

3304, Andree Manos R.
T763e Karl Polanyi
1976
C.2

COMERCIO Y MERCADO EN LOS IMPERIOS ANTIGUOS

Dirigido por

Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg,
Harry W. Pearson



LABOR UNIVERSITARIA
Monografías

Traducción de Alberto Nicolás
Traducción de la presentación de M. Godelier por J. Martínez Alíer
Diseño cubierta: Juan Batallé

Primera edición: mayo, 1976

LOS AUTORES

CONRAD M. ARENSBERG
Profesor de Antropología
Codirector del Proyecto Interdisciplinario
Universidad de Columbia

WALTER C. NEALE
Profesor de Economía
Universidad de Yale

ROSEMARY ARNOLD
Profesor de Economía
Bernard College

A. L. OPPENHEIM
Profesor de Asiriología
Instituto Oriental
Universidad de Chicago

FRANCISCO BENET
Adjunto de Investigación
en Antropología
Proyecto Interdisciplinario
Universidad de Columbia

HARRY W. PEARSON
Profesor Auxiliar de Economía
Secretario Ejecutivo
del Proyecto Interdisciplinario
Adelphi College

ANNE C. CHAPMAN
Adjunto de Investigación
en Antropología
Proyecto Interdisciplinario
Universidad de Columbia

KARL POLANYI
Profesor honorario de Economía
1947-1953
Director del Proyecto Interdisciplinario
Universidad de Columbia

DANIEL B. FUSFELD
Profesor Auxiliar de Economía
Universidad del Estado de Michigan

TERENCE K. HOPKINS
Profesor de Sociología
Universidad de Columbia

ROBERT B. REVERE
Auxiliar de Investigación en Historia
Proyecto Interdisciplinario
Universidad de Columbia

Título de la edición original:

TRADE AND MARKET IN THE EARLY EMPIRES

© The Free Press, Corp., Nueva York, 1957

© de la presentación: Maurice Godelier, 1974

© de los derechos en lengua castellana y de la traducción:

EDITORIAL LABOR, S. A., CALABRIA, 235-239. BARCELONA-15 (1976)

Depósito Legal: B. 23665-1976

PRINTED IN SPAIN

ISBN: 84-335-1705-X

TALLERES GRÁFICOS IBERO-AMERICANOS, S. A.

SANT JOAN DESPÍ, calle H s/n (esquina Gran Capitán) - 1976

PRESENTACIÓN

La cuestión planteada es saber si las teorías desarrolladas desde comienzos del siglo XIX para explicar el funcionamiento de la economía capitalista industrial y de mercado proporcionan a los historiadores y a los antropólogos los conceptos y los métodos que necesitan para dar cuenta de las lógicas originales de funcionamiento y evolución de las múltiples formas económicas y sociales de organización estudiadas por ellos, cuya mayoría han desaparecido ya o están condenadas a desaparecer bajo el formidable efecto de erosión, de mutación o de destrucción radical, consecuencia de la dominación, hoy mundial, de ese mismo sistema capitalista.

La respuesta de Polanyi y de su grupo a esta cuestión fue negativa, pero ni la pregunta ni la respuesta eran del todo originales puesto que exactamente un siglo antes, en 1857, había aparecido otra *Contribución a la crítica de la economía política* en la que Marx no se contentaba con decir que era imposible generalizar los teoremas de la economía política a los modos de producción precapitalista, sino que, además, y más radicalmente, negaba la capacidad de la economía política de explicar la lógica profunda de ese mismo modo de producción capitalista, la naturaleza oculta de su motor esencial, la ganancia, y las condiciones sociales de la acumulación de beneficios.

Para comprender tanto las razones que llevaron a Karl Polanyi a criticar el pensamiento económico de su tiempo como los límites de esa crítica, que no llega realmente a poner en duda la validez de las teorías económicas en lo que concierne a la economía capitalista de mercado, es útil recordar algunos momentos significativos de su vida y de su obra, ayudándonos de un artículo de S. C. Humphreys. Nacido en Budapest en 1886 en el seno de la fracción radical de la burguesía húngara —que, al iniciarse este siglo, se oponía cada vez más a la dominación política y económica de la aristocracia rural magiar, pero sin ser capaz de pasar a la acción política—, Polanyi estudió Derecho

y Economía política. En esos años, en Alemania y en Europa central, la intelligentsia encontraba en la sociología y en el marxismo las teorías que le servían para analizar los problemas políticos y económicos más inmediatos, aunque tenía que buscarlas fuera de las universidades. Ya en 1922, cuando la Revolución soviética se orientaba apenas hacia el desarrollo planificado de su economía y cuando economistas liberales eminentes como Von Hayek, Michael Polanyi, Gaétan Pirou y otros le negaban toda posibilidad de progreso e incluso de supervivencia, Karl Polanyi se esforzaba en demostrar la superioridad «social y moral» de una economía socialista planificada y guiada por la «demanda social» sobre la economía de mercado y el sistema de libre empresa, para promover el desarrollo económico y social de los países atrasados de la Europa central.

En 1933 huyó del fascismo y del antisemitismo y emigró a Inglaterra, mientras los países capitalistas apenas se recobraban de la Gran Depresión. En Inglaterra enseñó historia económica intentando explicarse las causas del fascismo, de la crisis económica y de la guerra mundial. Se sintió muy próximo del socialismo británico y simpatizó con algunas de sus fracciones más utopistas, que elaboraban programas de reconstrucción de las sociedades de posguerra. En 1944 publicó en Estados Unidos, bajo el título de *The Great Transformation*, sus conclusiones sobre el nacimiento y la caída del capitalismo liberal, que le parecía estar en plena retirada ante el creciente papel del Estado. Afirmó de nuevo la superioridad de una economía planificada, guiada por el humanismo socialista: así la sociedad podría dominar de nuevo la economía en vez de ser dominada por ella, como había ocurrido a partir del siglo XIX con la economía de mercado. Según Polanyi, la economía, al organizarse totalmente sobre la base del mercado, se había separado radicalmente de otras instituciones sociales y, estableciéndose aparte, había obligado al resto de la sociedad a funcionar sometiéndose a sus propias leyes. Aquí es donde aparecen en la obra de Polanyi, en este punto de encuentro del análisis científico y la utopía, las primeras referencias a las sociedades primitivas y a las ideas de algunos antropólogos: Thurnwald, Malinowski, Radcliffe-Brown. En esas sociedades la economía no existe aparte de la sociedad, sino que por el contrario se halla «inmersa» en otras instituciones: el parentesco, la religión, etc. Además —y aquí Polanyi adopta una visión romántica de los pueblos primitivos—, esas sociedades no conocen apenas la competitividad y los conflictos sociales: están bien «integradas».

En 1947 Polanyi fue nombrado profesor de Historia económica general en la Universidad de Columbia, en Nueva York. En un violento folleto volvió a exponer las tesis desarrolladas en *The Great Transformation* contra la «obsolete market mentality». En Columbia emprendió un programa de investigación sobre los orígenes de las

instituciones económicas y, dejando de lado los problemas de las economías contemporáneas, capitalistas o socialistas, dirigió su atención cada vez más hacia la antropología y la historia antigua. Poco a poco fue formando un grupo a su alrededor con antropólogos, historiadores, sociólogos y economistas, y Polanyi orientó sus trabajos en tres direcciones: la crítica de la teoría económica, la construcción de una tipología de sistemas económicos y el origen e historia de las instituciones económicas, en particular el comercio administrado, el mercado libre, los diversos usos de la moneda, etc. Esos trabajos fueron reunidos en 1957 en *Trade and Market in the Early Empires*.

Después de 1957 Polanyi se dedicó a estudiar de nuevo la historia económica y social de Dahomey, estudios que había iniciado en 1949 y, al morir, en 1964, dejó casi terminada una monografía, *Dahomey and the Slave Trade*, que Dalton se encargó de publicar. Al mismo tiempo, fundó la revista *Co-Existence*, donde volvió a ocuparse de los problemas de la economía planificada, mediante la cual buscaba —junto con su discípulo Paul Medow, economista y matemático— un diálogo con los economistas de los países socialistas y un debate sobre el humanismo socialista.

Así pues, para Polanyi la tarea era «no el rechazar el análisis económico, sino el fijar sus límites institucionales e históricos [...] y el superar esos límites dentro de una teoría general de la organización económica». La fórmula es bien clara. Por «análisis económico» entendía el corpus de teorías económicas enseñadas en las universidades, dejando pues el marxismo de lado ya que le parecía una concepción errónea del valor y de los precios. No puso, pues, en duda el carácter científico de ese corpus teórico que es el neomarginalismo contemporáneo. Lo que negó fue que esas teorías pudieran aplicarse fuera del contexto institucional e histórico particular de las economías de mercado generalizado: resultaba inútil y absurdo utilizar esas teorías fuera de ese contexto, para interpretar el funcionamiento de economías premercantiles o incluso para interpretar el funcionamiento de los mecanismos de mercado que pudieran existir en sociedades cuya economía estaba ligada sobre todo a mecanismos que no eran de mercado. Esas teorías económicas, que carecen de aplicabilidad general, no pueden dar los fundamentos de una teoría general de las instituciones económicas. Tal teoría no puede ser otra cosa que una teoría comparativa, y una teoría comparativa debe tomar sus materiales y sus modelos de los historiadores y de los antropólogos. En realidad, esas dos disciplinas no tienen el mismo valor a los ojos de Polanyi porque, para él, la antropología está llamada a proporcionar a la historia, en último término, los modelos que el historiador necesita para dar cuenta del funcionamiento original de las instituciones antiguas y de su evolución. Así pues, no sólo la antropología proporciona los

modelos clave de la historia, sino que la antropología y la historia están destinadas a fundirse en una nueva disciplina, la antropología económica, llamada a ser a la vez una teoría general de la economía y una historia comparada de las instituciones económicas de la humanidad.

Es fácil ver que Polanyi y su grupo chocaron frontalmente con una densa red de escuelas y de ideas. Las discusiones y las peleas en esos varios frentes iban a prolongarse hasta nuestros días, en las páginas de las revistas y de los libros; aunque los protagonistas no estén aún dispuestos al desarme, muchos espectadores creen hoy que esos combates están superados o en un callejón sin salida. Los primeros que se sintieron heridos fueron, evidentemente, los economistas, quienes pretendían haber definido los principios universales de la racionalidad económica y haber puesto las bases de una teoría general de lo económico. Pero, al mismo tiempo, también se había atacado a todos aquellos que habían creído en las garantías dadas por los economistas y que habían pues compartido su «miopía etnocéntrica».

Entre los culpables de esa ingenuidad estaban en lugar destacado antropólogos tales como C. S. Coon, R. Firth, D. M. Goodfellow, G. Wagner, M. J. Herskovits que habían comenzado a desarrollar una antropología económica a partir de las tesis formalizadas de los economistas. Su culpabilidad era tanto mayor cuanto que el buen camino, que parte de una definición substantiva de la economía, les había sido indicado ya desde 1921 por Bronislaw Malinowski, el modelo de todos ellos. Polanyi reivindicaba, pues, la herencia intelectual de uno de los héroes fundadores de la antropología moderna, el hombre por excelencia del «trabajo de campo», frente a sus herederos naturales que se habían tornado sordos a sus enseñanzas al caer en el etnocentrismo. Pero más allá de esos antropólogos que le hacían la competencia directamente en el mismo terreno, el proyecto de Polanyi de comparar los sistemas económicos chocaba con muchos antropólogos e historiadores «culturalistas», del tipo de Sombart, para quienes el carácter único de cada cultura hacía vano y absurdo el intento de compararlas. Sin embargo, Polanyi estaba de acuerdo con todos los que, culturalistas o no, negaban la idea de una evolución necesaria de las instituciones sociales. Estas tienen ciertamente una historia, pero esta historia no sigue las leyes ni las etapas de una evolución necesaria. Y como el marxismo, que frecuentemente se presentaba en esa época en la forma vulgar de una interpretación de la historia de la humanidad en cinco etapas necesarias, no podía diferenciarse apenas del evolucionismo, Polanyi encontró ahí una razón más para rechazarlo.

Pero la crítica más aguda y elaborada, puesto que ocupa un capítulo y la mitad de otros dos en *Trade and Market*, va dirigida contra Talcott Parsons y, a través de él, contra su maestro Max Weber. Este,

más viejo que Polanyi (pues nació en 1864) había dejado sin acabar, al morir en 1920, una obra gigantesca dedicada precisamente al mismo tema que las investigaciones de Polanyi, *Wirtschaft und Gesellschaft*, cuyos fragmentos más importantes habían sido traducidos y dados a conocer al público norteamericano por Talcott Parsons. En 1953, el mismo año que Polanyi se jubiló y decidió continuar sus investigaciones sobre las condiciones de una «teoría general de la organización económica», Talcott Parsons presentó en una serie de conferencias (las Marshall Lectures, dedicadas a la memoria de Alfred Marshall y de Max Weber) las grandes líneas de una «sociología económica general» que él pretendía aplicar a todas las economías, tanto a las economías de mercado como a las sin mercado. Ese era, aparentemente, el mismo objetivo que perseguían Polanyi y su equipo, pero para Parsons no era más que un aspecto de la elaboración de una obra mucho más ambiciosa que debía dominar durante dos decenios la sociología empírica norteamericana, su *Teoría general de la acción*, cuyo texto apareció en 1954. En 1956, un año antes del libro de Polanyi, Parsons publicó, en colaboración con Neil J. Smelser, el texto corregido de las «Marshall Lectures», bajo el título *Economy and Society*, tomado directamente de Max Weber. Ese texto se había enviado a Polanyi, quien no hizo su crítica, tarea de la que se encargaron Terence K. Hopkins y Harry W. Pearson de manera cortés pero profunda.

De entrada, destacaron los puntos de acuerdo existentes entre los dos enfoques, que nacen del funcionalismo común a ambos. El análisis no debe partir de los individuos, sino de las sociedades consideradas como totalidades. La economía de una sociedad funciona pues siempre dentro de un contexto estructural. La función universal de la economía es proporcionar a la sociedad los medios de conseguir sus objetivos, adaptándose a la vez al contexto de un medio ambiente exterior. Ahora bien, como son muchos los niveles de organización de la sociedad que pueden «participar» en la realización de esta función, ninguna institución, ninguna unidad social concreta puede ser entera y únicamente económica: son realidades «multifuncionales». Sin embargo, para Parsons y Smelser hay una tendencia en todas las sociedades globales a «diferenciarse en subsistemas con funciones especializadas». Para Polanyi, por el contrario (y esa idea nos parece que deriva de una visión romántica de las sociedades precapitalistas y que no viene confirmada por la experiencia), el que la economía pueda existir en forma de una institución separada, especializada en esta función, es una excepción histórica y no el resultado de la tendencia de toda sociedad global a diferenciarse.

Lo esencial de la disputa no es esto, sin embargo. Parsons, de modo más radical que Max Weber, había combatido siempre el enfoque «institucionalista», tanto el de los alemanes como el de los nor-

teamericanos, y en especial el de Thorstein Veblen, con el argumento de que este enfoque hacía perder completamente su especificidad teórica al aspecto económico de la acción social, al rechazar las teorías de los economistas neomarginalistas. Parsons, por el contrario, hacía de Pareto y de las tesis de esos economistas formalistas el punto de partida de todo análisis de las realidades económicas. Esas son las tesis que figuran en las primeras páginas de los manuales de economía política del mundo occidental y cuya formulación por Lionel Robbins es la más corriente: la actividad económica es una respuesta a la escasez de los medios para satisfacer nuestras necesidades. La actividad económica racional es la que intenta «combinar lo mejor posible esos medios escasos para conseguir fines alternativos». El mercado aparece entonces como la institución económica por excelencia, puesto que proporciona el contexto social más favorable para el ejercicio de una actividad económica racional. Las tesis formalizadas de los economistas se muestran pues como una apología de la economía de mercado, un prejuicio etnocéntrico en favor de su propio sistema económico que se presenta si no como el único sistema racional, al menos como el más racional.

Hopkins muestra, pues, que la teoría general de la economía de Talcott Parsons está, ya de entrada, desprovista de toda generalidad, puesto que participa de ese prejuicio etnocéntrico que hace implícitamente del mercado el prototipo de toda institución económica racional. Al mismo tiempo, aniquila igualmente la generalidad de la famosa «teoría general de la acción», tanto más cuanto que el intercambio racional en el mercado había servido implícitamente a Parsons de paradigma de todas las relaciones sociales de intercambio. Por último, y aún más grave, Hopkins muestra que toda la teoría de Parsons supone ver la sociedad como un «agente», lo que revela una concepción no científica de la sociedad y de la sociología. En definitiva, todo lo que Parsons había conseguido es sustituir las categorías «no pertinentes» de los economistas por categorías «vacías» y su obra entera no es más que «una serie de construcciones metafóricas, erróneas en sus principios y en sus conclusiones». Fin del empirismo abstracto de Talcott Parsons.

¿Qué es, pues, lo que Polanyi propone? También un empirismo, pero desprovisto, ya desde el inicio, de todo *a priori* etnocéntrico con respecto a los lugares que la economía ocupa, a las formas que adopta, a los efectos que tiene en el seno de las múltiples sociedades aparecidas en la historia. Este empirismo nace pues de cierta crítica, desde luego limitada pero real, de algunos de los supuestos ideológicos de los economistas liberales, de su actitud apologética implícita con respecto a la economía de mercado y de su impotencia por reconocer el limitado alcance de su propia doctrina teórica. Esta crítica a los eco-

nomistas liberales no se refiere al *contenido* de sus teorías, sino solamente a su ceguera y a su pretensión de servirse de ellas fuera de los límites donde pueden aplicarse: la economía de mercado generalizada. No obstante, Polanyi critica, más o menos explícitamente, este propio sistema de economía de mercado, pero se trata de una crítica moral y política de inspiración socializante que denuncia el hecho de que, en ese sistema, los hombres están subordinados a la economía y ya no la economía a los hombres. Va menos lejos que el joven Marx de 1844 que habiendo recién leído, como filósofo, a los grandes economistas clásicos, denunciaba ya algo más que las nefastas consecuencias del mercado: las de la propiedad privada.

¿En qué dirección podía ir pues el empirismo crítico de Polanyi? Para empezar, le era necesario dotarse de una definición de la economía que pudiera abarcar de entrada todas las formas posibles y que estuviera desprovista de cualquier prejuicio en cuanto a cuáles formas eran posibles y cuáles no. Hacia falta igualmente que esa definición no designara principios formalizados de comportamiento, sino una función específica de ciertas relaciones sociales, función que sea el propio contenido, la propia substancia de esas relaciones. Así, propuso como definición «substantiva» de la economía:

[...] el proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y el medio, dotándole esta interacción, de manera continuada, de los medios materiales de satisfacer sus necesidades.

Puede verse fácilmente que esta definición concuerda con la noción espontánea que el sentido común tiene de lo que es economía y con las nociones generales más elaboradas que los economistas clásicos colocaban al inicio de sus obras y que Marx había reproducido y analizado en su célebre «Introducción» a la *Contribución a la crítica de la economía política*. La actividad económica es un proceso, es decir, como subraya Polanyi, un conjunto de «movimientos» de producción, de circulación y de apropiación de bienes materiales. Ahora bien: este proceso adquiere «unidad y estabilidad» sólo cuando está «institucionalizado»; es decir, al funcionar como institución o a través de instituciones, entendiendo por «instituciones» las relaciones sociales generales de los hombres entre sí en una sociedad dada.

Estamos aquí, pues, en presencia de conceptos empíricos generales, «abstractos», que resumen cierto número de caracteres comunes a un conjunto de realidades concretas. Estos conceptos no son ni vacíos ni inútiles. Son «abstracciones racionales que evitan las repeticiones inútiles», para utilizar las palabras de Marx a propósito de los conceptos de «producción», «consumo» e incluso «trabajo».

Siempre en palabras de Marx, en la realidad «no existe la producción en general, del mismo modo que no existe la producción ge-

neral», y los conceptos abstractos «no corresponden a ninguna etapa histórica real de la producción».

El trabajo, según parece, es una categoría muy simple y la idea de trabajo en general es tan vieja como el mundo. Sin embargo, desde el punto de vista económico, el trabajo es una categoría tan moderna como las relaciones que engendran esa abstracción pura y simple. Este ejemplo del trabajo muestra de forma patente cómo las categorías más abstractas, por más abstractas que sean, y a pesar de ser válidas para todas las épocas en virtud precisamente de su carácter abstracto, no dejan de ser producto de ciertas condiciones históricas y sólo son totalmente válidas dentro de los límites de esas condiciones.

No es posible pues reprochar a Marx «la miopía etnocéntrica y el ecléctismo ciego» que Polanyi reprocha a los economistas liberales. No sólo él también se prohibía el imponer sobre todas las formas de sociedad las categorías que, mejor o peor, sirven como expresión de las relaciones capitalistas, sino que además recomendaba la máxima prudencia antes de atreverse a utilizar conceptos más generales y, en apariencia, más neutros ideológicamente, como el concepto de trabajo. Lo mismo valía para categorías como moneda, intercambio, capital, etc.

Tanto para Polanyi como para Marx, un proceso económico sólo tiene «verdadera realidad» en una forma social concreta, específica, «institucionalizada» (en el vocabulario de Polanyi). El proceso económico se sitúa, en esa forma social concreta, en un «contexto de estructuras sociales» que por así decir constituyen «la semántica» de sus funciones y formas y le aseguran «unidad y estabilidad». Yendo más lejos, Polanyi constata —acudiendo simplemente a hechos empíricos— que el proceso económico puede «imbricarse e incrustarse», en distintos momentos y lugares, en las más diversas instituciones, como el parentesco, la política y la religión, instituciones que no son solamente «económicas», es decir, «dedicadas a proporcionar, de manera continuada, los medios materiales» de la existencia social. Insiste sobre el hecho de que es «primordial no olvidarse de este aspecto no económico, porque la religión y el gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía como las instituciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que alivien la dureza del trabajo». La tarea de una nueva antropología económica, que deberá unir la teoría económica y la historia económica, es precisamente

[...] el estudio del lugar cambiante de la economía en la sociedad, lo que no es más que el estudio de la manera como el proceso económico se institucionaliza en diversos tiempos y lugares.

Ese sería pues el objeto de la «teoría de la economía», pero, como veremos, la respuesta a ese problema, que es un problema crucial

tanto en el campo del conocimiento como en el de la acción, implica algo muy distinto a la construcción de una nueva disciplina, la antropología económica, incluso si se le otorga el privilegio de dotar a la historia de los modelos clave que ésta necesita para interpretar sus materiales. Hay razones de fondo que impidieron a Polanyi progresar verdaderamente en la dirección que había vislumbrado. Pero antes de iniciar ese debate fundamental, volvamos rápidamente sobre esa idea de la economía que puede o no estar «inmersa e imbricada» en otras instituciones sociales.

La idea no era nueva. Evans-Pritchard la había utilizado en 1940 en su monografía sobre los nuer, al mostrar que en esa sociedad las relaciones de parentesco funcionaban como una especie de «institución general», ya que regulaban no sólo las relaciones de filiación y de alianza de las familias sino también toda la vida económica y política. Pero si queremos seguir esa idea hacia atrás, de M. Mauss a F. Tönnies, de L. H. Morgan a H. S. Maine, de K. Marx a G. W. F. Hegel, llegaríamos muy lejos, hasta el siglo XVIII e incluso, como dice Polanyi, hasta Aristóteles. Por supuesto hay diferencias entre la distinción de Tönnies entre *Gemeinschaft* (comunidad) y *Gesellschaft* (sociedad) y la célebre formulación de Maine según la cual «el movimiento evolutivo de las sociedades hasta ahora ha sido un movimiento del *status* al contrato». Sabemos también que las ideas de Maine no son las de Morgan y menos aún las de Marx. Pero lo que se encuentra siempre bajo esa diversidad de perspectivas y formulaciones es un dato empírico, casi banal a fuerza de ser repetido con respecto a múltiples sociedades antiguas o exóticas, a saber, la dificultad de descubrir instituciones económicas separadas y diferenciadas de las demás instituciones. A partir de esa constatación, las interpretaciones varían. Para unos, las diversas formas de economías, «inmersas» en otras instituciones o «separadas» de ellas, corresponden a etapas necesarias y sucesivas de la evolución económica de la humanidad. Para otros, y para el propio Polanyi a juzgar por algunos de sus escritos, no hay ahí otra cosa que una consecuencia de la diversidad contingente de la historia de las sociedades. ¡No hay pues por qué buscar las razones y los mecanismos del paso de una forma a otra, de un lugar ocupado por la economía a otro! Hay que limitarse a hacer un inventario lo más completo posible y a discutir las consecuencias que tiene sobre los principios y mecanismos de funcionamiento de la economía el que ésta ocupe tal o cual «lugar» en la sociedad y se «incruste» de determinada manera en tal o cual «contexto estructural».

