalists", *American Anthropologists*, 63 (346-358).

- (1976). *Warfare in Ecological Perspective*. New York: Plenum.

Veblen, Thorstein (1992). *Teoría de la clase ociosa [The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions, 1899]*. México: FCE.

- (1965). *The Engineers and the Price System [1921]*. New York: AMK.

Viljoen, Stephan (1936). *The Economics of Primitive Peoples*. London: P.S. King & Son, Ltd.

Viola, Andreu (2000). *Antropología del desarrollo. Teorías y estudios etnográficos en América Latina*. Barcelona: Paidós.

Weiner, Annete (1976). *Women of Value, Men of Renown: New Perspectives in Tobriand Exchange*. Austin: University of Texas Press.

- (1992). *Inalienable Possessions: The Paradox of Keeping-while-Giving*. Berkeley: University of California Press.

Weber, Max (1969). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva [Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriss der Verstehenden Soziologie, 1922]*. México: FCE.

- (1979). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo [Protestantische ethik, 1904-1905]*. Barcelona: Península.

Wallerstein, Immanuel (1991). *El moderno sistema mundial. I: La agricultura y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI* [The modern world-system. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-economy in the Sixteenth Century, 1974]. México: Siglo XXI.

Wilk, Richard R. (1997). *Household Ecology. Economic Change and Domestic Life among the Kekchi Maya in Belize*. Illinois: Northern Illinois University Press.

Wilson, K.; Portes, A. (1980). "Immigrants Enclaves: An Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", *American Journal of Sociology*, 86 (295-319).

Williamson, Oliver E. (1985). *The Economics Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Wittfogel, Karl A. (1957). *Oriental Despotism. A Comparative Study of Total Power*. New Haven: Yale University Press.

Wolf, Eric R. (1981). "Comunidades corporativas cerradas de campesinos en mesoamérica y Java Central [Southwestern Journal of Anthropology, vol. 13, No. 1, 1957] en Llobera, J.R. (ed.): *Antropología económica. Estudios Etnográficos*. Barcelona: Anagrama.

- (1978). *Los campesinos [Peasants, 1971]*. Barcelona: Labor.
- (1955). "Types of Latin American Peasantry: A Preliminary Discussion", *American Anthropologist* 57 (452-471).
- (1972). "Ownership and Political Ecology", *Anthropological Quarterly*, 45(3), 201-205.
- (1982). *Europe and the People without History*. Berkeley: University of California Press.