Polanyi tampoco se plantea seriamente la cuestión de qué razones hay para que la economía ocupe tal o cual emplazamiento en la sociedad, para que funcione o no «inmersa», ya sea en las relaciones de parentesco, ya sea en las relaciones políticas o religiosas. Es verdad

que al explicar cómo la economía moderna se ha «separado» poco a poco del resto de la sociedad y se ha puesto a funcionar como una institución casi autónoma que domina nuestra sociedad, Polanyi menciona el hecho de que «la fuerza de trabajo había sido transformada en una mercancía libre que podía ser comprada en el mercado». Pero no dice nada más acerca de ese problema complejo de las condiciones de aparición del capitalismo de mercado e industrial moderno, problema que los economistas clásicos habían bautizado con una formulación célebre, «acumulación primitiva del capital». No obstante, ahí Polanyi hacía camino con Marx, para quien «el hecho típico no es que la mercancía fuerza de trabajo esté en venta, sino que la fuerza de trabajo aparezca como una mercancía».

Pero también la noción de *embeddedness*, de «incrustación», de «inseparabilidad», es problemática y hubiera merecido ser discutida. ¿Puede pensarse que cualquier forma de economía pueda «imbricarse» en cualquier forma de parentesco, o de religión, o de organización política? En el prefacio a *Trade and Market*, los autores no parecen pensar así y plantean claramente el problema, por lo menos una vez:

En el mundo occidental, dentro del cual la institución del mercado «libre» surgió y conoció su desarrollo extremo en la Inglaterra del siglo XIX tal como fue descrita por la escuela de Manchester, ¿fue simplemente un accidente histórico que el sistema de libre empresa, el sistema político de democracia libre e igualitaria, el sistema de clases «abierto», la libertad de elegir la afiliación religiosa y política, la libertad de elegir esposo en una estructura de la familia caracterizada por su pequeña dimensión y centrada alrededor del individuo, que todas esas instituciones hayan coincidido históricamente?

Por desgracia, y con el pretexto de que sus investigaciones eran insuficientes para permitirles «tomar posición sobre cuestiones tan vastas de historia y sociología», no dieron una respuesta a los lectores.

De hecho, si realmente hay relaciones de compatibilidad recíproca entre ciertas formas de economía y ciertos tipos de relaciones sociales, es entonces necesario buscar su fundamento. A nuestro juicio, ese fundamento sólo puede estar en las *propiedades* de esas *relaciones* sociales. Esas propiedades, que son propiedades de esas *relaciones*, existen pues independientemente de la forma de conciencia, de la imagen o representación de la sociedad que puedan tener los individuos que viven en el seno de esas relaciones sociales. Esto no quiere decir en absoluto que las relaciones mismas no puedan evolucionar bajo el impulso de la acción consciente de los hombres, que las modalidades de conciencia no intervengan en esa evolución. Pero aunque las modalidades de conciencia hagan evolucionar las relaciones sociales, no pueden en absoluto cambiar las propiedades immanentes de esas relaciones. Son esas propiedades la *causa inintencional*, la fuente de los *efectos* que cada tipo de relación social pueda tener sobre la organiza-

ción interna de las demás relaciones sociales con las que se combine dentro de un mismo sistema social. Y es precisamente la *red compleja de efectos recíprocos de sus propiedades* que *articula* unas relaciones sociales a otras de manera específica y más o menos estable, lo que proporciona a un sistema social su unidad y relativa estabilidad, históricamente provisional, unidad y estabilidad que el sistema social recibe precisamente de esa articulación.

Así pues, si uno se propone construir una teoría comparativa del «lugar» cambiante que la economía ha ocupado en la sociedad, no cabe abstenerse (aunque fuera por falta de tiempo) de plantear la cuestión, no del «lugar», sino del «papel» desempeñado por las relaciones económicas y de sus «efectos» sobre el funcionamiento y la evolución de las sociedades. Ahora bien, para empezar a resolver tal problema hace falta analizar la causalidad *específica* de todos los tipos de relaciones sociales sobre la *reproducción* de los sistemas a los cuales pertenecen, sobre la reproducción de diferentes «modos de vida», de existencia social. La única manera de determinar el papel específico, la *importancia relativa* de cada estructura social, de cada nivel de un sistema para el mantenimiento de la unidad y estabilidad de ese sistema, es estudiar la historia de ese sistema. Todo el mundo sabe que no todos los niveles, no todas las formas de la práctica social tienen la misma importancia para la reproducción de un sistema social, para su mantenimiento, su transformación o su desaparición. Esta desigual importancia, esta jerarquía de los efectos de las formas de la práctica social, suponen y revelan al mismo tiempo la existencia de una causalidad diferencial de esos niveles y de esas formas de la práctica social, la existencia de una jerarquía de esas causas y, por tanto, de una jerarquía de esos niveles de la organización social. Se debe pues tratar de descubrir cuáles son las causas que ocupan el primer rango en esa jerarquía, cuáles son las relaciones sociales que determinan —no solas, pero en primer lugar, y *por tanto en última instancia*— la reproducción de los sistemas sociales; la reproducción, es decir, tanto su funcionamiento como su evolución. Puede verse ya cómo esta tarea es *otra cosa* y es *más* que el construir una antropología económica o cualquier otra disciplina que se vendría a añadir a las separaciones fetichistas y a las divisiones, casi siempre arbitrarias, que dividen ya a las ciencias humanas.

La cuestión que surge entonces es saber si lo que *determina en último análisis* la reproducción de un sistema social *se confunde* o no con lo que *domina visiblemente* su funcionamiento y evolución. ¿Puede decirse que las relaciones sociales, las instituciones que ocupan el primer lugar en la práctica y en la conciencia de los individuos y grupos que componen una sociedad, son las que determinan en última instancia la reproducción de esa sociedad? Para quienes piensan que la aparien-

cia de las cosas no se confunde con su esencia, es posible plantearse legítimamente la cuestión de si la jerarquía visible de las instituciones y la importancia desigual, en apariencia, que tienen en y para la conciencia de los individuos puede confundirse con la jerarquía invisible de causas reales; jerarquía real que nunca puede aparecer como tal a la conciencia espontánea, sino que debe ser reconstruida por la conciencia científica.

Sin embargo, para un empirista —y Polanyi así se dice él mismo—, esa cuestión no tiene sentido porque detrás de las instituciones no hay nada que éstas oculten. Basta, pues, tras haber hecho el inventario de las sociedades estudiadas por antropólogos e historiadores, descubrir en cada una de ellas la institución que la domina para poder así saber qué lugar ocupa y qué papel desempeña la economía, y para poder comprender, pues, las formas específicas que la economía debe adoptar, los principios concretos a los que la economía debe someter su funcionamiento como consecuencia de esa dominación. Después, mediante la comparación de los diversos principios que se habrán identificado, se establecerá una tipología de los diferentes «modelos» de sistemas económicos que uno encuentra empíricamente.

Esta fue, parcialmente, la tarea emprendida por Polanyi al analizar los trabajos de un cierto número de antropólogos, particularmente los de R. Thurnwald y B. Malinowski sobre las sociedades de Melanesia, los de los historiadores de la Antigua Grecia y los de los asiriólogos. La conclusión fue que existían tres principios generales de funcionamiento de esos diversos sistemas, tres «modelos» posibles «de su integración como sistemas»: los principios de reciprocidad, de redistribución y de intercambio. Hizo hincapié en que esta lista no era exhaustiva y Hopkins insiste igualmente en que estamos en presencia de una tipología provisional. ¿Qué son exactamente esos principios o modelos de integración, que han dado lugar a interpretaciones y críticas muy diversas, por no decir oscuras?

Para entender la naturaleza de esos principios o modelos de integración hay que volver a la tesis según la cual el proceso económico en las sociedades precapitalistas se halla «inmerso» en instituciones diversas y que, en consecuencia, sus diversos aspectos y momentos están dispersos en el seno de estas instituciones. Para que ese proceso económico pueda existir realmente, es decir, para que pueda cumplir su función de «proporcionar de manera *continuada* los medios materiales de satisfacer las necesidades sociales», es preciso que todos esos aspectos y momentos sean *integrados* en un mecanismo *único* que le asegure continuidad y estabilidad. Esos mecanismos unificadores responden pues a una necesidad funcional y pueden ser de varios tipos según que los principios que los rigen sean de reciprocidad, de redistribución o de intercambio.

Desde el punto de vista empírico [...] la «reciprocidad» está en la base de los movimientos entre puntos de contacto de grupos sociales simétricos: la «redistribución» designa los movimientos de apropiación hacia un centro y después del centro hacia fuera. El «intercambio» se refiere a movimientos de vaivén como los que tienen lugar en un sistema de mercado.

Ni la presencia ni, menos aún, la dominación de uno u otro de estos principios o modelos de integración se deben al azar. Al contrario, son a la vez la expresión y la consecuencia directa de la presencia, en segundo término, de *relaciones sociales determinadas*, de «apoyos institucionales determinados». Estos principios regulan ciertamente las formas intencionales de comportamiento individual, las relaciones interpersonales, pero Polanyi insiste en el hecho de que esos principios no son «un simple agregado de diversas formas de comportamiento individual», sino que indican la presencia y la lógica de funcionamiento de las estructuras sociales. Hace falta pues, para entenderlas, partir de las estructuras sociales; no de los individuos, sino de las relaciones sociales dadas:

Lo significativo está en que la simple agregación de comportamientos individuales no genera por sí sola tales estructuras. La conducta de reciprocidad entre individuos integra la economía sólo si existen ya estructuras organizadas científicamente, tales como un sistema simétrico de grupos de parentesco, pero una conducta de reciprocidad al nivel personal nunca podrá dar lugar a la existencia de un determinado sistema de parentesco. Lo mismo vale para la redistribución, cuya existencia requiere la presencia de un centro de apropiación en la comunidad.

Aquí aparecen con toda claridad la naturaleza y los límites del trabajo de Polanyi. No intentó en absoluto explicar las razones de la presencia en el seno de determinada sociedad de tal o cual estructura social, como por ejemplo un sistema simétrico de grupos de parentesco, es decir, un sistema segmentario, de linajes o cognático. No trató tampoco de descubrir qué razones hacen que el proceso de producción de medios materiales se encuentre «imbricado» en esas relaciones de parentesco. Se limitó a estudiar qué efecto concreto tenía esa «imbricación» sobre el mecanismo económico, y ese efecto consiste aquí en el surgimiento de mecanismos de reciprocidad entre los individuos y grupos sociales y en la dominación del principio de reciprocidad sobre todos los demás principios. Además, constató que la presencia de un mecanismo de reciprocidad no está asociado solamente con la presencia de un sistema simétrico de grupos de parentesco, sino que en general tiene vigencia cuando existen «grupos sociales ordenados simétricamente», de orden militar, religioso, político, que constituyan o no asociaciones voluntarias, etc.

Polanyi concluye, pues, que el principio de reciprocidad domina el mecanismo de integración del proceso económico siempre que las relaciones sociales «ordenadas simétricamente», sean cuales fueren, domi-

nen la organización social. No obstante, la dominación de un principio no significa la ausencia o exclusión de los otros. En sociedades donde domina la reciprocidad, hay también mecanismos de redistribución y de intercambio, pero éstos no «integran» el conjunto del proceso económico y permanecen subordinados al principio dominante, aunque articulados a él y desempeñando el papel principal a ciertos niveles de la organización social y en ciertas actividades. Por ejemplo, en tanto que los mecanismos de reciprocidad predominan en una sociedad dominada por relaciones de parentesco segmentarias, la redistribución predominará en el interior de los grupos de parentesco y el intercambio predominará en una parte de las relaciones de esos grupos con los extraños pertenecientes a sociedades vecinas.

Por el contrario, en los imperios arcaicos de «tipo redistributivo» como el antiguo Egipto o el Perú, los mecanismos y el principio de redistribución integran el conjunto de la economía y desempeñan el papel dominante, en tanto que los principios de reciprocidad tienen un papel en el interior de los grupos locales o incluso regulan, en forma de «regalo y contrarregalo», el «comercio con el exterior». En ciertos Estados industriales modernos, entre los cuales la «Unión Soviética es un ejemplo definitivo», el intercambio del mercado no tiene más que un papel secundario y el principio de redistribución vuelve a ser el más importante. «La redistribución existe [pues] por razones numerosas y a todos los niveles de civilización.»

El intercambio a través del mercado sólo domina el proceso económico «en la medida en que la tierra y los alimentos sean movilizables por ese intercambio y allí donde la mano de obra se ha convertido en mercancía que puede comprarse libremente en el mercado». Eso ha ocurrido recientemente, en una época que es posible determinar con exactitud. Antes habían existido otras formas de «comercio» entre comunidades, a veces paralelamente al intercambio a través del mercado. Ese comercio no circulaba por un mercado, sino por un *port of trade*, siendo este comercio en general «administrado» por el Estado, que organizaba expediciones comerciales a larga distancia para procurarse materias primas indispensables o que confiaba esas expediciones a castas de mercaderes, que se beneficiaban de ellas no tanto en forma de una ganancia directa en dinero sobre el «precio» de las mercancías como en forma de un rango social, o de una «renta» por su función que les era otorgada por el rey. Desde luego, las tasas de intercambio, los «precios», eran fijados por acuerdo entre los Estados y no tenían nada que ver con los precios «formados» en un «mercado libre» a través de las fluctuaciones de la oferta y de la demanda.

Queda también claro que la moneda tenía otras funciones en esos diferentes contextos. La moneda se torna una moneda «para cualquier uso» sólo en el cuadro de una economía moderna de mercado, donde

permite a su poseedor adquirir todos los factores de la producción, la tierra, el trabajo y las herramientas. En este marco moderno, las funciones de la moneda, como medio de pago, como patrón y medida del valor y como instrumento de intercambio, operan juntas y están unificadas. Pero en otras formas de intercambio y de comercio podía existir sólo una u otra de estas funciones. No es pues lícito suponer que estas funciones hayan aparecido al mismo tiempo y que caractericen cualquier tipo de moneda desde su origen. Puede entonces comprenderse cómo los economistas y quienes les siguen, ya sean historiadores o antropólogos, se plantean tareas imposibles y cómo oscurecen los hechos cuando utilizan conceptos apropiados para las formas modernas del «mercado libre y formador de precios» y para las monedas que circulan en ese mercado al interpretar también cualquier otra forma de intercambio o cualquier otra forma de moneda. Y se comprende que su fracaso sea aún más grave, aunque más inevitable, cuando intentan pensar sobre los mecanismos ajenos al mercado, sobre los mecanismos de reciprocidad y de redistribución, con la ayuda de los mecanismos y principios que regulan el intercambio generalizado del mercado.

Este es, excesivamente resumido y en alguna medida «reconstruido», el corpus de ideas básicas de Polanyi acerca de la diversidad de los sistemas económicos que ha habido en la historia y acerca de la naturaleza de sus principios de funcionamiento fundamentales. Sin embargo, Polanyi no se contentó con estos análisis abstractos, sino que se esforzó, hasta el final de su vida, por confrontarlos con materiales empíricos concretos. En *Trade and Market* se sirvió de ellos para analizar dos problemas pertenecientes a la historia antigua.

Por un lado, intentó interpretar el comercio «sin mercado» del Estado babilónico de la época de Hammurabi y, de otro, trató de interpretar, como otros habían hecho, entre ellos Marx y Schumpeter, los textos de Aristóteles sobre el intercambio y la moneda. Ese es el mismo tipo de trabajo de «interpretación» de diversas formas antiguas o exóticas de comercio y de moneda, en el Oriente antiguo, entre los mayas y aztecas del siglo xvi, en la India y en el reino de Dahomey del siglo xviii, o entre las tribus bereberes del Magreb a fines del siglo xix, emprendido por historiadores, antropólogos y economistas a partir de los conceptos propuestos por Polanyi, con quien colaboraron durante varios años en su investigación sobre la historia de las instituciones económicas. Todos esos capítulos en *Trade and Market*, escritos por Anne Chapman, Rosemary Arnold, Harry Pearson, Robert Revere, Francisco Benet, Walter Neale y Leo Oppenheim son interesantes e importantes, particularmente los de Pearson y Neale.

Walter Neale muestra en su texto sobre los mecanismos de reciprocidad y de redistribución en la típica «aldea de la India» que el sistema de castas abarca más allá del marco de la aldea y sólo puede

comprenderse en el más vasto contexto del funcionamiento de los «reinos» hindúes. La «redistribución» de los productos agrícolas entre las castas de cultivadores y las demás castas expresa por tanto la dependencia general y recíproca de todas las castas dentro de una jerarquía de *status* dominados por las brahmanes y el rey. Neale se anticipó ahí a uno de los análisis más notables de Louis Dumont en su *Homo hierarchicus* (1967) y al mismo tiempo, sin saberlo, desarrolló uno de los análisis que un siglo antes Marx había hecho en los *Grundrisse* y en *El capital* sobre el problema de la naturaleza de la propiedad y de la renta de la tierra en la India. Marx, al igual que Maine pocos años después, se apoyaba en el inmenso debate que había enfrentado a grandes administradores coloniales británicos del siglo XVIII acerca de la cuestión de saber quién, en la India, era propietario del suelo y debía pagar la contribución territorial al Estado, controlado ya por el poder colonial. Marx llegó a la conclusión de que las categorías modernas de la renta de la tierra capitalista o de la contribución territorial realmente no se aplicaban a la venta en especie que las castas de cultivadores pagaban a las castas de brahmanes y al rey. En esas entregas, iban unidas la contribución y la renta de la tierra.

Harry Pearson, en el primer capítulo de *Trade and Market*, se enfrenta con otro debate, con referencia a la Grecia antigua. De hecho, hacía suyos los análisis y las conclusiones de una síntesis notable de Eduard Will, presentada en los *Annales* en 1954 con el título «Tres cuartos de siglo de investigaciones sobre la economía griega antigua». E. Will mostraba cómo los historiadores se habían dividido desde finales del siglo XIX en dos campos opuestos: los «primitivistas», agrupados alrededor de Karl Bücher y después de J. Hasebroek, y los «modernistas», discípulos de Eduard Meyer y de Michael Rostovtzeff. Para los primeros, la economía griega había tenido continuamente por base el *oikos* y las relaciones de reciprocidad o de redistribución que existían entre los miembros de la *politeia*, de la comunidad de hombres libres. Ciertamente existía ya la moneda, pero en forma parecida a los objetos preciosos y al metal no labrado que habitualmente constituían los tesoros de los grupos locales y de las ciudades. El ideal económico continuaba siendo la autarquía, tanto la del *oikos* como la de la *polis*. Los segundos, por el contrario, señalaban la presencia de moneda acuñada en múltiples transacciones y pretendían que era imposible comprender la economía griega si se dejaba de lado la existencia de una producción para el mercado de ritmo ya industrial y el dinamismo de un comercio exterior de escala ya internacional. E. Will había criticado la unilateralidad de esas tesis opuestas, aunque insistiendo en que la tesis «modernista» y su tendencia a imponer al estudio de la economía griega antigua las modernas categorías del capitalismo industrial y de mercado estaban aún más alejadas de la realidad que la

de los «primitivistas». H. Pearson hace suya esta conclusión. Y, también en 1954, E. Will ponía de manifiesto —en otro artículo aparecido en la *Revue historique*— «el aspecto ético de los orígenes griegos de la moneda». Polanyi no conoció este trabajo, pero eso no hace más que destacar la originalidad de sus análisis de los Estados de África y de los estudios políticos de Aristóteles, que convergen estrechamente con las conclusiones de E. Will.

Si se quiere hacer plena justicia al esfuerzo teórico de Polanyi y calibrar el alcance epistemológico de sus conceptos, conviene demorarse sobre este texto de Polanyi. Otro especialista eminente de la historia económica griega, Moses I. Finley, así lo hizo en 1970 en su artículo «Aristóteles and Economic Analysis». Hizo el balance de los errores de Polanyi que versan sobre cuatro puntos distintos. Según Polanyi, aristóteles habría sido testigo del nacimiento de un comercio de mercado y habría adivinado, a partir de este embrión, lo que iba a ser ese espécimen una vez desarrollado. Por otra parte, Aristóteles ignoraba el mecanismo de la oferta y la demanda en la formación de los precios, puesto que ese mecanismo no se habría desarrollado más que en el siglo III, en el comercio internacional; por último, en general la economía no estaba cuantificada en tiempos de Aristóteles.

Finley ha mostrado que el comercio de mercado había nacido ya en el siglo IV y que los contemporáneos de Aristóteles no ignoraban su existencia. Además, la cuantificación no estaba ausente del campo de la economía; en el propio texto de la *Política* Aristóteles hace referencia a los tratados de los agrónomos Xares de Paros y Apolodoro de Cernnos. De hecho, hay elementos de cálculo en los tratados de botánica de un discípulo de Aristóteles, Teofrasto. No es ése simplemente un error de detalle que concierna únicamente a Aristóteles. Polanyi ignora completamente, por ejemplo, las obras de los agrónomos que, desde Varon al tratado de los «Sasserna», de Catón a Columela y Posidonius, se preocupaban de definir la dimensión óptica de una empresa agrícola esclavista (propiedad mediana o latifundio), el número de esclavos que debía emplearse, su origen étnico y los efectos sobre su docilidad en el trabajo y su capacidad de aprender y de trabajar bien sin sabotear la producción o sin fugarse, así como la selección de cultivos que debía efectuarse en este marco. Podrían citarse asimismo los trabajos de los agrónomos ingleses del siglo XIII. En todos estos casos existe interés por realizar una buena gestión, lo que significa interés por explotar de manera eficaz el trabajo de otros. Polanyi guardó silencio, por una razón de fondo, sobre estos textos y sobre las rivalidades sociales que dejaban traslucir.

Polanyi considera —a nuestro juicio equivocadamente— que solamente la economía de mercado generalizado moderno hace posible, desde el punto de vista formal, y necesario, desde el punto de vista

práctico, el «cálculo» económico. De hecho, existe en todas las sociedades un conocimiento empírico a menudo muy profundo de las capacidades productivas de la sociedad, así como de las reglas de utilización mesurada de esos recursos para asegurar la reproducción y, con ello, la de la vida social. Richard Lee lo ha demostrado a propósito de una población de recolectores cazadores del desierto de Kalahari: los bushmen. Lo mismo se ha podido demostrar de los horticultores que hacen cultivo itinerante en Melanesia (R. A. Rappaport), y de los pastores nómadas de Africa oriental (D. Lattimore, N. Dyson Hudson, P. H. Gulliver). Y el practicar un verdadero cálculo matemático es más necesario aún cuando sirve, como en los Estados teocráticos de la antigua Mesopotamia o del antiguo México, para la explotación de las masas agrarias por una clase-Estado. Por estas razones, una parte de la querella levantada por Polanyi contra los «formalistas» carece de fundamento y no tiene más contenido que las ilusiones idealizantes, inspiradas por cierto humanismo socialista, que Polanyi se hacía acerca de la naturaleza de los sistemas económicos sin mercado, precapitalistas.

A pesar de esos errores fácticos sobre la Grecia antigua, y a pesar de ese error de fondo, mucho más grave, porque es de alcance general, sobre la pretendida ausencia de cálculo económico en las sociedades precapitalistas, el texto de Polanyi sobre Aristóteles tiene gran interés. Su primer mérito es haber visto el pasaje que Aristóteles dedicó al intercambio y a la moneda dentro de su contexto. En la *Ética a Nicómaco* (libro V), el tema tratado es la justicia; Aristóteles distingue dos niveles: la justicia universal y la justicia particular, que subdivide en dos especies, la justicia distributiva (*dianemêtikos*) y la justicia correctiva (*diorthôtikos*). La justicia distributiva concierne a la redistribución, en el interior de la ciudad y por la comunidad de ciudadanos, de los bienes, de los honores y de otras posesiones de la comunidad. Debe ser proporcional al «valor» de la persona, y por tanto debe descansar sobre las reglas de la igualdad geométrica y no de la aritmética. La justicia correctiva, por el contrario, corrige las injusticias que puedan haberse cometido en las transacciones (*synallagmata*) privadas, directas, entre hombres libres. Aristóteles no discute pues acerca del precio «justo o injusto» sino acerca del fraude y del rompimiento de contratos. Insiste en el hecho de que los intercambios entre hombres libres suelen descansar sobre la reciprocidad, *antipeponthos*, que corresponde a los sentimientos de *philia*, de amistad mutua, que deben reinar en el seno de una *Koinônia*, es decir, de una comunidad política o de otras asociaciones voluntarias. La «reciprocidad honrada» fija pues las equivalencias entre el trabajo de un arquitecto y el de un talabartero, equivalencias que no tienen nada que ver con los «precios» que se formarían en un «mercado libre». Aristóteles en la *Ética a Ni-*

cómaco no estaba pues buscando una teoría de los precios, y menos aún del «precio justo», tal como la debían elaborar los teólogos de la Edad Media.

Polanyi fue también el primero en ver que la noción de «crematística» en la *Política* designaba dos cosas a un tiempo: de una parte, el arte de administrar una unidad doméstica, el *oikos*, arte llamado también «económica», y, de otra parte, el arte de adquirir *cremata*, cosas útiles a la existencia, incluyendo el dinero, arte llamado «crematística». Lo que Aristóteles condena no es la crematística en la primera acepción, más general, sino en la segunda acepción, específica, de arte de acumular dinero más allá de la necesidad de mantenimiento del *oikos* y de la *polis* en la situación de *autarkeia*, es decir, en una situación de no sujeción de los hombres libres o de la ciudad a voluntades extrañas al *oikos* o a la *polis*. Lo que Aristóteles condena no es la existencia del comercio o de la moneda, sino la existencia de un comercio por el comercio y la búsqueda de la ganancia monetaria «en detrimento de otros». Marx había interpretado este texto de la *Política* de forma muy cercana a Polanyi, pero no vio el contexto preciso de la *Ética a Nicómaco*. Pero tanto para Marx como para Polanyi, lo que caracterizaba la economía griega era el hecho de que la tierra, base de una civilización agrícola, estaba casi totalmente ausente del mercado. Los «metecos», los comerciantes, no podían adquirirla con su dinero. Polanyi puso de manifiesto los puntos principales de la sociología de Aristóteles: comunidad, autarquía y justicia, y demostró con razón que el concepto moderno de «economía» no podía ser separado, pensado, entre los griegos porque los elementos de la economía existían en estado disperso dentro de relaciones sociales distintas, políticas, religiosas.

M. I. Finley abunda en el sentido de Polanyi, recordando que muchos textos y sucesos prueban que los griegos enfocaban los hechos económicos de modo «substantivo». Sabían pertinentemente que los medios materiales de su existencia dependían de lo que llamaban agricultura, minas, comercio, moneda, y que había diversas maneras «institucionalizadas» de procurarse esos medios materiales; que las de ellos eran socialmente más complejas que las de los bárbaros y que sus tecnologías eran también superiores a las de los bárbaros o a las que tenían sus antepasados. Y Finley elogia la penetración del comentario de Polanyi, que contrapone al juicio de Schumpeter que no veía en esos textos de Aristóteles más que «decorous, pedestrian, slightly mediocre and more than slightly pompous common sense».

La publicación simultánea de esos diversos artículos en *Trade and Market* por autores que no se conocían o que trataban de campos del saber histórico o antropológico habitualmente muy cerrados, y, sobre todo, la inmensa bibliografía de esos artículos que remiten a los lectores a debates y trabajos de un siglo antes o más antiguos aún, mues-

tran que el cuidado en no imponer realidades e ideas modernas sobre realidades antiguas o exóticas fue una necesidad epistemológica constante, una condición crítica permanente del desarrollo de las ciencias humanas, incluso al nivel de los enfoques más empíricos. Ni el empirismo crítico de Polanyi es una novedad ni lo es incluso su distinción de tres modelos de integración de la economía, «reciprocidad», «redistribución», «intercambio», ni lo es la distinción que hace entre los diferentes tipos de comercio o entre las diferentes funciones de la moneda. K. Polanyi se equivocaba cuando acreditaba a R. Thurnwald y sobre todo a B. Malinowski de haber sido los primeros, antes que él, en formular claramente estos tres principios y en predecir que uno se encontraría con ellos cada vez que se descubrieran formas simétricas o jerárquicas de organización social. Sería muy fácil citar a muchos otros autores que habían formulado esos mismos principios.

Y eso es normal, puesto que tales conceptos no son más que conceptos *descriptivos* de aspectos *comunes*, formales de ciertas relaciones sociales. Son conceptos empíricos que resumen de manera abstracta y útil unos rasgos, unas determinaciones comunes que pertenecen a la *forma* de relaciones sociales que en realidad son profundas, tal vez totalmente diferentes. El enfoque empírico llega de hecho a conceptos abstractos, formales, que privilegian las aparentes semejanzas entre los hechos pero dejan de lado sus diferencias. Ese enfoque es incapaz de dar cuenta a la vez de las diferencias y de las semejanzas, y de descubrir que son el necesario producto de las mismas leyes de transformaciones estructurales. Sólo un enfoque estructuralista o un enfoque marxista se ocupan explícitamente de buscar, bajo la diversidad de las semejanzas o de las diferencias, un orden subyacente, la lógica invisible de las propiedades objetivas de las relaciones sociales y de sus leyes de transformación. El gran mérito —y al mismo tiempo el límite— del esfuerzo de Polanyi es haber explicitado y codificado claramente en un corpus coherente los conceptos descriptivos empíricos que eran ya de uso corriente entre los historiadores y los antropólogos. Pero Polanyi se había condenado ya de antemano a no poder descubrir más que el «lugar» cambiante de la economía a las diversas sociedades, sin poder jamás plantearse verdaderamente el problema teórico del «papel» de la economía, de sus efectos sobre el funcionamiento y la evolución de las sociedades, de su papel en la historia. Este es el problema que vamos a considerar antes de finalizar.

Polanyi sería el primero en estar de acuerdo en que los tres «principios de integración» de los diversos sistemas económicos que han aparecido en la historia son «principios formales», que esos conceptos no hacen más que describir mecanismos que pertenecen a sistemas económicos totalmente diferentes y que no se parecen más que en su forma:

La redistribución existe por numerosas razones y a todos los niveles de civilización, desde las prácticas de la tribu de cazadores primitivos hasta los vastos sistemas de almacenamiento del Egipto antiguo, de Sumer, Babilonia o del Perú [...]. La redistribución también se practica dentro de grupos más pequeños que la sociedad [...] los ejemplos más conocidos son el Kraal del Africa Central, la unidad doméstica patriarcal hebrea, la hacienda griega del tiempo de Aristóteles, la familia romana, el *manoir* medieval o la extensa unidad doméstica, característica de la sociedad campesina antes de que exista un mercado general de cereales.

No es difícil ver que el concepto de «redistribución» describe rasgos que son aparentemente comunes a modos de producción y realidades históricas totalmente diferentes. Polanyi hace de ello un argumento para atacar al evolucionismo y al marxismo (reduciendo éste a la teoría «históricamente insostenible de las etapas del esclavismo, la servidumbre y el proletariado», es decir, la vulgata staliniana del pensamiento de Marx y Engels):

Las formas de «integración» no representan en modo alguno «etapas» de desarrollo. No se supone ninguna sucesión de períodos. Varias formas secundarias pueden estar presentes al mismo tiempo que la forma dominante, la cual puede repetirse tras un eclipse temporal.

Ciertamente no queremos contradecir a Polanyi en este punto. Las «formas de integración» descritas y clasificadas por él, no designan más que aspectos extremadamente abstractos, «rasgos comunes de la forma» de realidades tan diferentes, histórica y concretamente, que sería absurdo interpretar su presencia o ausencia como si fueran el necesario efecto de una sucesión regular de «etapas de desarrollo». Pero la cuestión no es tan simple, porque es posible interpretar, no la presencia o la ausencia, sino la *dominación* o la *subordinación* de esas formas, y por tanto la presencia de una *jerarquía* específica de esas formas como la consecuencia de una etapa alcanzada por la *evolución* de las formas de organización económica y social de la humanidad. Eso es lo que han hecho Marshall Sahlins, Elman Service, Eric Wolf, Morton Fried y todos los neoevolucionistas norteamericanos que se han visto ofrecer esta posibilidad por el mismo Polanyi. Para ellos, la sociedad humana ha visto sucederse formas de organización cada vez más diferenciadas, las *bandas* primitivas de cazadores recolectores, las *tribus* acéfalas, las sociedades con jefes y por fin los *Estados* y las primeras sociedades de clases. Según ellos, el predominio de las relaciones de parentesco en las bandas y tribus acéfalas explica el predominio de la reciprocidad, en tanto que el predominio de la política en las sociedades con jefes y en los Estados viene acompañado del predominio de los mecanismos de redistribución. El intercambio de mercado aparecía por primera vez con la organización tribal segmentaria, desaparecería después en las sociedades con jefes y en los Estados para dejar la pri-

macía a la redistribución y reaparecería de nuevo, pero diferente en cuanto a su contexto, su contenido y sus formas. Ahora bien, Polanyi no había dicho otra cosa:

Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, mientras que las sociedades arcaicas (es decir, las sociedades estatales de la Antigüedad) se caracterizan sobre todo por la redistribución [...]. Los mercados formadores de precios, que son los únicos que constituyen un verdadero sistema de mercado, según todas las informaciones recogidas no existían hasta el primer milenio antes de Jesucristo, y fueron después eclipsados por otras formas de integración.

El mismo Polanyi no pudo pues evitar el comprobar empíricamente la existencia de cierta regularidad estadística en el predominio de tal o cual forma de integración de la economía en tal o cual época de la historia de la humanidad, en tal o cual forma de organización económica y social. Pero no quiso ir más lejos y sin embargo hubiera podido hacerlo si hubiera *analizado* rigurosamente lo que él designaba con el término genérico de «forma de integración» y si hubiera sabido distinguir las dos realidades que confundió bajo ese mismo concepto, las relaciones sociales de producción y las formas sociales de circulación del producto. Por relaciones sociales de producción, nosotros entendemos las relaciones sociales, *sean las que fueren*, que determinan el acceso de los individuos y de los grupos y su control sobre los medios de producción y el producto social, y que regulan a la vez el proceso de trabajo y el proceso de la circulación de esos productos.

Ahora bien, esos dos aspectos de la realidad *no tienen* la misma importancia. Las relaciones de producción, al controlar el uso de los medios de producción, de las condiciones materiales y sociales de reproducción de la sociedad, constituyen el carácter principal y el rasgo específico de los modos de producción, de los «sistemas» económicos, y *determinan el número, la forma y la importancia respectiva de las formas de circulación* del producto social que existen en cada sistema. Hay pues un orden jerárquico en toda sociedad, una relación de compatibilidad y de subordinación estructurales entre el *contenido* de las relaciones de producción y las *formas* de circulación de los productos materiales. Y es el predominio de tal o cual relación de producción, es decir, el predominio de tal o cual relación de los hombres entre sí con vistas al control y a la apropiación de los medios de producción, a la vez la tierra (los recursos naturales), el trabajo y los otros medios de producción, lo que caracteriza un modo de producción en su conjunto y lo que determina el predominio en su seno de tal o cual forma de circulación del producto social. Polanyi ha reconocido él mismo esta relación *invariante* de compatibilidad y de subordinación estructurales al explicar con precisión que:

Lo que permite *identificar* una forma de integración como *dominante* es hasta qué punto integra la tierra y el trabajo en la sociedad. La sociedad llamada primitiva está caracterizada por la integración de la tierra y del trabajo en la economía a través de relaciones de parentesco. En la sociedad feudal, los lazos de vasallaje determinan la suerte de la tierra y de la mano de obra que la acompaña. En los imperios cuya agricultura estaba basada en las inundaciones periódicas de los ríos, la tierra era distribuida y redistribuida generosamente por el templo o por el palacio y lo mismo ocurría con la mano de obra, por lo menos con la no dependiente. Se puede determinar la época en la que el mercado se convirtió en una fuerza dominante en la economía observando en qué medida la tierra y la mano de obra eran movilizadas por el intercambio y la mano de obra se convertía en una mercancía que se podía adquirir libremente en el mercado.

No es posible pues acusar a Polanyi, tal como lo han hecho P.-P. Rey y G. Dupré desde posiciones marxistas, de haber adoptado la visión clásica de los economistas burgueses que dan prioridad a las formas de circulación sobre las relaciones de producción. Ciertamente, Polanyi hubiera podido aceptar la idea de que las formas, la importancia y el modo de desarrollo del mercado no podían ser los mismos si las relaciones de producción eran esclavistas que si eran «asiáticas», o feudales o capitalistas. Pero lo que Polanyi no aceptaba de ninguna manera era «la teoría históricamente insostenible [...] de que el *carácter* de la economía está determinado por el estatuto de la mano de obra. La manera de integrar la tierra a la economía debía considerarse como igualmente importante». He aquí el meollo de su posición, la razón esencial de rechazar a Marx y, a nuestro juicio y a juicio de P.-P. Rey y de G. Dupré, la razón de su impotencia para criticar *radicalmente* la teoría de los economistas liberales. Tal es la razón por la que se limita a combatirlos, no por el contenido de sus tesis, sino por su pretensión absurda, por su eclecticismo ciego y etnocéntrico de querer aplicar esas tesis a otros sistemas que el de «mercado generalizado», que es como él prefiere llamar al sistema capitalista industrial. El meollo de su posición —que le coloca en definitiva en el mismo campo teórico que los economistas liberales— es su *rechazo de la teoría del valor* de Marx, de la teoría marxista de la ganancia capitalista o de la renta señorial de la tierra como *formas distintas de explotación* del trabajo de los productores directos por una o más clases sociales que controlan el acceso y la utilización de los medios de producción.

Para explicar los mecanismos internos de la economía de «mercado generalizado», a la que otorga un lugar excepcional como imagen teórica abstracta que nos hacemos de la economía y también como realidad histórica concreta que ha dominado el mundo desde hace doscientos años, Polanyi debía disponer de una teoría de los mecanismos del proceso de formación de los precios, del proceso de formación de los beneficios, del proceso de acumulación de capital, etc. Ahora bien,

la teoría a la que da su adhesión es de lo más banal e ideológico, puesto que es de lo más empírico. Para él, el valor de las mercancías no es más que su precio. Ese precio se «forma» en el mercado por el mecanismo de la oferta y de la demanda. Los salarios, las rentas y los beneficios son las «remuneraciones» de los distintos factores de producción, el trabajo, la tierra y el capital. Así se explica el capítulo de Pearson en *Trade and Market*, «La economía no tiene excedente: crítica de una teoría del desarrollo», que critica a la vez a los economistas clásicos y a Marx, a Engels y al arqueólogo «marxista» Gordon Childe. Las críticas que dirige a la noción de excedente absoluto, es decir, de un excedente en relación a las necesidades de la «simple subsistencia biológica», son pertinentes. Reconoce que ésa no es la tesis de Marx, quien habría tenido el mérito de haber extraído la tesis clásica del «valor-trabajo» de su contexto naturalista original para colocarla en el contexto preciso de la producción capitalista, pero sin lograr resolver «las contradicciones lógicas contenidas en la teoría del valor-trabajo». Esta teoría, que no habría conseguido adquirir rango científico, se habría transformado de la mano de Marx en una ideología de combate contra la explotación del hombre por el hombre, ideología que está más próxima de la denuncia moral que de la crítica científica.

Para quienes estaban moralmente opuestos a la distribución de la riqueza que existe en un sistema capitalista, el dilema clásico del excedente era un instrumento demasiado cómodo para echarlo en olvido. A Karl Marx correspondió el papel de transformar las contradicciones de ese «verdadero paraíso de los derechos del hombre» en una teoría de la explotación [...]. Tan pronto como la teoría económica reconoció, en el transcurso de la segunda mitad del siglo XIX, que una mercancía vale el precio que alcanza en el mercado, cesó de atormentarse con el problema lógico del excedente, aunque subsistiera el problema moral.

Así se ajustan las cuentas a Marx y a la importancia teórica de *El capital*. Pearson atribuye a Marx una serie de contrasentidos algo caricaturescos; en cambio había tenido menos dificultades, o tal vez mayores escrúpulos, al interpretar las tesis de Karl Bücher y de Eduard Meyer sobre la economía griega antigua. Marx, por ejemplo, no «adoptó» la teoría del «valor-trabajo» de los clásicos; de hecho, la reelaboró de manera radical, mostrando que el trabajo en sí mismo no tiene valor, y que es la fuerza de trabajo la que tiene un valor que se mide, como el valor de cualquier otra mercancía, por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, es decir, por la producción de los medios materiales exigidos para su formación y mantenimiento. Cuando trabaja, cuando gasta su fuerza de trabajo al servicio del capitalista, el obrero crea no solamente el equivalente del valor que representa su salario, sino también valor adicional que no se le paga. Ese trabajo no pagado, ese valor adicional, constituye el origen

y la esencia de la plusvalía. La relación capitalista-obrero se muestra pues inmediatamente como una relación de explotación del hombre por el hombre, explotación disimulada por el salario:

Esa forma salarial que no expresa más que las falsas apariencias del trabajo asalariado *hace invisible la relación real* entre el capital y el trabajo y *muestra precisamente la contraria*; de ello derivan todas esas nociones jurídicas del trabajador asalariado y del capitalista, todas las mixtificaciones de la producción capitalista.

En la práctica, en efecto, todo sucede, a los ojos de los capitalistas y de los obreros, como si el salario pagara todo el trabajo proporcionado por el obrero (al salario se añaden las primas, las horas suplementarias, etc.). El salario da pues al trabajo no pagado la apariencia de trabajo pagado y, correlativamente, hace aparecer *necesariamente* la ganancia como el producto del capital. El beneficio capitalista no es más que una forma de la plusvalía, «forma bajo la cual se disfrazan y se disimulan su origen y el misterio de su existencia». Cada clase social parece pues sacar de la producción y de la circulación de mercancías la remuneración a que tiene derecho. Las categorías económicas de salario, beneficio, interés del capital y renta, expresan entonces las relaciones *visibles* de la práctica cotidiana de los negocios y, como tales, tienen una utilidad pragmática, pero ningún valor científico. La circulación de mercancías *no crea* valor, sino que lo *realiza*, y a través de esta circulación la plusvalía creada en el proceso de producción se *reparte* entre las diversas variedades de capitalistas (industriales, financieros, propietarios de tierras) y toma la forma de beneficio de las empresas, interés del capital o renta de la tierra. En apariencia todo sucede *como si* el capital, el trabajo y la tierra fueran fuentes autónomas de valor y se sumaran, se combinaran para constituir el valor de las mercancías. La apariencia de las relaciones económicas disimula y contradice su esencia.

La forma final que revisten las relaciones económicas tal como se manifiestan en la superficie, en su existencia concreta, y así pues tal como se la representan los agentes de esas relaciones y los que las encarnan cuando intentan comprenderlas, es muy diferente de su *estructura interior*, pero *oculta*, y del *concepto* que le corresponde. De hecho es incluso lo opuesto, lo inverso.

Pero la tesis de Marx es de alcance más general. Muestra que la relación entre capital y trabajo no es más que *una* forma histórica entre otras de explotación del hombre por el hombre, una forma *específica*, diferente, puesto que descansa enteramente sobre un mecanismo de creación y acumulación de valor de cambio:

No ha sido el capital el que ha inventado el trabajo excedente. Siempre que una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción, el trabajador, libre o no, se ve forzado a añadir al tiempo de trabajo necesario para su propio mantenimiento un tiempo adicional, un plustrabajo dedicado a producir la subsistencia del poseedor de los medios de producción. Ya sea ese propietario un kalos kagathos ateniense, un teócrata etrusco, un ciudadano romano, un barón, un dueño de esclavos americano, un boyardo valaco, un señor de tierras o un capitalista moderno, ¡poco importa! Pero antes de avanzar más, constatemos un hecho. Cuando la forma de una sociedad es tal, desde el punto de vista económico, que no predomina el valor de cambio, sino el valor de uso, el plustrabajo está más o menos limitado dentro del ámbito de determinadas necesidades: el carácter de la producción no hace surgir por sí misma ese aspecto devorador. Pero cuando se trata de obtener un valor de cambio, por ejemplo en su forma inicial y específica de producción de oro y plata, encontramos, ya en la Antigüedad, trabajo excesivo y espantoso.

Vemos pues toda la distancia que media entre el enfoque empírico de Polanyi y el enfoque de Marx. Para el primero hay de un lado semejanzas visibles y diferencias visibles, y detrás de lo visible no se oculta nada. Para el segundo, hacer una obra científica es «reducir el movimiento visible, simplemente aparente, al movimiento interno real», y es encontrar el fundamento común de las diferencias y semejanzas. El primero es incapaz de ver y más aún de explicar la existencia y las múltiples formas de explotación del hombre por el hombre, y permanece mudo, en el plano científico, frente a las contradicciones, los conflictos y las luchas que esas formas de explotación implican. Esa es una consecuencia necesaria del enfoque funcionalista que comparte con Radcliffe-Brown y Talcott Parsons, y que le hace atribuir tanta importancia al concepto de integración. No obstante, Robert Merton había criticado desde 1949 las implicaciones de ese concepto en Talcott Parsons; y en *Trade and Market*, Hopkins pone de relieve que la «noción de integración deja en la sombra la presencia y la acción de las contradicciones» y produce «inadvertidamente la apología de la explotación del hombre por el hombre». Polanyi no quería ciertamente tal cosa. Era socialista, pero su socialismo humanista era ante todo una actitud moral, filosófica, más que una actitud justificada por un análisis científico de la historia.

Hemos demostrado que las tres formas de integración de la economía confundían bajo un solo término dos realidades diferentes y jerarquizadas, las relaciones de producción y las formas de circulación del producto social. Hemos demostrado que Polanyi no ignoraba esa jerarquía y que él mismo subrayó que es la propia naturaleza de las relaciones de producción lo que explica el predominio o la subordinación de una u otra forma de circulación. Polanyi había llegado pues a poner de manifiesto una propiedad general, invariante, de la relación entre producción y circulación. Pero tendría que haber explicado no

sólo el «lugar» cambiante de la economía, es decir, la propia forma de las relaciones de producción, sino también el «papel» de la economía en la sociedad.

Ahora bien, ese «papel» desempeñado por la economía visiblemente parece cambiar según el propio predominio de las instituciones no económicas en el seno de las cuales la economía se encuentra «inmersa». En ciertos casos está subordinada al parentesco; en otros, como en Sumer, a la religión. Es solamente en la economía capitalista cuando la economía, después de separarse del resto de la sociedad, la domina. Karl Polanyi, empirista, se limita a constatarlo y a concluir que «la economía cambia de papel en la historia». Pero toda la cuestión está en saber si la jerarquía de causas que determinan en último término la reproducción de un sistema social se confunde con la jerarquía de instituciones que visiblemente dominan su funcionamiento, porque si bien los niveles y las formas de la práctica social tienen efectos de desigual importancia sobre la reproducción de una sociedad, ¿cuáles son las relaciones sociales que determinan, no por sí solas sino en primer lugar, y por tanto en última instancia, la reproducción de los sistemas sociales, es decir, tanto su funcionamiento como su evolución?

Pensamos que existe una respuesta a esta cuestión fundamental que domina todas las ciencias humanas y que se sale del campo de la antropología, de la economía política, de la sociología, etc. Presentamos esta respuesta como una hipótesis de trabajo, pero podemos demostrarla en algunos casos. Nuestra hipótesis es que determinadas relaciones sociales desempeñan un papel dominante en una sociedad sólo cuando asumen la función de relaciones de producción, sólo cuando determinan el acceso y la utilización de los medios de producción y del producto social, sólo cuando dan una forma social a los diferentes procesos concretos de trabajo y de circulación de los productos.

Si tomamos por ejemplo el caso de una ciudad-templo sumeria, vemos que la ciudad entera es residencia del dios y que este dios es propietario de la mayor parte de las tierras de la ciudad. En el centro de la ciudad se alza el templo, lugar del dios y de los sacerdotes. La economía está al servicio del dios y de sus sacerdotes, y funciona como un vasto sistema centralizado en el seno del cual las comunidades aldeanas y los individuos están colocados bajo la autoridad de los sacerdotes y del templo, a quienes suelen dar una parte de su trabajo y de sus productos. En ese tipo de sociedad existe también el comercio, pero situado directamente bajo la autoridad del Estado, que controla además a los grupos de artesanos especializados al servicio de los templos y palacios. Podríamos comparar este caso al de los aborígenes australianos, entre los cuales las relaciones de parentesco funcionaban como relaciones de producción, o al de la ciudad griega

clásica, donde son las relaciones políticas las que funcionan como tales, puesto que ser ciudadano implica disponer de un acceso exclusivo a las magistraturas y a las responsabilidades políticas y beneficiarse plenamente de la protección de los dioses de la ciudad.

A través de estos casos se manifiesta una propiedad general de las «funciones» de la economía en la sociedad. Si se verifica que el parentesco, la política o la religión dominan la organización general de la sociedad, y le confieren una «forma de conjunto» sólo cuando asumen la función de relaciones sociales de producción, eso significa que en la jerarquía de causas que determinan el funcionamiento y la evolución de las sociedades las condiciones sociales de la producción ocupan siempre el primer rango. Era ésa la hipótesis central de Marx.

A diferencia del marxismo habitualmente practicado y que degenera rápidamente en materialismo vulgar, nosotros afirmamos que Marx —cuando distinguió entre infraestructura y superestructura y supuso que la lógica profunda de las sociedades y de su historia dependía en último análisis de las transformaciones de la infraestructura— no hizo otra cosa que poner por primera vez de manifiesto una jerarquía de distinciones funcionales y de causalidades estructurales, sin prejuzgar en modo alguno la *naturaleza* de las estructuras que cada vez toman a su cargo esas funciones (parentesco, política, religión) ni el número de funciones que puede asumir una estructura. Marx, a diferencia de la mayor parte de los «marxistas», no ha asignado de antemano una forma, un contenido y un lugar invariables a lo que puede funcionar como relaciones sociales de producción. El marxismo no es una teoría de la «historia» en general, concepto que no corresponde a ningún objeto; es una hipótesis sobre el papel de las condiciones sociales de la producción en el funcionamiento y en la evolución de las sociedades. Desde luego que tomarse en serio esta hipótesis no significa transformarla en dogma o en receta acompañada de un discurso ritual (por no decir terrorista) que disimula con dificultad la ignorancia de sus autores bajo la denuncia sin matices de la «quiebra» de las ciencias «empíricas, positivistas, burguesas». Ese dogmatismo y esa facilidad son muy poco oportunas, puesto que plantear los problemas en los términos en que lo hacemos no nos da precisamente ninguna respuesta ya preparada y nos deja ante una gran zona de sombra; se trata de buscar *las razones y las condiciones* que han llevado en la historia *al desplazamiento del lugar de la función de relaciones de producción en las diversas sociedades humanas y, junto con esos cambios de lugar, las metamorfosis de sus formas y de sus efectos estructurales*.

Se trata, pues, de algo muy distinto a desarrollar una disciplina más, la antropología económica. Se trata de hacer converger los trabajos de antropólogos, historiadores, sociólogos y economistas, y de romper

las separaciones fetichistas dentro de las cuales unos y otros, todavía hoy, aparcen a menudo sus ideas y mutilan sus esfuerzos. El gran mérito de Karl Polanyi es haber influido en este sentido, tanto por su fracaso como por su éxito; pero hoy, para marchar hacia adelante, no hay que hacer marcha atrás y tomar de nuevo el camino de Polanyi.

MAURICE GODELIER

París, abril de 1974

Pol Godelier, Polanyi es culpable o
no ser marxista... y Marx lo supo
todo antes y más...

PREFACIO

Los *senior editors* esperan que se les perdone este prefacio, algo extenso. La estrecha cooperación y la auténtica libertad permitieron que este libro se configurara como un trabajo abierto. Múltiples factores, cada uno a su propio nivel, influyeron en el plan interdisciplinario, la estructura y la forma. En primer lugar hay que citar a los iniciadores y a sus antiguos estudiantes, que escribieron conjuntamente el libro; uno de estos últimos, el profesor Harry W. Pearson, del Adelphi College, hizo también de coeditor; las instituciones, internas y externas a la universidad, que a lo largo de más de una década apoyaron las diversas fases de los trabajos; los objetivos intelectuales de cada uno de los editores, que realizaron grandes esfuerzos para hacerlos converger y dar frutos conjuntamente.

En la primavera de 1947 se nombró a Karl Polanyi Visiting Professor of Economics de la Universidad de Columbia. Hasta su jubilación en 1953 enseñó Historia Económica General en la Graduate Faculty, redefiniendo el tema en la declaración anual como «el lugar ocupado por la vida económica en la sociedad». En 1948 el Council for Research in the Social Sciences de la Universidad de Columbia (C.R.S.Sc.) dotó un proyecto de investigación sobre los orígenes de las instituciones económicas bajo su dirección. Tras su jubilación, a la edad de sesenta y siete años, se le concedió el título honorario de Adjunct Professor of Economics. Junto con el profesor Conrad M. Arensberg solicitó entonces de la Ford Foundation, Behavioral Sciences Division, una beca para un proyecto interdisciplinario de investigación sobre los aspectos económicos del desarrollo institucional administrado por la Universidad de Columbia. Al aceptar la ayuda, la Universidad de Columbia apuntó a la continuidad que debía unir el proyecto del C.R.S.Sc. con la nueva beca. Pero, mientras los esta-

tutos del C.R.S.Sc. impedían a los estudiantes que trabajaban en el proyecto utilizar los resultados de éste para conseguir un título académico, el proyecto interdisciplinario no imponía estas restricciones, sino que se concebía más bien como un centro de investigación que favorecía los objetivos de estudio tanto de los iniciadores como de sus ayudantes. Polanyi ha trabajado con dedicación exclusiva desde 1953 en el Interdisciplinary Project, que en 1956 la Ford Foundation prorrogó por otros dos años. Se nombró a Harry W. Pearson secretario ejecutivo. Un seminario universitario, a nivel de facultad, sobre la institucionalización de la actividad económica, organizado por la Universidad de Columbia discutió el mismo tema general de 1953 a 1955.

Uno tras otro, una parte de los alumnos de Polanyi en 1947 se sumaron a las investigaciones de su maestro. Harry W. Pearson y Rosemary Arnold (Barnard) proporcionaron estímulos teóricos y ayuda literaria; Charles S. Silberman (Columbia University) y Walter C. Neale (Yale University) aportaron aplicaciones empíricas; George Woodard (Goddard College) reveló datos del Antiguo Testamento referentes a las civilizaciones mesopotámicas; Daniel B. Fusfeld (Michigan State University) proporcionó un vínculo metodológico con la antropología económica; Roxane Eberlein creó un valiosísimo índice de todo el esfuerzo de investigación; Laura P. Striker, Ph. D. (en Historia), *guest student*, facilitó voluntariamente durante varios años el estudio de las traducciones alemanas de textos cuneiformes. Entre los estudiantes posteriores, Terence K. Hopkins (Columbia University) aportó un enfoque sociológico muy necesario al concepto de una economía empírica; el profesor Murray C. Polakoff (University of Texas) realizó aportaciones en el mismo sentido; Abe Rotstein (Sir George Williams College, Montreal), que ayudó de muchas maneras a Polanyi en su trabajo, escribió también la nota introductoria del presente libro.

Hacia 1953 se habrían realizado progresos claros. La distinción entre comercio e instituciones de mercado estaba demostrando ser un instrumento valiosísimo para rectificar interpretaciones seriamente equivocadas de los datos económicos de las sociedades antiguas. Construyendo a partir de los trabajos de los primeros especialistas, habíamos solucionado en gran medida el problema de los usos del dinero en las sociedades primitivas y arcaicas. En cuanto a los precios, se reveló la existencia de la compleja institución de las «equivalencias». Empezaron a plasmarse los resultados de nuestra comprensión de la forma como se había institucionalizado la actividad económica en Mesopotamia y la Grecia clásica.

Fue entonces cuando Arensberg, que había realizado y publicado numerosos esfuerzos para esbozar un enfoque institucional a los problemas de la sociología y la antropología, se unió a Polanyi. El pro-

fesor A. L. Oppenheim, del Oriental Institute de Chicago, aceptó actuar como asesor de asiriología. Se inició entonces el estudio de antropología, historia económica y asiriología del que surgió este libro.

En el caso de Arensberg, este estudio conjunto proporcionó una buena oportunidad de demostrar que la antropología podía servir como algo más que un almacén de datos curiosos para la historia económica. El enfoque por medio del cual considera que los antropólogos, en estrecha colaboración con él, han conseguido una comprensión mayor de las regularidades que se encuentran en los datos económicos etnográficos y empíricos es un método operacional definido recientemente como «teoría de la interacción».

Pueden dedicarse unos cuantos párrafos a esta relación entre las configuraciones sociales y los rasgos culturales, por una parte, y las instituciones, por otra. Consiste en la utilización sistemática de tres operaciones con las observaciones inmediatas y la generalización de los resultados, en forma de respuestas a la pregunta: ¿Quién le hizo qué a quién, en qué orden, con cuánta frecuencia y dónde? Las operaciones son: 1) la especificación de las personas que establecen una interacción entre sí; 2) la especificación del orden de la acción (quién la inicia y quién responde); 3) la comparación de los hechos descritos en el tiempo, como frecuencias o ciclos. Las instituciones económicas se presentan entonces como administradoras y receptoras de bienes, y se puede esperar que los datos etnográficos revelen quién le proporcionó bienes a quién, en qué orden, con cuánta frecuencia y cuál fue la respuesta. Esto debería permitirnos, por ejemplo, relacionar los datos etnográficos con una clasificación puramente empírica de las partes del proceso de administración y recepción de bienes como la indicada por los términos de reciprocidad, redistribución y mercado, sugeridos por Polanyi.

La sucesión de reciprocidad entre partes fijas AB/BA o AB/BC/CA indicaba configuraciones sociales y rasgos culturales similares, independientemente de que las instituciones formaran parte, además, de relaciones de prestigio, parentesco, comunidad, religión u otras actividades de los pueblos que viven en régimen de reciprocidad.

En un mundo redistributivo encontramos pocas cadenas simples o complejas de acción y sus correspondientes respuestas, o círculos de acción revertida. La acción es, por el contrario, un movimiento centrípeto de muchos sujetos económicos alrededor de una figura central seguido de una iniciativa de ésta con respecto a dichos sujetos. Formalmente, BA/CA/DA/EA/FA están seguidos por una acción A/BCDEF única o repartida. Se ha inventado la autoridad central o el foco en la organización humana, y la acción de los hombres se presenta ya

frecuentemente en esta forma. La economía de la redistribución tiene, una vez más, elementos comunes con las otras instituciones de las épocas en las que se está desarrollando la autoridad central, la elaboración de «acontecimientos establecidos». Pero la identidad de A, la figura centralizadora, sigue siendo una característica fija. Su identidad no es reversible: el dios o el sumo sacerdote del templo, el rey, el emperador o incluso, en los casos republicanos, el ciudadano que ocupa de forma rotatoria un cargo es un punto fijo en torno al cual los demás se encuentran también en situaciones fijas.

Hicimos el mismo tipo de preguntas con respecto al mercado. Estas preguntas, que dieron como resultado lo que consideramos como configuraciones sociales y rasgos culturales que constituyen denominadores comunes, nos condujeron a pautas de observaciones ligeramente diferentes de las de los economistas. Preguntamos, de forma abstracta y analítica, qué acción social perpetúa el mercado libre y dónde se pueden encontrar datos analíticos sobre estas formas de acción social antes de la época moderna.

Los economistas de nuestro proyecto tenían dificultades con nuestra pregunta. Para ellos los precios libres o móviles eran la característica distintiva de un mercado libre, y la producción para la venta a dichos precios, que fluctuaban a su vez de acuerdo con la oferta y la demanda del mercado, la de una economía de mercado. Pero para el antropólogo esto no basta, pues ha de poner en relación los detalles específicos y desarrollados de un rasgo cultural, en especial las características exteriores y espectaculares que le merecen a éste el reconocimiento general, con las características interiores, sus configuraciones sociales, su historia pasada y sus funciones con respecto a los hombres, la sociedad y el mantenimiento de otras instituciones. No obstante, al final coincidieron con nosotros en la siguiente formulación provisional: en el mercado libre de la oferta y la demanda, el hecho puede invertir los papeles, asumiendo a voluntad los de oferente y demandante. Puede ir a un mercado u otro según las ventajas que cada uno le ofrezca; está libre de vinculaciones fijas o estáticas a un centro o a otro sujeto económico, se mueve según su voluntad o siguiendo la atracción de los precios. Puede ofrecer a todos los que llegan, «acaparar el mercado» de forma que todos paguen su precio y, por consiguiente, bailen a su son. A otros precios, o en otra transacción o mercado diferente, formalmente forma parte de una «multitud» similar y danza al son de otro que, a su vez, puede haber «acaparado» el mercado. Así, la acción, juzgada por nuestras operaciones, puede corresponder a cualquier persona, está determinada, formalmente, por la libre iniciativa, y la posición de «autoridad» central en el mercado pasa de un competidor a otro. La identidad personal del centro, al contrario de lo que ocurría con la redistribución, es

fluctuante, móvil, reversible y arbitraria, es función del mismo mercado, no de otras instituciones.

En ningún otro caso encontraríamos datos etnográficos sobre una intervención tan importante del azar ni sobre unas configuraciones sociales tan diferentes de las de reciprocidad y redistribución. Nos encontramos ante una pauta que depende de la voluntad del actor, que le confiere a éste el papel que consigue alcanzar y no el que le imponen desde fuera, que forma y reforma las posiciones de los demás con respecto a él a medida que cambia de comportamiento y de motivación. Ahora, formalmente, A/BCDEF no se produce con más frecuencia que B/ACDEF o F/ABCDE, y de alguna manera los seres humanos han aprendido presumiblemente a aceptar los roles que el movimiento de la misma institución del mercado dicta, junto con la libertad para intentar someter a los demás en beneficio propio. En el mundo occidental, en el que la institución del mercado emergió y floreció en todo su esplendor en la Inglaterra de la escuela de Manchester del siglo XIX, ¿se debió exclusivamente a un accidente histórico el que una «empresa libre», una democracia, un sistema «abierto» de clases, y una libertad en la elección de religión, de asociación y de compañero coincidieran históricamente?

En nuestro proyecto no podíamos zanjar cuestiones tan importantes como las que acabamos de mencionar, pero podíamos formular la segunda de las preguntas: ¿Dónde, aparte del mundo occidental, encontraríamos algo semejante o paralelo a esto? Y, en el caso de que existiera, ¿existían conexiones paralelas que unieran el comportamiento económico con las configuraciones y las instituciones sociales?

Para responder a la segunda pregunta podríamos haber dirigido nuestro estudio a diversos lugares, como Japón, México, Melanesia o la antigua Grecia, pues en todos ellos algunos han creído detectar mercados libres o casi libres. Sin embargo, hemos dirigido nuestra atención hacia las tribus montañosas bereberes, que poseen mercados que bien pueden ser libres, así como, *mutatis mutandis*, otras instituciones libres, por no decir anárquicas, que caracterizan una civilización muy antigua e interesante con algunos orígenes comunes, quizá, con la nuestra, aunque en la actualidad completamente separada de ésta. Un capítulo de este libro recoge lo que parece ser otro caso de mercados casi libres. El lector ha de juzgar por sí mismo, de la misma manera que juzgará los esfuerzos conjuntos de los economistas institucionales y los antropólogos en otros tratamientos de los problemas económicos diferentes o alternativos, así como si hemos detectado acertadamente las relaciones entre rasgo cultural, institución económica y configuración social-común denominador.

El presente libro refleja la investigación llevada a cabo colectivamente por sus autores, en colaboración libre, en el período 1953-1955. Ha de mencionarse aquí, sin embargo, el manuscrito de un trabajo anterior de Polanyi que resume los resultados de su trabajo personal anterior, de 1948 a 1952. Lo preparó en colaboración con sus discípulos Charles S. Silberman y Rosemary Arnold, entonces ayudantes de investigación del personal del proyecto del C.R.S.Sc.; su mujer, señora Ilona Polanyi, actuó como ayudante editorial. Con una licencia que le concedieron en el trimestre invernal de 1949-1950, ayudado por el C.R.S.Sc., Polanyi realizó estudios sobre Dahomey en el British Museum. En los capítulos VIII y IX sobre este tema, escritos por Rosemary Arnold, se reconoce el agradecimiento especial al C.R.S.Sc. El capítulo VIII está constituido por fragmentos recogidos de textos anteriores redactados para el seminario universitario en 1953; el capítulo IX fue escrito por ella en la forma que presentamos aquí para el proyecto del C.R.S.Sc. En el caso de Rosemary Arnold, como en el de Charles S. Silberman, Polanyi aprovecha la oportunidad para reconocer la aportación vital de sus colaboradores en su trabajo todavía no publicado.

Queremos hacer constar nuestra deuda para con las instituciones que hicieron posible nuestro trabajo. Podemos citar, con agradecimiento, a los funcionarios de la Behavioral Sciences Division de la Ford Foundation, del Columbia University Council for Research in the Social Sciences y de la administración de la universidad, así como de nuestros respectivos departamentos de Economía y Antropología, y de la administración de los seminarios universitarios, especialmente a los profesores Frank Tannenbaum y Arthur R. Burns, de la Columbia University, que nos proporcionaron ayuda material para el complicado trabajo interdisciplinario de nuestro proyecto y facilidades para nuestras numerosas horas de discusión y conferencias.

Nos alentaron mucho los profesores Robert M. Maciver, Paul F. Lazarsfeld y Robert K. Merton, del departamento de Sociología, y John M. Clark, Joseph Dorfman, Carter Goodrich, David S. Landes y William Vickrey, del departamento de Economía, todos de la Columbia University. Muchos otros aportaron ideas e ideales; nos han proporcionado ayuda moral, intelectual y técnica desde colegas hasta observadores interesados, desde autoridades en la materia hasta estudiantes desafiantes. Citaremos al doctor M. I. Finley, del Jesus College, Cambridge; al reverendo profesor R. J. Williams, University of Toronto; al profesor Julius Lewy, Union Hebrew Seminary, Cincinnati; al profesor Gregory Vlastos, Princeton University; al profesor John Murra, Vassar College; al profesor Albrecht Götze, Yale University; al profesor Bert F. Hoselitz, University of Chicago, junto con Rivkah Harris y R. F. G. Sweet del Oriental Institute, University of Chicago; al

profesor Peter F. Drucker, New York University; a los profesores Isaac Mendelsohn y Martin Ostwald, de la Columbia University; a los profesores Morton Fried y Margaret Mead, junto con Sidney Greenfield, Thomas Hazard, doctor Marshall Sahlins, Donna Chrablow Taylor y doctor Andrew Peter Vayda, todos del departamento de Antropología de la Columbia University; y, por último, a los doctores Robert Hennion y Cohn-Haff, mientras permanecieron en Columbia. Los útiles servicios profesionales de la señorita Lucy Lowe en lo que se refiere a la edición técnica merecen también nuestro agradecimiento.

Hemos de dar las gracias también a la Carnegie Institution de Washington por el permiso para adaptar el mapa de *The Maya Chontal Indians of Acalan-Tixchel: A Contribution to the History and Ethnography of the Yucatan Peninsula*, de France V. Scholes y Ralph L. Roys.

Tenemos una deuda de otro tipo con el profesor Talcott Parsons, de la Harvard University. Su obra es esencialmente el tema de dos de nuestros capítulos, debido a que tiene gran importancia y vivirá sin duda en la ciencia social futura por sus aportaciones a nuestro conocimiento de las instituciones y del proceso social. Pudimos discutir aquí *Economy and Society*, que iba a salir aproximadamente al mismo tiempo que nuestro propio libro, porque el autor nos envió generosamente el manuscrito.

KARL POLANYI
CONRAD M. ARENSBERG

15 de noviembre de 1956
Nueva York

NOTA INTRODUCTORIA

A la mayoría de nosotros se nos ha acostumbrado a pensar que la piedra de toque de la economía es el mercado, una institución que nos resulta muy familiar. Análogamente, nuestras investigaciones en historia económica general se han referido en la mayoría de los casos a actividades de mercado o a sus antecedentes.

¿Qué hacer, pues, cuando topamos con economías que operaron sobre bases totalmente distintas, con amplia utilización del dinero y extensas actividades de intercambio pero sin ningún rastro de mercado o de ganancia obtenida comprando y vendiendo? Es entonces cuando hemos de revisar nuestra concepción de la economía.

El problema conceptual surge en las economías sin mercado en las que no existe lo que podríamos llamar «economización», es decir, un marco institucional que obligue al individuo a una actividad económica «racional» y «eficiente» o a una asignación «óptima» de sus recursos. La acción economizadora puede estar presente en diversos aspectos de la conducta, por ejemplo en lo referente al tiempo de que se dispone, a la energía que se despliega o a las suposiciones teóricas que se formulan, pero no es necesario que la economía contenga instituciones de intercambio que reflejen estos principios en la vida cotidiana de los individuos, como han hecho y hacen en nuestra época. En este caso la economía no puede ser objeto de análisis económico, pues éste presupone una conducta economizadora apoyada en unos instrumentos institucionales, como mercados creadores de precios, dinero unánimemente reconocido como tal y comercio de mercado.

La finalidad principal de este libro es, pues, conceptual: afirma que no existe sino un número reducido de modelos alternativos para organizar la vida del hombre y nos proporciona instrumentos para estudiar las economías sin mercado. Estos instrumentos se utilizan en una serie de investigaciones empíricas, aunque la teoría subyacente las trasciende.

nos ha acostumbrado a pensar que la
es el mercado, una institución que
gamente, nuestras investigaciones en
referido en la mayoría de los casos
s antecedentes.

amos con economías que operaron
con amplia utilización del dinero y
pero sin ningún rastro de mercado
lo y vendiendo? Es entonces cuando
ción de la economía.

en las economías sin mercado en
os llamar «economización», es decir,
e al individuo a una actividad eco-
a una asignación «óptima» de sus
a puede estar presente en diversos
lo en lo referente al tiempo de que
spliega o a las suposiciones teóricas
ario que la economía contenga ins-
jen estos principios en la vida coti-
a hecho y hacen en nuestra época.
de ser objeto de análisis económico,
a economizadora apoyada en unos
mercados creadores de precios, di-
no tal y comercio de mercado.

libro es, pues, conceptual: afirma
ucido de modelos alternativos para
proporciona instrumentos para es-
Estos instrumentos se utilizan en
ricas, aunque la teoría subyacente

un economías sin
se economiza?

El objetivo no es rechazar el análisis económico, sino establecer
sus limitaciones históricas e institucionales, mostrar cómo queda res-
tringido a las economías en las que predominan los mercados crea-
dores de precios, y, partiendo de aquí, superar dichas limitaciones en
una teoría general de la organización económica.

Somos en especial los economistas y los historiadores económicos
los que hemos de revisar nuestros supuestos tradicionales. Algunos
tenderán a rechazar como carentes de todo interés las economías que
no «economizan», es decir, que no disponen de instituciones que im-
pulsen a una acción economizadora; puede que consideren que el
trabajo empírico y conceptual que aquí presentamos no muestra más
que detalles insignificantes e irracionales salidos de los albores de la
historia. Otros afirmarán incluso que todo lo que aquí se estudia es
susceptible de análisis económico o de aplicación de alguna variante
del teorema de la maximización.

Sin embargo, muchas son las consecuencias negativas que se de-
rivan de un enfoque que restringe nuestra concepción de la economía
a la actividad de mercado. Es una historia económica empobrecida la
que no estudia más que mercados o sus antecedentes, pues éstos pue-
den ser meros aspectos fragmentarios de la economía. Según esta visión
limitada, parece haber existido una evolución lineal hasta nuestros
días, mientras que, en realidad, las otras economías no tienen por
qué ser miniaturas o antecedentes de la nuestra, sino que pueden di-
ferir radicalmente de ella, tanto en lo que se refiere a motivaciones
individuales como a organización.

El progreso tecnológico es acumulativo e ilimitado, pero la orga-
nización económica no lo es. Hay sólo unas cuantas formas generales
de organización de la vida económica. Es esta limitación de los mode-
los posibles de organización económica y sus combinaciones la que
confiere a las ideas y datos presentados aquí cierto carácter general.
A medida que disminuye el papel del mercado en el mundo moderno
van apareciendo formas de organización económica que recuerdan las
de tiempos antiguos. Por supuesto, nosotros creemos firmemente en
el progreso y las libertades que son la esperanza de la sociedad mo-
derna, pero una utilización consciente y metódica del pasado puede
ayudarnos a superar nuestra actual preocupación excesiva por los
asuntos económicos y alcanzar un nivel de integración humana que
comprenda la economía pero sin dejarse absorber por ella.

Esto es lo que le inyecta vida a la historia económica y le permite
arrojar luz sobre los papeles cambiantes de las economías en la his-
toria y la sociedad.

Objetivo:
Eco. es
limitado

PRIMERA PARTE

NACIMIENTO DE LA ECONOMIA

No a evolución progresista y
etnocéntrica

CAPÍTULO PRIMERO

El debate secular sobre el primitivismo económico

Durante más de sesenta años se ha mantenido vivo un debate en el terreno de la historia económica. Muchos de sus puntos se han desvanecido, algunos eran irrelevantes desde el principio. No obstante, contenía —y todavía contiene— los elementos de una de las divergencias más significativas de las ciencias humanas. No sería fácil encontrar una introducción más adecuada que esta controversia a los problemas interpretativos que suscita el estudio de las instituciones económicas antiguas.

El teorema en torno al cual nació la discusión lo enunció Rodbertus hacia mediados de la década de 1860. La controversia propiamente dicha comenzó unos treinta años después entre Karl Bücher y Eduard Meyer; hacia el cambio de siglo estaba en su apogeo. Fue continuada luego por Max Weber y Michael Rostovtzeff. Otros varios llevaron a cabo importantes aportaciones.¹

Difícil sería hallar una introducción más esclarecedora a este contraste de puntos de vista que el resumen que Friedrich Oertel escribió en 1925 de los términos del debate:

¿Hemos de considerar que la economía de la Antigüedad había alcanzado un alto nivel de desarrollo o, por el contrario, que era esencialmente primitiva? ¿Puede hablarse de los siglos v y iv a. de J. C. como de una época de actividad económica nacional e internacional, de agricultura en retroceso e industria creciente, de manufactura en gran escala desarrollada sobre bases capitalistas, con fábricas que trabajaban para la exportación y competían entre sí para incrementar sus ventas en el mercado mundial?

¿O, por el contrario, debemos suponer que todavía no había pasado la etapa de la «economía doméstica» cerrada, que la actividad económica no había alcanzado una escala nacional, y mucho menos internacional, que no se estaba desarrollando un comercio organizado con intercambios de larga distancia y, por consiguiente, no existía ninguna industria potente que produjera para mercados exteriores? Resumiendo, ¿era todavía agrario y no industrial el carácter de la vida

económica? ¿Estaba el comercio restringido todavía al tráfico de unos pocos productos efectuado por buhoneros, al trabajo de artesanos que no utilizaban maquinaria y se limitaban a las materias primas que podían conseguir localmente?²

Oertel llamó positiva a la primera teoría y negativa a la segunda. Johannes Hasebroek, con más propiedad, las denominó modernizadora y primitivista, respectivamente. Sin embargo, un examen cuidadoso de los términos utilizados por Oertel para describir las cuestiones ventiladas en la disputa, así como de los diversos intentos de caracterizar las posiciones enfrentadas, sirve para indicar la falta de claridad conceptual que ha lastrado desde un comienzo a la controversia. Las discusiones de este tipo se resuelven por la aparición de nuevos datos o por una clarificación conceptual del problema, de forma que los datos ya existentes se pueden considerar desde otra perspectiva. En este último caso, los hechos, o lo que llamaremos nivel operacional, no pueden ya discutirse, y el centro de la controversia pasa a la interpretación de estos hechos al nivel institucional.

EL TEOREMA DE LA OIKOS: KARL RODBERTUS

Los orígenes de la disputa se remontan al ensayo de Rodbertus sobre *La vida económica en la Antigüedad clásica*, que apareció de 1864 a 1867. La segunda parte de este ensayo trataba de la «Historia de los tributos romanos desde la época de Augusto».³ Allí el autor comparaba los sistemas impositivos antiguo y moderno, poniendo bien de relieve sus diferencias. Su enfoque era muy sugestivo. La imposición moderna, escribió, distingue entre impuestos sobre la renta e impuestos sobre la propiedad; estos últimos gravan la tierra o bien el capital; el capital, a su vez, es industrial o comercial, y éste se invierte en productos o en dinero (es decir, en la industria o en las finanzas). Todos estos tipos de propiedad aparecen diferenciados entre sí, y pertenecen en realidad a clases sociales distintas. También se efectúan distinciones similares en lo que se refiere a los ingresos. Distinguimos entre ingresos puramente personales, como los salarios, que dimanen de la utilización de la fuerza de trabajo, e ingresos derivados de la propiedad impersonal, o de un título de propiedad, como la renta, que puede ser renta de la tierra o beneficio, que a su vez se divide en interés y beneficio empresarial.

«Este estado de cosas —concluyó Rodbertus— tuvo como consecuencia una economía moderna en expansión.»⁴ Las diversas etapas de la producción están aquí ligadas entre sí a través del proceso de compra y venta. De esta manera se crean diversos grados de participación en el reparto del dividendo nacional que toman la forma de ingresos monetarios.

Esta visión notablemente moderna de la función social del dinero no ha sido valorada suficientemente. Rodbertus se dio cuenta de que la transición de una «economía natural» a una «economía monetaria» no era simplemente una cuestión técnica, resultante de una substitución del trueque por la compra con dinero. Insistió en que una economía monetarizada suponía una estructura social completamente diferente de la imperante en una economía de intercambios en especie. Pensaba que a lo que se tenía que prestar atención era a este cambio de la estructura social que acompañaba al uso del dinero, y no al hecho puramente técnico. Si este punto se hubiera desarrollado hasta incluir las diversas estructuras sociales que acompañaban a la actividad de intercambio en el mundo antiguo la controversia podría haber terminado antes de empezar.

En el centro del escenario estaba la «hacienda» u «oikos». En Rodbertus la *oikos* no era más que una construcción lógica, una especie de anticipación de un «tipo ideal» weberiano. Acuñó el término «señor de la *oikos*»⁵ para designar al poseedor de todos los diversos títulos de propiedad y de los correspondientes ingresos enumerados antes. Con todo esto se pretendía ilustrar cómo, en vez de una multitud de impuestos diferenciados, los antiguos romanos conocían tan sólo un impuesto, el *tributum* pagado por el señor de la *oikos*, cuyos ingresos eran una mezcla de todos los diversos tipos de ingresos que había creado la «economía monetaria» moderna.

Para Rodbertus la *oikos* estaba encarnada en la extensa finca romana trabajada por esclavos, pero es evidente la confusión histórica en una tendencia a hablar de la *oikos* sin referirse a ningún período definido. El término se convirtió así en una especie de pinza de la que se podía colgar el concepto de economía en especie, en la que el dinero, los mercados y el intercambio eran irrelevantes, a pesar de la existencia de una elaborada organización de la producción.

El elemento esencial de esta teoría especulativa sobre la que se desarrolló posteriormente la discusión era la afirmación de Rodbertus de que en esta economía de la *oikos*

no intervienen la compra y la venta, no cambian de manos los productos. Como el dividendo nacional no cambia de manos, nunca se divide en las diversas categorías de ingresos, como en los tiempos modernos... Todo esto reclama una economía en especie. No se necesitaba ningún dinero para hacer que el dividendo nacional pasara de una fase de producción a la otra, pues no intervenía ningún cambio de propiedad.⁶

KARL BÜCHER Y EDUARD MEYER

La cuestión podría haber quedado estancada si no hubiera sido por el innovador trabajo de Karl Bücher *Die Entstehung der Volks-*

wirtschaft, publicado por primera vez en 1893. El gran logro de Bücher fue relacionar el estudio de la vida económica del mundo antiguo con la economía primitiva. Su objetivo era establecer una teoría general del desarrollo económico desde las comunidades primitivas hasta la época moderna. No asimiló la Antigüedad clásica a la sociedad primitiva, sino que, poniendo de relieve los recientes orígenes tribales de las sociedades griega y romana antiguas, sugirió que la vida económica antigua podía entenderse mejor si se examinaba desde la perspectiva de la sociedad primitiva que si se hacía desde la moderna.

En lo que se refiere a nuestro centro de interés, su tesis era la de que antes del surgimiento del Estado moderno no encontramos una *Volkswirtschaft*, es decir, una vida económica compleja a una escala superior a la de la ciudad. Hasta el año 1000 d. de J. C. la economía nunca pasó de la etapa de economía doméstica cerrada (*geschlossene Hauswirtschaft*) en la que la producción estaba destinada simplemente a cubrir las propias necesidades y no suponía intercambios entre las distintas unidades económicas. La vida económica de los griegos, los cartagineses y los romanos, afirmaba, estaba encarnada en la economía de la *oikos*. (Aquí se refería a Rodbertus.)⁷

Bücher reconoció posteriormente que antes del desarrollo de una economía esclavista en gran escala había una cantidad mucho mayor de mano de obra libre y asalariada, servicios profesionales e intercambio en general. No obstante, mantuvo su tesis en la forma siguiente: La vida económica compleja de carácter territorial a gran escala (*Volkswirtschaft*) es el resultado de un desarrollo que abarca un período de miles de años, y no nace antes que el Estado moderno. Anteriormente, la humanidad careció durante largos espacios de tiempo de sistema de intercambio de bienes y servicios que merezca el nombre de una vida económica compleja a escala nacional.⁸

Al centrarse en la *oikos* autosuficiente como unidad central de la sociedad antigua y colocar esta construcción en una teoría especulativa del desarrollo económico, Bücher tuvo también que negarles toda importancia al comercio y al dinero en la sociedad antigua. Así, el poco afortunado teorema de la *oikos* dio inicio a la controversia posterior y le proporcionó un fácil blanco a Eduard Meyer, que desafió vigorosamente las opiniones de Bücher en 1895.⁹

Meyer resumió su tesis en la afirmación de que «[...] el último período de la Antigüedad fue en esencia totalmente moderno».¹⁰ Para apoyarla adujo pruebas de una serie de cuestiones que parecían decisivas: «el mundo antiguo poseía una vida económica articulada con un sistema de transportes altamente desarrollado y un intercambio intensivo de productos».¹¹ «En el antiguo Oriente encontramos desde los primeros tiempos de los que se poseen testimonios escritos una

manufactura altamente desarrollada, un sistema general de comercio y el uso de metales preciosos como medios de intercambio.»¹² Continuaba diciendo que a partir del año 2500 a. de J. C. Babilonia produjo numerosos documentos referentes a transacciones comerciales privadas cuyo objeto eran esclavos, tierras y edificios, divisiones de propiedad por muerte, etc. Allí encontramos un sistema de contabilidad desarrollado en términos de oro y plata, que se extendieron por todo el mundo civilizado y fueron la base de la creación de dinero. El punto principal que parecía probar la modernidad económica del mundo antiguo era que «El comercio y el dinero tuvieron una importancia fundamental en la vida económica de la Antigüedad».¹³

La posición de Meyer es lo que Hasebroek ha llamado la actitud «modernizadora», lo que Oertel describió como enfoque «positivo», mientras que Salvio li lo llamó punto de vista de los historiadores. Una definición más exacta de esta posición podría ser la de enfoque «orientado por el mercado». En efecto, nuestro mundo moderno está caracterizado por un desarrollo sin precedente de la capacidad productiva, una red internacional de comercio y la utilización del dinero como medio universal de intercambio. Al sugerir que el mundo antiguo había empezado a seguir un desarrollo en la misma línea, Meyer estaba, por supuesto, adoptando una actitud «modernizadora». Era también «positivo» en el sentido de que atribuía estos elementos a la civilización antigua, y representaba, en efecto, el punto de vista tradicional de los historiadores del siglo XIX. Pero estos términos no nos dicen nada acerca de la característica principal de la posición de Meyer. La institución clave de la economía moderna es el mercado. Bajo su égida se integran en un sistema económico autocontenido la producción, el comercio y el dinero. Y el punto crucial de la posición de Meyer y los «modernistas» es que al afirmar la existencia de manufactura en gran escala, de comercio y de dinero, suponían que la organización de éstos seguía los modelos de mercado. Ahora bien, el hecho de que estos elementos de una economía determinada estén o no organizados en un mercado es un tema de investigación tan importante, por lo menos, como el hecho de su existencia. Como el debate exageró la importancia exclusiva de la *oikos*, oscureció este punto capital y, por consiguiente, debilitó la posición de los «primitivistas». La «evidencia empírica» se volvió claramente contra ellos.

En efecto, el transporte a larga distancia y el intercambio de mercancías, así como el uso de objetos monetarios, fueron realmente características extendidas de la vida económica antigua, y en 1932 Michael Rostovtzeff pudo afirmar que ya prácticamente nadie defendía la posición de la *oikos*.¹⁴ Pero fue una victoria pírrica para la posición orientada por el mercado. La *oikos* había sido una cuestión confusa desde el principio. Una vez quedó totalmente desacreditada

esta tesis, la argumentación se pudo desplazar al nivel en el que debería haber empezado. En este nivel no tiene ningún interés discutir los «hechos» que se refieren a los movimientos físicos de esclavos, trigo, vino, aceite, cerámica; estos productos cambiaban de manos entre pueblos muy distantes, y nadie puede negar la existencia de algunos intercambios locales entre campo y ciudad. Es, asimismo, inobjetable que se utilizaron objetos monetarios. La pregunta esencial es: ¿cómo se institucionalizaron estos elementos de la vida económica para producir los movimientos continuos de personas y cosas que necesitaba una economía estable?

MAX WEBER Y MICHAEL ROSTOVITZEFF

Fue el genio de Max Weber el que permitió que el debate llegara al nivel mencionado. Sin aceptar el enfoque «primitivista» ni tampoco el «moderno», Weber admitió que existían algunas similitudes entre la economía del mundo antiguo europeo en el apogeo de su desarrollo y la del último período medieval, pero puso de relieve las características únicas de la cultura antigua que, en su opinión, constituían la diferencia esencial.¹⁵

Según Weber, la fuerza que movía a las economías griega y romana en su dirección especial era la orientación general político-militar de la antigua cultura. La guerra era en aquellos tiempos la caza del hombre y de ventajas económicas, que en tiempos de paz se conseguían por medios políticos. Incluso las ciudades, aunque superficialmente eran como las de la Edad Media en los rasgos económicos aparentes, eran esencialmente diferentes en su orientación general y su organización.

Tomada en su conjunto [...] la democracia ciudadana de la Antigüedad es un gremio político. El tributo, el botín, los pagos de ciudades confederadas eran distribuidos simplemente entre los ciudadanos. [...] El monopolio del gremio político incluía la distribución de la tierra conquistada entre los ciudadanos y la distribución de los botines de guerra; y, finalmente, la ciudad pagaba de las rentas de su actividad política funciones de teatro, asignaciones de trigo y servicios jurídicos, así como ritos religiosos.¹⁶

Weber abrió así el camino para una nueva interpretación de los «hechos», sobre los cuales existía ya poca discusión. No era víctima de ninguna teoría preconcebida de etapas de desarrollo económico, y su enfoque mostraba la posibilidad de que en un marco social básicamente diferente del sistema moderno de mercado existiera un nivel elevado de organización económica.

Sin embargo, difícilmente se puede decir que Weber resolvió los problemas de este debate secular, pues aunque esbozó un nuevo en-

foque no proporcionó los instrumentos conceptuales que podían contestar a determinadas preguntas referentes a la organización del comercio, las costumbres monetarias y los métodos de intercambio. Así, aunque Johannes Hasebroek, con su detallada y magistral elaboración de las tesis de Weber en 1931¹⁷ obtuvo una victoria importante para el llamado bando «primitivista», la oposición de Michael Rostovtzeff demostró que todavía no se había dado solución a todas las cuestiones.

Rostovtzeff reconoció que la lucha de clases y las revoluciones que crearon la democracia de la ciudad-Estado griega fueron de un tipo muy distinto de las que establecieron el capitalismo en el mundo occidental moderno y que los ideales de la sociedad nueva conservaban el color de la sociedad de caudillos que la había precedido.¹⁸ Pero esto no hacía más que desplazar ligeramente hacia adelante en el tiempo la cronología de la controversia. Rostovtzeff argumentó que el debate debía centrarse en el nivel elevado de desarrollo económico de la Antigüedad, es decir, del período helenístico y del primer período romano. En lo referente a esta época el historiador americano mantuvo una posición inamovible: «En mi opinión, la diferencia entre la vida económica de este período y la del mundo moderno es sólo cuantitativa, no cualitativa».¹⁹ Negar esto, declaró Rostovtzeff, sería negar que el mundo antiguo había experimentado desarrollo económico de algún tipo durante más de cuatro mil años.

Como Oertel, Rostovtzeff afirmó que la controversia estaba constituida por este dilema: ¿siguió el mundo antiguo en su larga existencia un desarrollo similar al del mundo moderno o estaba basado en su totalidad en un estadio primitivo de vida económica? Calificó al cerrado teorema de la hacienda de construcción ideal que nunca existió, y mucho menos en Grecia, donde había un comercio activo con los imperios orientales, altamente desarrollados. ¿Y no ganaron nada los griegos jónicos de las ciudades del Oriente Próximo en las que se establecieron? «No cabe duda de que algo debió de ocurrir.»²⁰

Esta afirmación de la visión de Rostovtzeff sobre la controversia apareció en 1932, por lo que representaba la culminación de casi cuarenta años de discusión desde la publicación del libro de Bücher en 1893. Sin embargo, resulta sorprendente la poca clarificación que se había alcanzado en cuanto al planteamiento del problema; los dos bandos se enfrentaban todavía en una penumbra conceptual.

Ahora parece evidente la fuente de la confusión. Ambas partes, con la excepción parcial de Weber, eran incapaces de concebir que una economía elaborada, con comercio, dinero y lugares destinados a las operaciones de intercambio, se organizara de otra forma que no fuera siguiendo el sistema de mercado. Los «primitivistas», que insistían en que el mundo antiguo era diferente del moderno, buscaron apoyo

en la *oikos*, que para ellos representaba un estadio anterior en el desarrollo de este mismo sistema de mercado. Los «modernistas» consideraron que Grecia y Roma se apoyaban en unos cimientos de cuatro mil años de antigüedad que incluían la activa vida económica y cultural del antiguo Oriente Próximo. Meyer resaltó el gran desarrollo económico de esta zona y Rostovtzeff el contacto entre la misma y la cultura griega y romana. Para ellos era inconcebible que un período tan largo lleno de logros culturales no produjera una economía por lo menos comparable a la de la última Edad Media. Como dijo Rostovtzeff, «Algo debió de ocurrir».

Pero, ¿y si aquellos cuatro mil años de desarrollo siguieron líneas de fuerza diferentes de las del mundo moderno? En ese caso habría que examinar desde una perspectiva diferente la sociedad grecorromana. El modelo de estudio del período álgido de la economía antigua no sería ya el capitalismo, sino una organización diferente de la vida económica. La perspectiva primitivista de Bücher y el enfoque político-militar de Weber habían sugerido esta visión del problema, pero ni Bücher ni Weber habían proporcionado instrumentos conceptuales adecuados para conocer exactamente lo que había ocurrido, es decir, los cimientos institucionales de este desarrollo económico de un tipo distinto.

Los capítulos siguientes de este trabajo están dedicados a tal tarea. Examinando de nuevo la posición del comercio, del dinero y del mercado en los imperios mediterráneos se consigue una perspectiva radicalmente diferente para estudiar la vida económica del mundo antiguo. Esta perspectiva confiere una validez mucho mayor a los elementos del debate de la *oikos*, pues ahora los gérmenes de mercado e intercambios comerciales que aparecen en los períodos griego clásico y helenístico no se estudian como herencia de más de cuatro mil años de desarrollo mesopotámico, sino como nuevas y portentosas invenciones que buscan un lugar en la cultura griega.

HARRY W. PEARSON

NOTAS AL CAPITULO PRIMERO

¹ En este capítulo no se ha intentado resumir todas las aportaciones al debate, sino simplemente presentar los rasgos esenciales de éste. Las mejores bibliografías se encuentran en M. I. Rostovtzeff, *Social and Economic History of the Hellenistic World*, III (Oxford, 1941), 1327-28, fn. 25; y, más recientemente, en Eduard Will, «Trois quarts de siècle de recherches sur l'économie grecque antique», *Annales*, IX (enero-marzo, 1954).

² Friedrich Oertel, Suplemento y comentarios añadidos a Robert Pöhlmann, *Geschichte des sozialen Frage und des Sozialismus in der antiken Welt*, III, 3.ª ed. (Munich, 1925), págs. 516-17.

³ Karl Rodbertus, «Zur Geschichte der römischen Tributsteuern», *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, IV (1865), págs. 339 y sig.

⁴ *Ibid.*, pág. 342.

⁵ *Ibid.*, pág. 344.

⁶ *Ibid.*, págs. 345-6.

⁷ Karl Bücher, *Industrial Evolution*, traducción inglesa (Nueva York, 1912), páginas 96-97.

⁸ *Ibid.*, pág. 88.

⁹ Este desafío lo lanzó Meyer en su discurso de la tercera reunión de los historiadores alemanes en Francfort en 1895. El discurso, «Die wirtschaftliche Entwicklung des Altertums», está publicado en Eduard Meyer, *Kleine Schriften* (Halle, 1924), págs. 79 y sigs.

¹⁰ *Ibid.*, pág. 89.

¹¹ *Ibid.*, pág. 88.

¹² *Ibid.*, pág. 90.

¹³ *Ibid.*, pág. 88.

¹⁴ Cfr. su revisión de J. Hasebroek, *Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 92 (1932), pág. 334.

¹⁵ «Die sozialen Gründe des Untergangs der antiken Kultur», *Gesammelte Aufsätze zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* (Tubinga, 1924), págs. 289-311. Ver también *Wirtschaft und Gesellschaft*, cap. 8 (Tubinga, 1922).

¹⁶ Max Weber, *General Economic History* (Glencoe, Illinois, 1950), pág. 331.

¹⁷ *Griechische Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte* (Tubinga, 1931).

¹⁸ *Op. cit.*, pág. 337.

¹⁹ *Ibid.*, pág. 335, núm. 1.

²⁰ *Ibid.*, pág. 338.

CAPÍTULO II

Intercambio sin mercado en tiempos de Hammurabi

En un estadio u otro de la historia de cualquier campo de investigación se puede llegar a la conclusión de que cuanto más amplio es el material empírico que llegamos a conocer menos parece encajar en un modelo. En lo que se refiere a la economía babilónica Max Weber se mostró consciente de las profundas dificultades ya por el año 1909, pero nunca volvió a tratar la cuestión. Entre los asiríólogos los síntomas de malestar surgieron comparativamente tarde, pero no por ello fueron menos significativos. Paul Koschaker, que previno una vez y otra contra algunos de los supuestos efectuados por los primeros pioneros, acabó lamentándose de que sus esfuerzos le habían conducido a un callejón sin salida. Su estudio sobre la administración económica del antiguo Estado babilónico (1942) se cerraba, según sus propias palabras, «con una nota discordante y escéptica». No parecía posible aplicar de forma satisfactoria términos comerciales al proceso de intercambios estatales tal como estaba explicado en los documentos de Larsa; el historiador añadía que probablemente tendríamos, por el momento, que resignarnos a reconocer la incapacidad de los conceptos racionales para hacerse cargo de las irracionalidades administrativas de lo que él denominaba métodos comerciales hiperburocráticos. En este pasaje, algún tipo de prejuicio deformador parece haber limitado la claridad de visión del gran erudito. No obstante, esta cuestión escapa a nuestra competencia. V. Gordon Childe, a quien nadie puede tachar de antisocialista, tampoco consiguió dispersar la penumbra que rodeaba a las primeras formas de vida económica de la zona. Su teoría de una «revolución urbana» refleja los resultados de los avances espectaculares de la arqueología de la prehistoria, pero no ofrece ninguna respuesta a la cuestión de cómo se organizaron la producción y el comercio. Debe suponerse, por consiguiente, que los obstáculos que se oponen a una profundización en el tema no se limitan a preferencias de filosofía histórica o política económica. En

Koschaker: asirios irracionales

realidad, puede haber importantes razones para creer que la frustración en que ha caído el estudio de la economía babilónica no es más que la última fase de la perplejidad secular que durante casi un siglo llevó el nombre de debate de la *oikos*, esbozado en el capítulo anterior. La cuestión, a grandes rasgos, estaba en saber si en el apogeo de su desarrollo la sociedad de Grecia y Roma clásicas era esencialmente moderna o primitiva en sus aspectos económicos.

PSEUDOECONOMIA Y PERSPECTIVA INVERTIDA

Con una perspectiva temporal, no es demasiado difícil descubrir por qué, aunque existía un amplio acuerdo en lo referente a los datos, no se llegaba a una interpretación unánime y correcta. En realidad, lo que estaba en cuestión era en qué medida la economía, en sus diversas esferas, estaba organizada a través de mercados. Las pruebas de la existencia de mercados no son tan asequibles como se podría suponer. Incluso en condiciones modernas es con frecuencia una tarea delicada decidir si en un momento y en un lugar dado está actuando o no el mecanismo de creación del precio por la oferta y la demanda para un bien o un servicio determinado. Cuando se trata de un pasado lejano puede ocurrir que no haya pruebas empíricas. Entonces nos vemos obligados a basarnos en datos indirectos, como las pautas culturales que denotan por lo general la presencia en una sociedad de mercados o de actividades de mercados. Pero este tipo de indicios son muy poco fiables. Características que superficialmente dan la idea de una cultura de hombres de negocios pueden darse al margen de los mercados e incluso de la misma economía. Entre los *manus* de las islas Almirantes, los *tolowatututni* de California o los *kwakiutl* de la costa nordoccidental abundan famosos ejemplos de seudoeconomías, como los intercambios de los *potlatch* o de los *kula*, algunos detalles de los cuales son a veces casi un remedo de las actividades de los agiotistas. Hábitos no intrínsecamente económicos, como el estímulo a la especulación, la competencia en subastas, la contabilidad rigurosa, la tentación del riesgo, el orgullo por los ingresos públicos, que podemos encontrar en la vida comercial moderna, juegan también un papel importante en la textura social de las comunidades primitivas. Evidentemente, la presencia de características seudoeconómicas como las mencionadas no es ninguna prueba de que funcionen mercados. Además —he aquí otra ambigüedad— algunas instituciones genuinamente económicas que creíamos que habían surgido en tiempos modernos en su forma más elaborada resultan haber existido también en condiciones arcaicas. No obstante, por similar que sea la estructura de la institución, su función puede ser muy diferente. En su

forma primitiva, anterior al mercado, actuaba como sustituto de éste; en su forma moderna, en cambio, tiene una función *suplementaria* con respecto al mercado. Ejemplos: en siglos recientes la vida comercial ha producido complejas estructuras de crédito y sistemas de saldo, formas elaboradas de correduría y dinero utilizable sólo para unos fines determinados. Todo ello se ha de considerar como nuevo. Sin embargo, instituciones similares habían existido en tiempos antiguos, aunque en formas mucho menos complejas. La explicación es simple. Allí donde está extendido el trueque, el crédito, la correduría, el *clearing* o el dinero utilizado como patrón ayudan a agilizar el trueque y así compensan la ausencia de moneda y mercados.

Utilizando términos modernos, podemos decir que en estos casos la falta de mercados que funcionen exige un sustituto del mercado. En ausencia de dinero empleado como medio de intercambio hay con frecuencia reservas públicas de víveres con la práctica concomitante de llevar contabilidad de las deudas de los individuos y con prácticas de *clearing*. Aunque el dinero no se utilice como medio de intercambio, puede utilizarse como patrón además de como medio de pago, utilizándose diversos artículos para los diferentes objetos de intercambio. Correduría y subasta son entonces los instrumentos corrientes para concertar el trueque. Con el desarrollo de mercados, estas prácticas, por supuesto, tienden a desaparecer porque resultan superfluas, y vuelven a surgir mucho más tarde revestidos de formas sofisticadas y con la nueva función de facilitar el funcionamiento de mercados altamente desarrollados. Un ejemplo típico de esta recurrencia de características institucionales e instrumentos operativos que reaparecen en nuestros días es el conjunto de actividades que designamos como banca. Históricamente, la aparición de cambistas de dinero, los primeros banqueros, *precedió* al uso generalizado de moneda acuñada. Incluso las sucursales bancarias alcanzaron un desarrollo muy notable en el Egipto tolemaico, donde servían para encauzar una avanzada economía planificada en especie, sin mercados ni dinero como medio de intercambio. En realidad, el saldo de deudas entre las cuentas de los comerciantes parece haber sido una práctica generalizada ya milenio y medio antes del Egipto tolemaico, en los antiguos intercambios asirios, en ausencia no sólo de mercados creadores de precios, sino incluso de moneda acuñada.

Resumiendo: el elemento desorientador de la controversia de la *oikos* era el papel del mercado, en el que se centraba en realidad la discusión, aunque sin suficiente conciencia del hecho por parte de los participantes en el debate. Traducido a estos términos, lo que Rodbertus acertaba era que en ausencia de un sistema de mercado en el último período del Imperio romano la imposición se debía basar lógicamente en un impuesto general sobre la propiedad recaudado en

las haciendas prácticamente autosuficientes de los grandes terratenientes poseedores de esclavos. Bücher, también en estos términos, reconoció que las economías modernas se integraron a través de mercados nacionales, que eran en buena parte creación del Estado, cosa que no había ocurrido nunca antes. Finalmente, la posición de Weber respecto al capitalismo en la Antigüedad, así como la de Rostovtzeff, se reducía a la cuestión de en qué medida se estructuraba a través de mercados la actividad económica en la antigua Roma en otros tiempos y en sus otros aspectos. Pero al afirmar la presencia de mercados hemos de evitar cuidadosamente una trampa peligrosa. Las actividades económicas en condiciones avanzadas de mercado pueden parecerse a actividades similares en condiciones anteriores a los mercados a pesar de que su función sea muy distinta. La distinción entre antes y después de la aparición del mercado debería contribuir a eludir esta «perspectiva invertida», como podría llamársele, que algunas veces indujo a los historiadores a considerar como sorprendentemente «modernos» fenómenos de la Antigüedad que eran en realidad primitivos o arcaicos.

PROBLEMAS DE LA ECONOMIA BABILONICA

En 1942 Paul Koschaker confiaba mucho menos en nuestra capacidad de captar la esencia de la economía babilónica que Eduard Meyer en 1895. Las razones de esta desconfianza parecen ahora evidentes.

Poco después del enfrentamiento de las opiniones de Bücher y Meyer se produjo el descubrimiento de la estela en la que estaba grabado el código de Hammurabi. La estela contenía un código comercial de leyes al que se le atribuyó (en la época de su descubrimiento) una antigüedad de veinticinco siglos antes de nuestra era.* Apareció entonces en toda su evidencia la significación de las tabletas de arcilla referentes a cuestiones comerciales que se habían desenterrado anteriormente. Parecía claro que la civilización había nacido de los instintos comerciales del hombre, y en Babilonia se había hallado la cuna de nuestro mundo, el mundo de los negocios. Ante estos hechos, sacar a relucir el carácter primitivo de la vida económica en la Antigüedad era una mera frivolidad. Una serie de expertos cuyas facultades críticas rara vez han tenido parangón en ningún campo del saber apoyaron los descubrimientos colectivos. No es que no hubiera diferencias de detalle entre los distintos hallazgos, y tampoco faltaban importantes lagunas, pero en lo que se refiere al carácter general de

* Más recientemente se ha fechado alrededor de la segunda mitad del siglo XVII antes de Jesucristo.

la economía, al ethos de sus protagonistas, a las actitudes y escalas sociales de valores sobre las que orientaban su conducta no podía existir duda alguna. Teníamos ante nosotros la auténtica esencia de una comunidad comercial con mentalidad capitalista, en la que el rey y dios por igual se dedicaban a obtener ganancias, aprovechando al máximo sus oportunidades, practicando la usura e impregnando toda la civilización del espíritu de beneficio, a lo largo de milenios. Las dudas que aquí mostramos con respecto a la organización real de la vida económica en el Oriente Próximo antiguo han de verse precisamente como algo enfrentado a todo este clima de opinión.

El punto muerto puede explicarse sucintamente en términos de nuestra interpretación de la controversia de la *oikos*. La vida económica de Babilonia había aparecido necesariamente como un complejo de actividades que dependían en última instancia del funcionamiento de un sistema de mercado. Los mercados eran los cimientos sobre los que reposaban con seguridad axiomática las formas de comercio, las costumbres monetarias, los precios, las transacciones comerciales, la contabilidad de deudas y ganancias, la insolvencia, la asociación comercial, es decir, los elementos esenciales de la vida de los negocios. La consecuencia lógica es que en ausencia de tales mercados estas explicaciones de las instituciones económicas y su funcionamiento se derrumban por sí mismas.

Nosotros creemos que éste es precisamente el caso de Babilonia. En realidad, no existían allí ni lugares donde se celebrara mercado ni un sistema de mercado de ningún tipo.

Esta afirmación, que es la tesis principal de este capítulo, se basa en una serie de grupos de datos que se apoyan mutuamente.

1. Heródoto, que visitó Babilonia entre el año 470 y el 460 antes de Jesucristo, afirmó con gran énfasis que «los persas no acuden a mercados y, en realidad, no poseen en su país ni un solo mercado» (Her. I, 153). Los historiadores económicos de Mesopotamia han ignorado sistemáticamente este pasaje.

2. Aun un estudio superficial del carácter legal de las transacciones económicas desde el antiguo período babilónico hasta la época persa muestra la solidez de la opinión generalizada de que, a pesar de la influencia distorsionadora de los «tiempos oscuros», no se produjo ningún cambio en la naturaleza y carácter de dichas transacciones.

3. Parece de sentido común que, de haber existido algún tipo de mercados en tiempos de Hammurabi, difícilmente habrían desaparecido de forma tan radical que no pudieran resurgir durante el apogeo de actividades comerciales que se produjo mil años después y que aún duraba cuando Heródoto visitó Babilonia.

4. Según datos arqueológicos de absoluta credibilidad, las ciudades amuralladas de Palestina (con la única excepción de la Jerusalén

Babilonia: ¿lugares por mercados, ni
sist. de mercado

helenística) no poseían ningún tipo de espacios abiertos hasta su destrucción.

5. El mercado principal de Babilonia debería ser sin duda un lugar muy importante, pero los documentos literarios de la época que consignan los nombres y la localización de los templos y avenidas de la ciudad (documentos hallados en la biblioteca de Ashurbanipal) no mencionan la existencia de ningún espacio abierto que se pudiera utilizar para tal función.

6. Alrededor de media docena de palabras diferentes que aparecían en diversos documentos cuneiformes, traducidas en diferentes contextos como «mercado» resultaron después, tras una investigación más minuciosa, ser de significado dudoso o incluso no significar en absoluto «mercado».

7. Finalmente, en febrero de 1953 A. L. Oppenheim nos proporcionó una confirmación parcial en los siguientes términos: «En lo que se refiere a sus preguntas específicas: Los descubrimientos arqueológicos parecen desmentir la existencia de "lugares de mercado" en las ciudades del Oriente Próximo antiguo».*

UN ANTIGUO ENCLAVE COMERCIAL ASIRIO

Un breve esbozo de las descripciones de un antiguo enclave comercial asirio que existió durante más de un siglo en el período de Hammurabi en el centro de Asia Menor nos proporcionará una versión generalizada de cómo concebían los asiriólogos hace tan sólo unas décadas la organización del comercio en este caso específico. Se pondrán así en evidencia los problemas que han de surgir si se substituye el enfoque tradicional (basado en la suposición de la existencia de mercados) por otro apoyado en los mismos datos pero que rechaza tal suposición. Será muy difícil evitar alguna repetición al comparar el cuadro general compuesto que emerge de nuestras fuentes —las dos publicaciones más importantes, la de Landsberger de 1925 y la de Eisser-J. Lewy de 1935— con la visión de tanteo que nosotros presentamos aquí como una alternativa. La primera publicación, debido a las lagunas de la documentación empírica, era conscientemente conjetural, y reivindicaba justamente el derecho a interpretar libremente el material ilustrativo seleccionado, para poder así redondear los textos originales allí donde una precisión meticulosa no habría conseguido más que fragmentos inarticulados. La segunda publicación, que apareció una década después, comprendía el grueso de las ya transcritas tabletas y estaba de acuerdo, en líneas generales, con la

* Ver más abajo, págs. 80-81.

Landsberger (1925) y Lewy (1935):
Asiria tuvo mercado

primera, de la que difería principalmente en lo referente a la fidelidad literal y a la elaboración legal, así como en cuestiones de detalle. Landsberger había proporcionado una brillante sucesión de escenas muy reales que daban una idea general de la vida comercial; Eisser-J. Lewy añadió comentarios filológicos y sistematización jurídica. En este breve e inevitablemente elíptico esbozo de sus trabajos nos ceñiremos a tres cuestiones: personal e incentivos; naturaleza de los artículos; carácter de las actividades.

Cerca de Kanish, a orillas del río Halys, se establecieron mercaderes asirios, miembros del llamado *karum*, hombres de negocios que obtenían ganancias comprando y vendiendo, asociándose, prestando dinero e invirtiéndolo. Existen abundantes documentos: cubren alrededor de tres generaciones y terminan bruscamente. Los comerciantes actuaban como intermediarios entre la lejana ciudad de Asur, a la que pertenecían por su raza, religión y lengua, y los súbditos de un príncipe (o príncipes) nativos de Anatolia central. Fuera cual fuese su origen, la finalidad del enclave comercial tal como estaba organizado era el abastecimiento de cobre para la ciudad. La ganancia derivaba de la compraventa de bienes, de los préstamos —a corto o a largo plazo—, de las participaciones y, como entre los miembros de una empresa moderna, de la repartición de los beneficios. Se trata, aunque no exclusivamente, de una empresa familiar. Con frecuencia, a un empleado o a un socio nuevo se le recompensaba por sus servicios como viajante con un préstamo libre de interés, en dinero o en bienes, que él podía utilizar para comerciar por cuenta propia (*be'ulatum*). Quien orientaba los negocios era un gran comerciante establecido en Ashshur (*ummeanum*) que proporcionaba los productos, prestaba el dinero, invertía grandes sumas contra interés o participación o ambas cosas a la vez. No obstante, algunos de los hombres más importantes del gremio de mercaderes de Kanish debían actuar de forma similar. El transporte se organizaba a través de un grupo especial de arrieros, sobre bases comerciales. Además, tenía gran importancia, aunque no sepamos mucho sobre su función, sus intereses y sus actividades, la figura anónima del *tamkarum*. Los productos más importantes eran, como ya hemos dicho, el cobre, manejado como monopolio por el *karum* como tal. Le seguían mercancías contingentadas como el plomo (¿y el estaño?) y los tejidos de calidad producidos en la capital. De Kanish se exportaban paños locales y otros productos. Los lingotes de plata se desplazaban en ambas direcciones. En tercer lugar, se mencionan bienes «libres» que no eran objeto de «monopolio» ni de contingentación. La actividad principal era la compraventa, especialmente de bienes sometidos a contingentes, sobre los cuales el mercader podía pedir una comisión. Por lo demás, su tarea era encontrar un comprador para los productos y aprovechar al máximo las oportu-

→ Así expl. con datos Kanish

tunidades del mercado. Los precios y los tipos de interés fluctuaban casi de la misma manera que en las bolsas actuales, de forma que debía vigilarlos constantemente. Los tratos entre mercaderes daban lugar a discusiones que en ocasiones requerían algún tipo de arbitraje. En otros casos parece ser que al que cometía un fraude se le sometía a castigos graves, tanto morales como físicos, que las autoridades se encargaban de imponer. Todo lo expuesto encajaría bien con un sistema de intercambios de mercado antes de la invención de la moneda acuñada y de la constitución de órganos ejecutivos capaces de imponer las decisiones jurídicas.

Otros elementos parecían armonizar menos con estas suposiciones. A Landsberger no se le escapó que las ganancias se mencionan con muy poca frecuencia y las pérdidas prácticamente nunca, que los precios no eran el centro de interés y que los tratos entre comerciantes no estaban respaldados por prendas o fianzas, como solía ocurrir en el comercio antiguo. Los datos señalan también que estaban prohibidas las transacciones que no fueran al contado. Además, las reglas se podían imponer a veces bajo la amenaza de la pena de muerte.

Esto ha sido, a grandes rasgos, el resumen de la aportación tradicional.

COMERCIO LIBRE DE RIESGOS

Debemos, pues, examinar de nuevo el enclave comercial asirio y sugerir métodos de intercambio que se adapten a las circunstancias generales tal como nosotros las vemos. En lo fundamental, sin embargo, no vamos a hacer otra cosa que reinterpretar los datos anteriormente citados.

El intercambio sin mercado —y éste es el punto crucial— es esencialmente diferente del de mercado tanto en lo que se refiere a las personas que lo realizan, a los bienes y a los precios como (quizá más todavía) en lo relativo a la naturaleza de la misma actividad de intercambio.

Los mercaderes del *karum* de Kanish no eran comerciantes en el sentido de personas que se ganasen la vida con la ganancia derivada de las compras y las ventas, es decir, de las diferencias de precios en la transacción. Eran mercaderes por status, en virtud de su nacimiento o de un aprendizaje temprano o quizás, en otros casos, por designación. A menos que la designación fuera acompañada de una concesión substancial de tierra —como podemos suponer en el caso del *tamkarum*, pero no en el de los miembros del gremio— sus ingresos derivaban de la venta de bienes, sobre la que ganaban una comisión. Esta era la fuente original de toda «ganancia», es decir, del fondo de bienes,

entre los que se contaba la plata, a repartir entre los miembros internos y los externos (acreedores y asociados) de la empresa.

Los bienes eran productos comerciales: almacenables, intercambiables y estandarizados, o, como establecía el derecho romano, *quae numero, pondere ac mensura consistunt*. Aparte de los tejidos, se trataba fundamentalmente de metales, probablemente de plata, cobre, plomo y estaño, y todos los productos se computaban de acuerdo con su equivalente en plata. La plata, además de funcionar como un patrón, era también, hasta cierto punto, un medio de pago, mientras que el papel del oro era muy limitado en los dos aspectos.

Los «precios» tomaban la forma de equivalencias establecidas por la autoridad de una costumbre, un estatuto o un edicto.* Se suponía que las necesidades vitales estaban sometidas a equivalencias permanentes; en realidad, experimentaban cambios a largo plazo por los mismos métodos por los que se habían establecido. Esto no afectaba necesariamente al ingreso del mercader, que no dependía de las diferencias de precios. En principio había siempre un «precio», es decir, la equivalencia a la cual el mercader compraba y también vendía. Sin embargo, las reglas referentes a la aplicación de equivalencias no solían ser las mismas para los productos de monopolio, los contingentados y los «libres». Los numerosos adjetivos calificativos que acompañan a la palabra *equivalencia* se refieren a las diversas reglas y a sus efectos. La equivalencia para el cobre, «un monopolio», se fijaba por tratado para un período largo de tiempo. La extracción del cobre, organizada por los nativos, se debía de basar en seguridades ofrecidas por sus jefes de que llegarían en proporciones definidas por lo menos parte de las equivalencias, seguramente en bienes ambicionados por la gente. En lo que se refiere a productos contingentados, en su mayor parte tejidos de calidad, manufacturados en Asur, y plomo (¿o estaño?) importado, los «precios» se fijaban de forma similar y los bienes se vendían al «precio» establecido. Los «precios» de los bienes libres son especialmente importantes, pues es probable que la evolución hacia el comercio de mercado tuviera su origen precisamente en ellos: en otras palabras, el significado actual de «precio» pudo haberse desarrollado a partir de las equivalencias para los bienes «libres». Los numerosos adjetivos distintos aplicados a las equivalencias en el formulario sumerio (encontrado también en Ugarit) y la peculiar terminología de los documentos de Larsa indican que el manejo de «equivalencias» debió de estar sometido a complicadas reglas administrativas. En el siglo xx d. de J. C. esto no debería sorprender a nadie.

No obstante, la diferencia principal entre el comercio administrativo o convenido, por un lado, y el comercio de mercado, por el otro,

* Ver más abajo, pág. 82.

reside en las mismas actividades del comerciante. En el primero, estas actividades están libres de riesgos, tanto en lo relativo a las expectativas de los precios como a la posible insolvencia del deudor.

El riesgo del precio está excluido por la ausencia de mercados creadores de precios con las correspondientes fluctuaciones de éstos, así como por la organización general del comercio, cuya ganancia no depende de las diferencias de precios, sino del mero manejo de los productos. De ahí la relativa falta de interés por los precios, la ausencia de referencias a los beneficios del comercio y, lo que es todavía más importante, a las pérdidas. En realidad, participación en los negocios es participación en las ganancias. Esto tiene consecuencias de largo alcance para las formas de asociación comercial, que no puede entenderse en absoluto a menos que se tenga en cuenta, como norma general, la inexistencia de pérdidas por diferencias de precios.

No existe riesgo de insolvencia del deudor, y, por consiguiente, prácticamente ninguna mención de pérdidas por deudas no pagadas. Este hecho tiene tanta importancia para la organización del comercio como la ausencia de riesgo en los precios.

A diferencia de la sociedad moderna, el Estado arcaico define las obligaciones para con los poderes públicos como *stricti juris*, mientras que las obligaciones para con las personas privadas no tienen por qué poseer el mismo carácter. Aquel al que se le confían los bienes públicos ha de estar siempre en condiciones de presentar los bienes mismos o su equivalente. Esto encaja bien con la práctica de transacciones *in rem* (Zug um Zug, didontes kai labontes) y la exclusión del crédito. Enumeraremos a continuación algunas características conocidas de los intercambios realizados a través del *karum*: 1) Ninguna venta que no sea al contado. 2) El mercader de Kanish recibe su contingente de productos contra una fianza por el valor de éstos. 3) Las obligaciones para con terceros han de registrarse ante la autoridad competente, la Ciudad, el *Karum* o el Palacio (en el caso de nativos); así, por principio, los poderes públicos garantizan todas las obligaciones. En condiciones de comercio administrativo esta norma está muy extendida. 4) Los poderes públicos no aceptan ningún riesgo, pues rechazan las obligaciones que no ofrecen seguridades.

En caso de fraude o de infracción de las normas legales se aplican las penas más severas.

Todo esto, en su conjunto, explica por qué aparentemente no se produce ningún impago de deudas, por qué las sentencias de arbitraje se ejecutan sin necesidad de coacción, por qué la autoridad encargada de llevar la contabilidad puede simplemente añadir a la cuenta del desfalcador la cantidad que le corresponde a la otra parte, por qué un requisito para comerciar es la pertenencia al *Karum* y una buena reputación ante la Ciudad, por qué no se exigen depósitos para

asegurar el pago, por qué no se pierde nunca el préstamo libre de interés que el empleado utiliza para comerciar por cuenta propia, el *be'ulatum*, por qué en los negocios sólo se producen ganancias y no pérdidas.

En tales circunstancias de comercio sin riesgo sobre bases administrativas no procede la utilización del término *transacción*; por consiguiente, designaremos este tipo de actividad con el calificativo de *disposicional*.

Las actividades de los comerciantes eran múltiples: el abastecimiento de cobre suponía la extracción del mineral, el transporte, el refinamiento, el almacenaje y el pago. La tarea del mercader era la de estimular la actividad de extracción por parte de los nativos a través de préstamos y, quizá, de inversiones a largo plazo, hasta una duración de varios años; asegurar la entrega y el depósito del cobre en el centro gremial de Kanish. No obstante, su actividad principal era efectuar el pago del cobre o de cualquier otro producto que comprase. Algunos pagos se debían llevar a cabo en cobre refinado, otros en plata, estaño o tejidos importados de alta calidad. El resto del cobre y de los tejidos locales se exportaban, estos últimos quizá después de pasar *in situ* por el proceso de acabado. Todo lo que se compraba con bienes contingentados iba a parar a Asur.

A pesar del establecimiento de los principios de «precio fijo», «pago al contado», «seguridad legal» y «comisión sobre las ventas», el trabajo del comerciante estaba lejos de ser sencillo: tenía que establecer los contactos necesarios entre los nativos, estimar convenientemente su demanda de bienes, efectuar a tiempo las operaciones financieras requeridas, atenerse estrictamente a las normas y regulaciones, disponer con precisión de los productos que se le confiaban, velar por la calidad de las mercancías compradas y vendidas, conseguir fondos para pagar por adelantado a futuros proveedores y para efectuar depósitos ante las autoridades, y así una larga lista de tareas. Los errores u omisiones significaban retrasos, dificultades en la obtención de préstamos, deficiencias en el abastecimiento, gastos innecesarios, pérdida de autoridad en la empresa familiar, problemas con los colegas y las autoridades e ingresos reducidos. No obstante, en aquel comercio sin mercado no había pérdidas por fluctuaciones de los precios, ni especulación, ni insolvencia de deudores. Era apasionante como actividad, pero libre de riesgo como negocio.

TRANSACCIONES Y DISPOSICIONES

Esta forma disposicional de comerciar era la característica principal de los antiguos intercambios asirios. El elemento esencial de la conducta del mercader no era una acción bilateral que daba lugar a

un contrato negociado, sino una serie de declaraciones unilaterales de voluntad que se plasmaban en acciones mercantiles siguiendo *normas legales* que regían la organización administrativa del comercio de convenio en el que él participaba. Es fácil deducir de aquí los criterios del comercio disposicional.

1. El elemento constitutivo era la adquisición de bienes situados a cierta distancia, el criterio de todo comercio auténtico. El abastecimiento de objetos útiles se producía de forma pacífica, con intercambio de productos. Existía numeroso personal profesional empleado en las actividades de adquisición y transporte físico de los artículos intercambiados. Los mercaderes obtenían de sus actividades, en las que tenían un interés financiero directo, unos ingresos determinados.

2. Aunque actuaba dentro del marco de una organización gubernamental y una red de instituciones oficiales y semioficiales, el comerciante era un agente independiente. Nadie le empleaba, no tenía superiores, podía extender a voluntad sus negocios o interrumpirlos. Si era inexperto, perezoso o temerario sus ingresos podían descender, pero no tenía que temer amonestaciones de jefes o autoridades superiores, por lo menos mientras se ciñese a la ley. Las *normas legales* eran intocables.

3. Sin embargo, no se podían prohibir las transacciones o *tratos privados*. La razón de ser de la «norma legal», pues, era la separación institucional de las disposiciones comerciales relativas a los negocios públicos con respecto a las transacciones privadas. El comerciante necesitaba capital en forma de préstamos a corto o a largo plazo o de asociaciones, socios que se convirtieran en miembros de la empresa, empleados que viajaran por él y llevaran a cabo el transporte; tenía libertad para comprar y vender mercancías no contingentadas y para prestar dinero a empresas y participar en sus ganancias. Sin embargo, no tenía que existir nunca ninguna duda acerca del carácter «público» o «privado» de la operación; era preciso saber exactamente si el mercader había actuado en virtud de sus atributos públicos para negociar con el cobre, manejando contingentes del Gobierno, o bien al margen de sus actividades públicas, es decir, privadamente. En el primer caso, sus pasos estaban formalizados y sus actos eran la plasmación de disposiciones; en la esfera privada, en cambio, éstos eran informales y podían describirse como transacciones. Lo que todavía desconocemos en gran medida es el tipo de instituciones que, en las diversas esferas de la actividad económica, hacían efectiva esta separación. ¿Se basaba la distinción en los diferentes tipos de bienes en cuestión, en las cantidades manejadas, en el origen de los fodos empleados o bien en una combinación de estos criterios? Todavía no lo sabemos.

4. Escribas públicos redactaban documentos bajo la supervisión de funcionarios, y posiblemente se reservaba una copia para los archivos oficiales, donde se guardaba clasificada de forma que fuera fácilmente identificable. Así se podía conocer siempre el estado de cosas en lo referente a cualquier aspecto del comercio. Los documentos estaban redactados con una brevedad y precisión que permitía al fideicomisario público —*el tamkarum*— actuar siempre que se lo encargara una parte interesada que se hallara en posesión legítima de una copia del documento correspondiente.

EL TAMKARUM

La clave de las funciones del *tamkarum* reside en los métodos y la organización del comercio. Y viceversa: la clave para la comprensión de dichos métodos está en la profesión del *tamkarum*. Su figura y función son *sui generis*. Sus tareas principales son las de un fideicomisario público; emprende acciones legales cuando una persona autorizada le muestra (o, mejor dicho, le lee) la tableta de arcilla apropiada, dejando probablemente una copia; según el caso y la situación, su deber es adelantar honorarios u otros gastos pequeños, aceptar fianzas, como, por ejemplo, la de un esclavo entregado al mercader por insolvencia del deudor, actuar de intermediario en las compras de bienes de la ciudad por el comerciante y (aunque este otro caso no aparece tan claramente), en la entrega de bienes a la ciudad por cuenta del mercader, facilitar el transporte aceptando responsabilizarse del dinero y los bienes encomendados a los arrieros, así como de la seguridad de los productos comprados en la ciudad por cuenta del mercader (en estos casos se redactaba un documento, dirigido al *tamkarum*, que el acreedor podía transferir a otro comerciante si necesitaba medios de pago), organizar la subasta de determinados productos a petición del mercader, prestarle la suma recuperada así, ya fuera «más» o «menos» que la equivalencia. Otros servicios de menos importancia eran el asesoramiento legal y la intervención legal ante el *karum*; especialmente si surgían diferencias con los nativos. En caso de muerte repentina de un importante mercader el embargo de las mercancías y el dinero, así como la liquidación de la empresa, se llevaba a cabo a través de su intervención inmediata. El *tamkarum* no percibía ningún ingreso por los negocios en los que intervenía, aunque es posible que les cobrara pequeños honorarios a los mercaderes de acuerdo con una escala fija. Su sustento estaba asegurado por la propiedad de las tierras que se le adjudicaban al tomar posesión de su cargo.

Si al esbozar la figura del *tamkarum* hemos de hacer bastantes conjeturas, la del *ummeanum* ha de describirse francamente como oscura. Las sugerencias que apuntamos aquí no son más que una construcción de tanteo que podría encajar en un modelo de comercio sin mercado y libre de riesgos, organizado en interés de la comunidad, principalmente para abastecer al Gobierno de material de guerra. La financiación de estas importaciones sería un servicio público. Los aspectos comerciales de la cuestión se dejarían en manos del *karum* y del *tamkarum*, respectivamente, que se encargarían de que las operaciones se realizaran de forma eficiente, pero el aspecto financiero sería cubierto por el *ummeanum*. En primer lugar, está el manejo de las cuentas de los mercaderes, incluyendo las transferencias de las cuentas de los deudores a las de los acreedores; en segundo lugar, las inversiones directas en esta rama del comercio exterior para aumentar la oferta y hacerla más regular. El *ummeanum* era sin duda un personaje público similar al *tamkarum*. Sus inversiones y asociaciones son lo que podríamos llamar anticipos del erario efectuados por lo general en sumas redondas de onzas de oro (utilizando unidades de dos onzas) que probablemente indican el carácter de prestigio de la transacción, ya que el oro era un material precioso. No podemos afirmar con seguridad si a los «grandes personajes» de la tierra se les permitía invertir en este privilegiado negocio y beneficiarse así de las manufacturas de la mano de obra dependiente (especialmente femenina). Hay muchos datos que inducen a suponer tal extensión de los negocios palaciegos a la minoría favorecida. Cleómenes de Naucratis compensó a los grandes terratenientes egipcios por la introducción del monopolio de la exportación de trigo concediéndoles una lucrativa participación en los negocios gubernamentales. El rey de Dhomey ejerció una liberalidad similar en lo que se refiere al comercio real de esclavos, del que, por supuesto, siguió siendo el principal beneficiario.*

Este tipo de organización del comercio y los negocios fue, probablemente, única en la historia. Todavía no sabemos en qué medida pudo servir como modelo para el puerto de comercio** de Ugarit y, posteriormente, para Sidón, Tiro y Cartago. Lo que parece ya claro es que, en contra de las ideas tradicionales, las actividades comerciales babilónicas no se desarrollaron originariamente en el marco de un mercado.

El próximo capítulo ofrece una vista de pájaro de la historia económica mesopotámica que en más de un aspecto presenta simplificaciones inesperadas. La ausencia de mercados en este esbozo proporcionado por un experto parece apoyar en un punto vital las suposi-

ciones que hemos lanzado. En realidad, la nueva visión no corrobora en ningún detalle las numerosas conjeturas que hemos hecho en este capítulo para dar vida y credibilidad a nuestras opiniones.

Si los hechos apoyan nuestra interpretación surge la pregunta de cómo, cuándo y dónde nacieron el comercio de mercado, los precios fluctuantes, las cuentas de ganancias y pérdidas, los métodos de mercado y todas las características de una economía organizada en torno al mercado. Es probable que la historia del comercio de mercado se haya desplazado alrededor de un milenio hacia adelante y varios grados de longitud hacia el oeste, hacia las civilizaciones jónica y griega del primer milenio antes de Jesucristo.

KARL POLANYI

* Ver más abajo, cap. VIII.

** Ver más abajo, cap. IV.

CAPÍTULO III

La historia económica mesopotámica a vista de pájaro

brevis esse laboro,
obscurus fio; sectantem levia nervi
deficiunt animique; professus grandia turget

Ars Poetica, 25-27

Si un extenso material documental pudiera servir por sí solo como base para escribir la historia económica de una civilización muerta y lejana los numerosísimos textos cuneiformes que tratan de todos los aspectos de la vida económica de Mesopotamia deberían permitirle sin duda al historiador realizar esta tarea. Pocos (o tal vez ninguno) de los períodos históricos anteriores al florecimiento de la Edad Media europea están tan bien documentados en lo referente a los negocios privados y a los de las agencias administrativas de templos y palacios como ciertas épocas de la historia de Babilonia y Asiria. En ningún otro lugar (a excepción quizá de China y la India) puede observarse a lo largo de más de dos milenios el nacimiento y desarrollo de las instituciones económicas.

El número de tabletas de arcilla referentes a estas cuestiones aumenta en varios miles cada año, y el de documentos publicados o inéditos se acerca a los cien mil, sin que se vislumbre posibilidad de agotamiento. La naturaleza prácticamente imperecedera del material utilizado para escribir se combina con la costumbre de registrar tanto las transacciones administrativas como las privadas, y el resultado es una cosecha documental riquísima, deleite de cualquier historiador. ¿Por qué, pues, ni los asiriólogos ni los historiadores económicos han sabido aprovechar al máximo esta fuente de información?

Una de las razones es el mismo número de textos disponibles, que por su extensión sólo puede ser manejado por unos pocos especialistas. No obstante, un obstáculo más importante es la barrera conceptual

Muy documentado x los papiros
mesopotámicos

que impide la comprensión total de la naturaleza real de una transacción registrada y de su multifacético marco institucional. Impregnados de las teorías económicas del siglo pasado, que influyen hasta en los asiriólogos menos versados en cuestiones de teoría económica, nos vemos obligados a situar toda acción económica dentro de las coordenadas tradicionales de dinero, mercado, precio, etc., tal como éstas se han definido y aceptado en los últimos cien años de nuestra civilización. Aplicamos constantemente este marco de referencia sin darnos cuenta siquiera de que distorsionamos así la imagen de Mesopotamia en sus aspectos más esenciales, pues basamos nuestro análisis en una serie de suposiciones que damos por sentado que son universalmente aplicables.

Pero esta barrera no es en absoluto insuperable. Los escasos estudiantes de las instituciones legales y de la religión de Mesopotamia llegaron a darse cuenta hace algún tiempo —aunque no siempre les ha sido posible alcanzar este objetivo— de que todo intento de comprender los fenómenos, complejos y básicamente ajenos a nosotros, de una civilización arcaica ha de orientarse por las líneas de pensamiento que utilizaba dicha civilización para reflexionar sobre ellos. Si se trata de una civilización en posesión de la escritura, la forma más adecuada de llegar a la comprensión deseada es estudiar la semántica de palabras clave seleccionadas, en vez de usar categorías modernas de organización como único enfoque. Lo que propugnamos es, por supuesto, extremadamente difícil cuando se ha de manejar una lengua muerta cuya utilización por el historiador está restringida por la naturaleza de los textos accidentalmente conservados.

La reacción contra los esquemas de pensamiento desarrollados en el siglo pasado en los terrenos de la historia de las religiones, de la lingüística, de la sociología, etc., nos ha enseñado a respetar a las otras civilizaciones y ha aguzado nuestras facultades de observación sin apriorismos en dichos campos, pero, desgraciadamente, no ha ocurrido lo mismo en lo que respecta a la economía. Aquí las discusiones epistemológicas, tradicionales o no, han creado una atmósfera en la que no se reconoce otro patrón económico que el surgido del desarrollo económico espectacular de Europa occidental a partir del siglo XVIII. Como consecuencia de ello, la actitud de los historiadores económicos, tanto si proceden del campo del materialismo histórico como del liberalismo tradicional, está caracterizada por un tratamiento claramente inadecuado de las economías de los llamados pueblos primitivos, así como por una ignorancia completa de la esencia de las economías de las grandes civilizaciones antiguas.

El Programa Interdisciplinario de la Universidad de Columbia ha abierto un nuevo enfoque para abordar este problema, enfoque que se ha probado con notable éxito en diversos campos.

La ventaja más importante de este enfoque es que nos proporciona una nueva serie de conceptos que se pueden utilizar para describir extensas porciones de los datos que los asiriólogos extraen de los textos económicos. Estos conceptos están fundamentalmente al servicio de finalidades descriptivas y consiguen revelar algunas características significativas de la economía mesopotámica. Nos ofrecen categorías adecuadas para organizar y presentar una serie de observaciones importantes que, de otro modo, carecerían de sentido; el más importante de estos conceptos es el de «redistribución». Esto no significa que todo período o área de estudio sobre el que existan documentos cuneiformes se pueda caracterizar completa y adecuadamente con este término; en realidad, todo el desarrollo de la economía mesopotámica está salpicado de continuos cambios de acento que ponen en primer plano una u otra forma de integración económica, sin que las demás desaparezcan por completo en ningún momento. Por consiguiente, la primera tarea de la investigación pasa a ser el análisis de la relación exacta entre el concepto de «redistribución» y otros, como el de «reciprocidad». Además, el estudio se ha de extender al terreno de la historia social, pues las formas de integración económica de que hablamos tienen profundas raíces en el tejido social del país.

Por supuesto, el nuevo enfoque multiplicará los problemas y no ofrecerá soluciones fáciles, pero bajo su impacto la línea de investigación se desplazará a nuevos puntos de ataque, y puede incluso obligar al asiriólogo a abandonar la cómoda excusa de que la falta de material empírico dificulta su tarea de investigación. En estas circunstancias, se hace imprescindible una nueva evaluación y un nuevo examen de todos los documentos referentes a cuestiones económicas, y esta actividad debería extenderse también al material histórico, religioso y literario. Evidentemente, este proyecto tiene demasiada envergadura para que lo pueda acometer adecuadamente una sola persona, y es demasiado nuevo y difícil para que se pueda conseguir un éxito fácil. Por esta razón las páginas siguientes no representan más que un intento de señalar las posibilidades de la nueva interpretación, y están encaminadas a ilustrar el enfoque más que a demostrar su efectividad.

Se han de señalar aquí tres factores principales que contribuyeron a dar forma a la base socioeconómica de la civilización mesopotámica tal como ésta emerge en la historia a través de sus documentos escritos. Cada uno de ellos aparece varias veces o en combinaciones diferentes en otras civilizaciones del antiguo Oriente Próximo, pero en ningún otro sitio se puede detectar la constelación específica que surgió en el sur de Babilonia.

En primer lugar, la agricultura de cereales basada en el regadío, capaz de producir cosechas independientes de la lluvia y de extenderse

en el espacio para alimentar una población en constante aumento. Las ventajas de este tipo de agricultura (una cosecha que se puede almacenar fácilmente y dividir para distribuirla y que representa el máximo fruto que se puede obtener del esfuerzo desplegado bajo las condiciones climáticas y tecnológicas dadas) coinciden con el segundo factor: un patrón único de asentamiento poblacional. Se crea así una situación que se diferencia sin lugar a dudas de la de Egipto, donde se puede observar, bajo circunstancias aparentemente similares, el tipo de integración relativamente primitivo que caracteriza a una economía de almacenaje. La diferencia decisiva parece residir en la naturaleza de la urbanización que se materializó muy pronto en Mesopotamia, dando origen a un concepto *sui generis* de ciudad. En las ciudades mesopotámicas, por pequeñas que fueran, un vínculo público había reemplazado de forma tan total a todas las fidelidades de los habitantes, a excepción de las familiares, que no se pueden encontrar ni sus rastros. Esta relación entre individuos encuentra su expresión en la forma como la ciudad se administra y actúa en relación a sus propios ciudadanos, a otras ciudades y a la autoridad central. La característica esencial y única de la urbanización en el sur de Mesopotamia es el hecho de que una ciudad podía crecer allí hasta convertirse en un centro de cultura sin el estímulo o la presencia de condiciones sociales inherentes al poder político.

La organización económica interna de estas ciudades es todavía poco conocida, pero parece lícito suponer que no difería de forma esencial de la de las comunidades pequeñas que encontramos en todo el Oriente Próximo de la Antigüedad, incluso en las regiones en las que la agricultura dependía de la lluvia. Con una extensión de campos cerca de la población en los que madurara la cosecha para los campesinos y los pocos artesanos imprescindibles, estas ciudades podían ofrecer a sus habitantes un sustento adecuado y necesitaban pocos contactos con otras ciudades y sólo hábitos monetarios marginales. Es preciso destacar que cada una de dichas ciudades consistía en la población propiamente dicha (u r u), el suburbio (u r u . b a r . r a) y el puerto (k a r). La ausencia de un mercado es exactamente tan reveladora de la estructura económica interna de la ciudad como la presencia de un distrito especial situado extramuros y llamado puerto, destinado a las relaciones económicas con otras ciudades. Aquí se engarza el tercer factor, el más decisivo: en muchas ciudades de este tipo existía un segundo y separado sistema económico centrado en un santuario o, posteriormente, debido al surgimiento de nuevos factores, en el palacio del rey. Este factor representa a todas luces un sistema redistributivo de complejidad y magnitud diversas.

Hacia dicho centro se canalizaban, para almacenarlos o para convertirlos en productos manufacturados, los productos del trabajo de

- 80
- ① Agricultura centrada en el segundo
 - ② Patrón único de asentamiento (ciudad)
 - ③ Sist. paralelo de redistribución

una compleja jerarquía de personal que desarrollaba su actividad dentro de la organización y para ésta. El centro utilizaba la riqueza almacenada como fuente de poder social y económico, con finalidades de prestigio y también —a través de canales especiales de redistribución— para mantener a una segunda jerarquía de personal, que incluía desde sacerdotes y escribas hasta guerreros y mercaderes. Al obtener unos ingresos de los productos agrícolas y de la mano de obra de su propia tierra y utilizar dichos ingresos para mantener a una plétora de funcionarios y con fines esencialmente sociales, como la decoración de santuarios y palacios, esta organización estaba destinada a crecer en tamaño y poderío y extender sus dominios. Los dos ciclos interrelacionados de producción y distribución estaban administrados desde el centro por un personal burocrático que usaba sistemas de contabilidad muy complejos que nos han dejado muchos documentos todavía por estudiar exhaustivamente. El número de estos documentos ha contribuido a crear la convicción de que la mencionada organización constituía toda la estructura económica de las ciudades-Estado. Sin embargo, la existencia continuada de una tradición urbana que había emergido de la sociedad rural sumeria y había mantenido su vigor hasta el período seléucida, demuestra que la coexistencia de los dos sistemas configura todo el desarrollo de la historia social, y, por consiguiente, económica, de Mesopotamia.

Debido a la falta de información, todavía no podemos describir la relación entre la ciudad, por un lado, y el templo o palacio por el otro, pero existen datos que sugieren que variaba mucho de ciudad a ciudad por las condiciones especiales o los factores accidentales que tal vez no se lleguen a conocer nunca.

La simbiosis entre una ciudad organizada, por lo menos originalmente, sobre los presupuestos de una pequeña comunidad rural, y el templo o palacio, tan diferentes en lo que se refiere a estructura social y potencialidades económicas, proporcionó un arreglo satisfactorio y provechoso. Alentó la acumulación de vituallas en la casa real o divina, haciendo necesario el desarrollo de métodos burocráticos para administrar tal acumulación por medio de inventarios, presupuestos y fijación de ingresos y gastos en gran escala. Se fue desarrollando también un sistema complicado de equivalencias para administrar de forma eficiente los productos alimenticios, las materias primas para manufacturar, los pagos en especie al personal, etc. Estas técnicas —especialmente el uso de equivalencias— influyeron en todos los contactos del sistema redistributivo con el mundo exterior y se convirtieron en una forma no despreciable de ejercer el poder político que es inherente a una situación económica de este estilo. En el control de los precios de los víveres, del tipo de interés y de los patrones de peso, ejercido o, por lo menos, intentado por el templo o el palacio, se nos revela

Coexisten trad. rural y la del centro
redistribuidor (templo/palacio)

un aspecto esencial de la mencionada simbiosis. Lo que es más difícil de comprender es la rapidez con que la ciudad aceptó la simbiosis, manteniendo vivo al mismo tiempo un espíritu comunitario a través de todas las vicisitudes de las guerras e invasiones e incluso ejerciendo una influencia política considerable sobre el palacio y el santuario. En ocasiones este espíritu florecía en un orgullo cívico consciente que no tiene paralelo en otras sociedades urbanas del antiguo Oriente Próximo y creó brotes de actividad comercial basada fundamentalmente en la iniciativa individual, lo que tampoco tiene muchas analogías históricas. Sobre todo, aseguró la longevidad de las ciudades, que se mantuvieron íntegras a lo largo de períodos de dominación extranjera y a través del declinar inexorable de la importancia de los templos. Muchas de aquellas ciudades se convirtieron al final en poco más que conchas vacías en las que un puñado de habitantes mantenían viva una tradición milenaria, pero otras siguieron siendo centros de prosperidad famosos en todo el mundo.

Dentro de la simbiosis, sin embargo, el equilibrio de poder no era en absoluto estable, y el centro de gravedad se desplazaba del rey a la ciudad y viceversa como consecuencia de cambios políticos que afectaban a toda la región o de la eficiencia relativa de los gobernantes individuales. A pesar de estos cambios, la historia (y la literatura) mesopotámica está caracterizada, a diferencia de la egipcia, por una atmósfera de paz social.

La ausencia en la región de recursos madereros y de piedra para construcción y ornamentación, así como de metales, fue un estímulo para el surgimiento de una actividad económica que trascendió el alcance del sistema redistributivo. Los palacios y templos buscaban estos materiales por razones de prestigio, y ello originó un comercio con naciones extranjeras que estaba restringido a artículos de lujo y organizado a nivel oficial por funcionarios reales. La necesidad de producir bienes exportables, que se pudieran transportar fácilmente y no tuvieran dificultades para encontrar mercados en países productores o traficantes de los ambicionados metales, piedras, etc., creó actividades industriales que utilizaban los víveres abundantes almacenados en los palacios y templos. Las implicaciones de este aspecto de la economía mesopotámica están lejos de ser claras todavía; el comercio real se basaba en algún tipo de reciprocidad entre gobernantes o en tratados que definían la naturaleza de los productos, su precio, etc. Igualmente indefinido sigue siendo hoy el status de las personas que efectuaban el intercambio de productos, y también se desconoce cuándo y en qué circunstancias podían los ciudadanos privados reemplazar a los funcionarios, entre otras cuestiones problemáticas.

La interacción entre las dos variables independientes, el palacio y la ciudad, determinó todo el desarrollo de la historia política —y

económica— de Babilonia. El palacio extendió su base de operación a través de varias etapas intermedias, pasando de la recaudación de impuestos a la de tributos. El consiguiente incremento del poder económico influyó en las pautas de conducta preferidas por el grupo dirigente y dio lugar a un cambio en las relaciones entre las ciudades. El concepto original de ciudad-Estado dio paso al de Estado territorial compuesto por numerosas comunidades y nuevos asentamientos, protegidos por fortalezas reales, de los que llegaban víveres destinados a la organización redistributiva del palacio. Los conflictos por la hegemonía entre gobernantes convirtieron a ciudades nuevas en capitales decoradas con palacios y templos imponentes y creó una estructura política basada en un feudalismo impuesto desde arriba. La conservación de un Estado territorial en estas circunstancias requería un esfuerzo militar continuado en forma de un ejército permanente constituido por una parte de la población sacada de su contexto económico y social. Como la organización del palacio estaba, por su función y aspiración política, más allá de la órbita de la comunidad que formaba la ciudad, se abría fácilmente a influencias exteriores y tendía a buscar su personal entre gente de distinta procedencia étnica o cultural. Estos extranjeros trataban con frecuencia de hacerse con el poder y utilizar a sus belicosos compatriotas para mantenerse en el centro del sistema redistributivo. Las repetidas invasiones extranjeras causaron una fragmentación feudal que tendía a reemplazar a cualquier Gobierno central, y el antagonismo inevitable entre las ciudades antiguas y los nuevos gobernantes hizo necesaria la creación de nuevas capitales que eran una especie de campamentos militares.

La evolución esbozada aquí como típica no se materializó por supuesto en todas sus etapas en cada uno de los Estados que compitieron entre sí en el sur de Mesopotamia desde el surgimiento del imperio de Sargón de Akkad. Una serie de acontecimientos atípicos causados por victorias memorables de gobernantes individuales o por invasiones extranjeras contribuyeron a desdibujar el modelo, aunque no consiguieron eliminar la impresionante repetición de acontecimientos históricos que constituye la columna vertebral de la reconstrucción antes presentada.

El resurgimiento de algunas de las ciudades más importantes de Babilonia con gran vigor y fuerza económica hacia la primera mitad del primer milenio a. de J. C., después de un período prolongado de decadencia del poder real, constituye uno de los misterios más estimulantes de la historia económica de Babilonia. Los escasos siglos que separaron a las dinastías postcasitas, de corta vida, de la conquista por los persas, que se dieron cuenta de que Babilonia era su satrapía más rica, debieron de presenciar un renacimiento económico que, dadas las condiciones y posibilidades económicas de toda la región, sólo podía

Comercio + allá de la redistribución (sin ? aspectos económicos)

El palacio extendió influencia: modelo real

ser consecuencia directa del comercio internacional, llevado a cabo por las ciudades, que actuaban a través de alguna forma de organización comercial, o —menos probablemente— por individuos o por el mismo palacio. El hecho de que el comercio con el Este se reanude por aquel entonces, después de una pausa de cerca de medio milenio, refuerza esta explicación. No tiene demasiado sentido rechazar esta interpretación sobre la base de una ausencia total de documentos pertinentes. Aunque en aquel período abundan textos que registran transacciones privadas y los negocios de los grandes santuarios, debemos suponer que no era costumbre en la época neobabilónica registrar por escrito las operaciones de comercio exterior. Al parecer, hay que diferenciar dos prácticas en la actividad comercial en gran escala del Oriente Próximo de la Antigüedad. La primera, la de los enclaves comerciales asirios en Asia Menor y los importadores de cobre ultramarino para la Ur de la Babilonia antigua, estaba patentemente bajo la influencia de las técnicas burocráticas de la administración de los templos sumerios, con su complicada teneduría de libros y su contabilidad multilateral. La otra al parecer prefirió acuerdos verbales apoyados por una serie de expedientes operativos, en los que se basaban comerciantes del Oriente Próximo, desde los fenicios hasta los nabateos. A esta segunda práctica se debieron de adherir los habitantes de la ciudad de Babilonia a los que Esarhaddon concedió, como muestra de su vuelta al poder, el derecho de comerciar con todas las regiones del mundo, después de que su padre Senaquerib había destruido su ciudad y los había vendido como esclavos.

Todo esto revela, de pasada, dos datos bastante importantes: los habitantes de Babilonia se dedicaban a un comercio de larga distancia que se había convertido en la fuente de sus riquezas y su poder, y los reyes asirios solían tolerar esta actividad y, muy probablemente, se aprovechaban de ella. El interés de aquellos monarcas por dicho tipo de comercio está documentado todavía más claramente en un fragmento de una inscripción histórica de Sargón II (abuelo del mencionado Esarhaddon). En este texto, recientemente publicado, se hace una afirmación que refleja con notable precisión el papel esencial que el comercio desempeñaba en las finanzas del Imperio asirio. Sargón incluye entre sus logros militares el hecho de que había sido el primer rey que había obligado a Egipto —al que al parecer atacó durante su campaña palestina— a establecer relaciones comerciales con Asiria. El hecho de que en el documento se hable de que la frontera egipcia estaba «sellada» ilustra las actitudes radicalmente diferentes de los dos adversarios ante el comercio. La autarquía de la monolítica economía de almacenaje egipcia entraba en conflicto con el interés de los mesopotámicos por el comercio internacional, que era la expresión di-

recta de la fusión de los dos sistemas económicos que hemos observado en Babilonia.

Esto nos conduce a un problema importante de la asiriología: la comprensión y la valoración de la naturaleza de la forma asiria de la civilización mesopotámica.

En el amplio arco de territorio que rodea a Mesopotamia meridional por el norte y el oeste la agricultura dependía exclusivamente de las lluvias. Esto aseguraba, por lo general, el sustento de comunidades pequeñas diseminadas por las regiones bajas y los valles del Zagros y por Mesopotamia septentrional, incluyendo las regiones costeras del mar Mediterráneo, etc. Las ciudades situadas en este arco necesitaban, para crecer, un estímulo especial, como un santuario, un centro de poder real o rutas comerciales, que eran poco frecuentes. Los pueblos estaban constituidos por unas cuantas familias que se mantenían cultivando los campos y huertos adyacentes y pagaban impuestos colectivamente a un señor que residía en un palacio fortificado o a un propietario absentista ligado a algún tipo de poder central por nacimiento o por status feudal. Las mismas unidades poblacionales o los ingresos que derivaban de ellas eran negociables dentro de ciertas restricciones que variaban con la época y la región. Servían así como base económica de una organización feudal ligada a las efímeras carreras del poder político. Con su aportación tributaria, toda esta estructura mantenía a grupos de poder que solían mostrar poca estabilidad, se extendían rápidamente bajo la dirección de un individuo, eran desplazados con mayor o menor suavidad por grupos extranjeros invasores y se derrumbaban fácilmente cuando desaparecía la capacidad de la organización central para recaudar impuestos. La comunidad permanecía notablemente estable, y la obligación de pagar impuestos colectivamente contrarrestaba las defecciones individuales, aunque parece ser que a los artesanos les atraía la corte real y contribuyeron a crear en ella el tipo de industrialización que todos los reyes de la región estaban potenciando para reforzar sus bases económicas.

Desde Asur, una ciudad que al parecer constituyó el exponente más septentrional del tipo de organización urbana babilónica, dinastías nativas y extranjeras construyeron una serie de imperios de corta vida sobre una estructura socioeconómica como la descrita, pero se abastecían de forma creciente gracias a los botines obtenidos en operaciones militares anuales, probablemente institucionalizadas y a los ingresos procedentes de la colonización interna y del comercio internacional de larga distancia. Los proyectos de colonización interna fueron una iniciativa real; los reyes asirios fundaban continuamente ciudades nuevas y las poblaban con prisioneros de guerra que eran gobernados por funcionarios y pagaban impuestos al monarca. Todo esto, y un sistema de carreteras construido para facilitar las opera-

2 tipos comercio a gran escala:
x técnicas burocráticas y x acuerdos verbales

La singularidad asiria

ciones policiales y la recaudación de impuestos y tributos, servía para mantener a la casa real y a su ejército.

Debe señalarse en este contexto que el poder político asirio se basaba esencialmente en una política de urbanización forzada impuesta a las regiones que estaban fuera de la zona, relativamente pequeña, de urbanización genuina y espontánea en el sur, que constituye el corazón de la civilización babilónica. También algunos de los reyes babilónicos más enérgicos y victoriosos en las guerras realizaron en alguna medida operaciones de urbanización forzada, pero fue el Imperio asirio el que se basó en la aplicación consciente y despiadada del concepto político de urbanización forzada. Y esta misma política la aplicaron posteriormente todos los conquistadores que se apoderaron de las mismas regiones, desde los persas hasta los sasánidas.

La política interna asiria fue, según parece, extremadamente compleja. Las antiguas ciudades protegidas por privilegios florecieron gracias a la exención del pago de impuestos y de la leva militar; es posible que participaran en actividades comerciales, pero esta suposición no puede documentarse para el último período. Diversos intereses dictaban las actividades del sistema de redistribución que tenía su centro en el palacio; éste necesitaba el botín y la mano de obra humana conseguidos en las interminables campañas para apoyar y extender las posesiones reales, y la organización feudal, con sus sistemas secundario y terciario de redistribución, extendió su influencia desde los feudos y las comunidades rurales hasta los funcionarios de la corte. Todos estos poderes competían para conseguir influencia política y aumentar su fuerza, lo que hace de la historia asiria un campo de investigación difícil y fascinante.

Al aislar algunos modelos básicos de integración económica en esta despiadada simplificación de cerca de tres milenios de historia económica no hemos pretendido bajo ningún concepto restarles importancia a las influencias ideológicas entrelazadas e indirectas que actuaron en todo el período ni al hecho de que condiciones locales y pasajeras tendieron siempre a distorsionar los modelos generales. No obstante, en la evolución de las instituciones sociales y económicas de Mesopotamia existe una tendencia claramente definida a volver a un número relativamente pequeño de configuraciones políticas y económicas típicas, por muchos factores distorsionantes que aparecieran en el escenario histórico. Esta curiosa facultad de invertir el desarrollo histórico explica en gran medida algunas de las características únicas de la imagen esbozada en esta «vista de pájaro» de la historia económica mesopotámica.

A. L. OPPENHEIM

CAPÍTULO IV

«Tierra de nadie»: los puertos comerciales del Mediterráneo oriental

En el Próximo Oriente de la Antigüedad, especialmente en Asia Menor, Siria y Palestina, nos encontramos ante dos entidades territoriales separadas habitadas por pueblos diferentes: la costa y el continente. La estrechez de la franja costera llenaba su coexistencia de paradojas. Y, sin embargo, un puñado de griegos consiguieron asentarse en lo que demostró ser una de las áreas económicas y estratégicas más importantes del Mediterráneo y el mar Negro. Gozaron sus enclaves de una existencia independiente de siglos de duración, a pesar de la presencia de grandes imperios en el interior. En efecto, desde mediados del tercer milenio se establecieron de forma pacífica en la costa siria ciudades comerciales que florecieron y durante muchos años no fueron molestadas por las potencias militares del interior.*

Las razones de que estos enclaves costeros permanecieran relativamente tranquilos son complejas. En algunos lugares fueron razones militares, en otros económicas. A excepción de puntos amurallados, especialmente penínsulas separadas de tierra firme por un muro o islas rocosas, la costa era una zona indefendible y esencialmente insegura. Así, los peligros militares de una posición costera debieron de originar una «costa de nadie» que atrajo las colonizaciones griegas, mientras que la espectacular independencia de las ciudades fenicias se explica por factores fundamentalmente económicos.

Es significativo que no tengamos noticias de que los Estados interiores ofrecieran resistencia alguna a los asentamientos costeros. Los griegos no son el único ejemplo. En el sur de Palestina los filisteos, que participaron en un intento de invasión de Egipto que fracasó, consiguieron a pesar de todo consolidar sus enclaves en la costa a las

* La tesis desarrollada en este capítulo me fue sugerida por el profesor Karl Polanyi en el Informe número 1 del Programa Interdisciplinario de la Universidad de Columbia, 1954 (mimeografiado), que llevaba el título de «Talasofobia antigua».

*Enclaves costeros independientes,
x motivos militares y económicos*

mismas puertas del Imperio egipcio. Y tampoco los israelitas hicieron ninguna tentativa de expulsar a los filisteos cuando, en el reinado de David y de Salomón, consiguieron un poder militar considerable sobre el traspais.

Más al norte, en la misma costa, Sidón y Tiro presentan una historia libre también de agresiones y de duración todavía mayor, con Al Mina y Ugarit como predecesoras septentrionales. El hecho de que sus vecinos no las molestaran no se puede atribuir en este caso a factores puramente militares. Estas prósperas ciudades estaban engranadas en un contexto económico fundamental para la organización internacional del comercio, incluyendo al de las potencias continentales; ése fue el origen de su relativa seguridad.

Este estado de cosas nos sorprende porque altera nuestras concepciones sobre el comportamiento de los imperios. La historia moderna está llena de ejemplos de su capacidad por tierra y por mar: la rivalidad entre Inglaterra, España y Holanda para controlar el canal, el anhelo ruso de puertos de agua templada desde las campañas de Pedro el Grande contra Suecia para dominar la costa báltica hasta la incursión en Manchuria organizada por Nicolás II. Las potencias modernas parecían estar convencidas de que sin una flota fuerte y sin poseer zonas costeras estratégicas no podía alcanzarse plenamente la categoría de nación.

Parece ser que, desafiando esta ley pretendidamente universal, en el mundo antiguo funcionaba un principio muy diferente. En realidad, hasta bien entrado el primer milenio a. de J. C., debió de existir una actitud continentalizadora por parte de las potencias interiores, actitud que variaba desde un rechazo total de la costa, que era el caso más frecuente, hasta una prudente coexistencia y, en algunos casos, un control remoto.*

La política seguida por los imperios mesopotámicos y Egipto, así como por el Imperio hitita de Asia Menor debió de ser la de abstenerse de ocupar zonas costeras. Analizaremos primero el caso de Mesopotamia y Egipto, completando el estudio con unos cuantos datos nuevos sobre los hititas. Seguirá una investigación sobre la costa fenicia, basada en nuestros conocimientos más recientes sobre Al Mina y Ugarit. Finalmente, trataremos de mostrar cómo el rechazo de la costa es reemplazado alrededor del segundo cuarto del primer milenio a. de J. C., por una simbiosis entre los imperios y las ciudades comerciales de la costa.

* Ver más abajo, págs. 208-210.

*En vez de los grandes imperios
confundidos en el caos comercial de la
costa*

MESOPOTAMIA Y EGIPTO

El primer hecho que, por sí mismo, puede inducirnos a reparar en una especie de talasofobia arcaica es la persistencia con la que los territorios de las ciudades-Estado de Sumer, Babilonia, Asiria, Mitanni, etcétera, se resistieron a desplazar sus centros de gravedad hacia la costa. Lo mismo se puede decir de Egipto. La situación de la mayoría de estas zonas era fluvial, pero ninguna de ellas hizo al parecer esfuerzo alguno para acceder al mar. Las vicisitudes históricas determinaron toda una serie de configuraciones de poder diferentes en la zona situada entre los lagos de Van y Urmia en el norte, el golfo Pérsico y el mar Rojo en el sur y el Mediterráneo en el oeste, pero en momento alguno se produjo ningún esfuerzo continuado que pudiera sugerir una tendencia hacia el mar por parte de las potencias continentales. Este es el marco inmutable de la historia mesopotámica, que no hay que perder de vista al valorar acontecimientos que a veces parecen apuntar en la dirección opuesta.

Existen diversas inscripciones que recogen las ambiciosas conquistas occidentales de los gobernantes mesopotámicos. Tenemos la que se refiere a Sargón I de Akkad, que habla de que Yarmuti e Ibla habían sido sojuzgadas. Datos similares, pero más auténticos, refieren expediciones casi idénticas llevadas a cabo por su sucesor, Naram-Sin. En contextos diferentes, Gudea de Lagash y, posteriormente, Dungi, de la tercera dinastía de Ur, mencionan sus hazañas occidentales, y una inscripción de Shamshi-Adad II de Asiria dice así: «Mis grandes nombres y mi estela yo levanté en la tierra de Laban, a orillas del Gran Mar».¹ Tukulti-Urta reivindicó sus derechos sobre la isla de Bahrein y Melucha, en el sur.²

¿Cuál era, en líneas generales, el carácter de estos avances hacia la costa? ¿Justifican la creencia de que en los milenios tercero y segundo los imperios mesopotámicos tenían intención de conquistar y mantener aquellas zonas costeras? ¿Constituyeron guarniciones militares, nombraron gobernadores u otros funcionarios, levantaron una jerarquía religiosa, administraron el comercio exterior o recaudaron tributos regulares? Casi no existen documentos que puedan avalar estas hipótesis.

Las inscripciones de Gudea de Lagash³ nos ayudan a descubrir la naturaleza de algunas de sus aventuras costeras:

De la montaña de Amanus convirtió en leña cedros de 60 codos de longitud, cedros de 50 codos de longitud y árboles de *ukarinu* de 25 codos de longitud y los bajó de la montaña... Bajó polvo de oro del monte Kahkhu... Bajó polvo de oro del monte Melucha... Trajo ovejas vivas con sus corderos, y convirtió en siervos a sus pastores.

*Mesopotamia y Egipto: pudiendo, no
fueron capaces de salir al mar*

Los detalles parecen sugerir expediciones de abastecimiento, con frecuencia difíciles de distinguir de operaciones de pillaje, para conseguir material para construir templos, como grandes piedras o maderas raras, o para extraer oro de los torrentes. Se trata de una forma de comercio extremadamente ambigua. Los artículos que probablemente se transportan para ganarse la benevolencia de los nativos no son necesariamente la *ultima ratio* de estas caravanas armadas. Su organización es más bien la de correrías para conseguir botín o esclavos, quizá para hacer pagar rescates a enclaves débiles, pero principalmente para facilitar el comercio expedicionario. Se efectúa una incursión contra algún rebaño, y los atacantes se llevan a los muleros junto con sus mulos y a los pastores para vigilar las ovejas capturadas. De vez en cuando, se destruye una ciudad si sus habitantes ofrecen resistencia a este tipo de pillaje indiscriminado, tala de bosques y abastecimiento general. Es un procedimiento con muchos aspectos diferentes.

No parece haber datos que nos obliguen a concluir que otras operaciones procedentes de Mesopotamia y Asiria eran esencialmente diferentes de aquellas incursiones y correrías expedicionarias de abastecimiento. Datos como la afirmación de Shamshi-Adad I de que había levantado una estela no indican necesariamente que hubiera gobernado y no sólo visitado, que hubiera administrado en vez de intimidar simplemente. Tukulti-Urta menciona lugares muy alejados del corazón de Asiria. Para incorporarlos a su imperio habría tenido que gobernar Babilonia y también las Tierras Marítimas, lo que no parece apoyado por ningún tipo de documentación empírica.

Los antiguos imperios mesopotámicos, pues, según parece, no establecieron nunca un control permanente de la costa ni lo intentaron siquiera. Por lo que sabemos, no se cumplió prácticamente ninguna de las condiciones antes enumeradas como presupuestos de la dominación.

En la política costera egipcia están implicadas tres regiones: el delta del Nilo, las ciudades fenicias y filisteas, y los mares Rojo y Mediterráneo, escenarios de las actividades marítimas de los egipcios.

Desde la época de la unificación de Egipto, éste había comprendido el delta del Nilo. Sin embargo, ha de efectuarse una distinción radical entre el interior del delta y la franja costera, que es la única que aquí nos interesa. H. R. Hall ha señalado que en tiempos antiguos los pueblos del delta costero eran considerados extranjeros. Los pantanos de la zona habían sido siempre un lugar separado del Egipto propiamente dicho.⁴ Los invasores hicsos pudieron consolidar su poder en el delta, levantar su capital, Avaris, y, utilizando los pantanos, dirigirse hacia el sur. Ipower, el profeta egipcio, se lamentaba: «Miradlo [el delta], está en manos [?] de los que no lo conocieron como los que lo conocen. Los asiáticos dominan los artes de los pantanos. Hasta fuera del delta han echado raíces los extranjeros».⁵ Durante la deca-

dencia de Egipto, reflejada en la historia de Wen-Amon, tendieron a gobernar la zona príncipes independientes.⁶ Los libios se infiltraron en varias ocasiones y finalmente los caudillos libios se establecieron allí.⁷ El carácter marginal de los aguazales era todavía evidente en el siglo VII a. de J. C., en tiempos de la alianza de Psamtik con los «hombres de bronce» de Jonia.⁸

Si el Bajo Egipto hubiera intentado seriamente asegurarse el control de aquella región no hubiera sido posible con tanta frecuencia el fraccionamiento del delta costero. Este, pues, debió de ser una especie de tierra de nadie, que acogía continuamente a fugitivos o extranjeros que llegaban por mar y que, en general, estaba en malas relaciones con Egipto.

Tras la expulsión de los hicsos los egipcios avanzaron por Asia, organizando al paso de sus ejércitos a las ciudades costeras fenicias como satélites. Estas ciudades tuvieron que aceptar guarniciones militares y el gobierno de dirigentes nativos leales a Egipto.

No obstante, el interés egipcio por estos enclaves marítimos no pasó de ser limitado. No fueron incorporados al imperio, sino que conservaron su soberanía. Sabemos que los egipcios pagaron bien los favores de los gobernantes nativos,⁹ y las guarniciones militares estaban compuestas con frecuencia por mercenarios no egipcios.¹⁰ Por consiguiente, podemos deducir que si a los invasores les interesaban aquellas ciudades era sólo porque proporcionaban almacenes de abastecimiento militar para el imperio y porque permitían tener los flancos protegidos al avanzar hacia el interior.¹¹ Sus esfuerzos militares estaban dirigidos inconfundiblemente hacia el traspás, no hacia la costa.

Se ha dicho que el mar Rojo y el Mediterráneo eran los escenarios de la actividad egipcia de comercio marítimo, en la que se podían incluir logros tan notables como la expedición a Punt, el canal del Nilo al mar Rojo y continuas operaciones comerciales por el Mediterráneo oriental.

A pesar de sus aventuras marineras, los egipcios consiguieron evitar la costa. No se conoce ningún enclave permanente o puerto egipcio en el mar Rojo o en el Mediterráneo. Los asentamientos costeros habrían facilitado sin duda el comercio regular; el hecho de que no se produjera ninguno hace sospechar que el comercio egipcio tenía un carácter accidental, expedicionario. Como en el caso de las incursiones mesopotámicas hacia el oeste, dichas expediciones tenían como finalidad la obtención de materiales determinados, como, por ejemplo, maderas aromáticas y animales exóticos en la expedición de Hatshepsut a Punt.

El hecho es todavía más sorprendente si se tiene en cuenta que Egipto está situado a orillas de dos mares en los que se desarrollaba una actividad comercial bastante intensa. Sin embargo, se trataba en

gran medida de un comercio pasivo, desarrollado por embarcaciones extranjeras. La posición egipcia con respecto al comercio marítimo era en líneas generales la misma de los imperios mesopotámico, hitita y, posteriormente, persa; cabe señalar sólo la posible excepción de Ur.

Resumiendo: el control comparativamente débil sobre el delta, el vacío de poder en la franja costera, la línea continental de la expansión militar egipcia por Asia, la independencia relativa de las ciudades fenicias y filisteas aun en tiempos de poderío egipcio, la ausencia de asentamientos costeros en el norte y el este y la naturaleza expedicionaria del comercio apuntan hacia un desinterés por las posesiones costeras durante la mayor parte de los 2600 años de antigüedad egipcia prehelenística.

LOS HITITAS

Política y culturalmente, el Imperio hitita fue la fuerza dominante en Asia Menor durante el segundo milenio. En el apogeo de su expansión limitaba al sur con Egipto y al este con los imperios mesopotámicos. Sus ideas constitucionales, sus códigos de leyes y el nivel de su pensamiento político en general lo convierten en el precursor inmediato de los imperios griego y persa, junto con los cuales hizo de puente entre las antiguas civilizaciones de Mesopotamia, Creta y Egipto, por un lado, y Roma, por el otro.

El corazón del imperio era Anatolia, la parte central de Asia Menor. Al estar situada en medio de una gran península, sus fronteras apuntaban a la costa en tres direcciones. Hacia el este y el nordeste estaba cerrada por grandes cordilleras, por lo que su única línea de expansión, a excepción de la costa, era el sudeste, siguiendo el Eufrates superior hasta el corazón del continente asiático. Esta fue exactamente la línea que siguió la expansión hitita, proporcionando un ejemplo extremo de la relación entre costa e interior en la Antigüedad.

Conscientes de su situación peninsular, los hititas eligieron probablemente una tendencia continental. Dotados de la facultad de concebir ideas políticas generales y de relacionarlas con normas morales y jurídicas, revelan en sus documentos un reflejo claro de tal política nacional.

Nuestra interpretación de los datos ha de permanecer sin duda alguna envuelta en interrogantes, pues se basa en traducciones sin conocimiento de primera mano de los originales. No obstate, incluso en esta etapa de la investigación, es lícito cotejar algunos de los elementos de que disponemos.¹²

Hititas se expanden hacia el interior

I. RELEGACIÓN DE UN ENEMIGO A LA COSTA

Uno de los más importantes entre los documentos que conocemos, el *Texto de Telepinush*¹³ (c. 1650) describe la política tradicional hitita de obligar al enemigo derrotado a replegarse hacia la costa. Telepinush, uno de los últimos de la primera serie de gobernantes, atribuye esta política en sus *Anales* a los tres reyes fundadores, Labarnash, Hattushilish y Murshilish, probablemente para conferirle a su propia política la autoridad de un precedente histórico.

*Texto de Telepinush*¹⁴

- | | | |
|---------|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Art. 1. | 1 | Así habla el Tabarna Telepinush, el gran rey |
| | 2 | En un tiempo Labarnash era Gran Rey... |
| Art. 2. | 5 | Y la tierra era pequeña; pero allí donde él iba a guerrear |
| | 6 | dominaba al país enemigo con mano [dura] (?). |
| Art. 3. | 7 | Y una vez y otra hostigaba su territorio y lo devastaba (??). |
| | 8 | <i>Y los obligó a limitar con el mar</i> * [Machte sie zu Grenz (nachbarn) des Meeres]. Pero cuando volvió a la patria después de la campaña, |
| | 9 | allí donde fue cada uno de sus hijos, a |
| Art. 4. | 10 | Hupish, Tuwanuwa, Menashsha, Landa, Zanlar... ellos administraron |
| | 12 | y las grandes ciudades se entregaron a sus manos. |
| Art. 5. | 13 | Después de él reinó (?) Hattushilish... fue a la guerra y también |
| | 16 | sojuzgó al enemigo con mano [dura] (?). |
| Art. 6. | 17 | Y una vez y otra hostigó su territorio y lo devastó (??). |
| Art. 8. | 24 | Cuando Murshilish gobernó en Hattushash... |
| | 27 | Y hostigó el país y <i>los obligó a limitar con el mar</i> . |
| Art. 9. | 28 | Y marchó a Halpa [Aleppo] y la arrasó... Después de esto marchó |
| | 30 | sobre Babilonia y arrasó Babilonia, y también atacó a los harritas [hurritas]... |

La necesidad de expansión se debía a que «la tierra era pequeña».¹⁵ El ganado y los caballos requieren pastos adecuados. Las incursiones y el hostigamiento son seguidos por devastaciones. «Y una vez y otra hostigó su territorio y lo devastó.»¹⁶ Las víctimas, antes sedentarias, cedieron ante la presión de los hititas y se encontraron perseguidas por sus enemigos y expulsadas de la meseta, en dirección a las costas. «Y los obligó a limitar con el mar.»¹⁷

En ningún pasaje del *Texto de Telepinush* se habla de movimientos hititas para apoderarse de la costa o para echar al mar a los vencidos. Las formas típicas de deshacerse de éstos, conocidas a través de fuentes helénicas, del Antiguo Testamento y del Lejano Oriente, eran la masacre de la población (a veces sólo de los varones adultos), su sometimiento *in situ* y su venta como esclavos en el extranjero. La alternativa que, al parecer, elegían por lo general los antiguos hititas era la de expulsar a los pueblos derrotados de sus ciudades y empujarlos en

* La cursiva es mía.

dirección a la costa. Las ciudades no se devastaban, sino que se tomaban intactas; se extendían los pastos; no se destruía a los pueblos; no se dejaban despobladas las tierras fronterizas; continuaban las relaciones internacionales con los vencidos y seguía adelante la construcción del imperio. Desde la óptica de los hititas todo esto debía de parecer sumamente natural, pero a nosotros nos impresiona la constante repetición exacta de los principios políticos seguidos por los constructores del imperio.

2. REFERENCIAS PEYORATIVAS A LA COSTA

El *Texto de Madduwattash*¹⁸ nos proporciona una valoración oficial de las ventajas relativas de las tierras bajas costeras y las tierras altas continentales para el asentamiento humano.

Madduwattash era el caudillo de un pueblo derrotado por los ahhiyawa y estaba huyendo con su gente hacia las tierras altas. Le salvó Shupiluliumash, gran rey de los hititas, cuyo título oficial era El Sol. Madduwattash obtuvo del monarca hitita permiso para ocupar el territorio colinoso de Zippashta, escapando así con su pueblo tanto del enemigo como del hambre.

Es muy probable que los ahhiyawa fueran los aqueos de Homero; a su rey, Attarshshiyash, se le identifica ahora con el Atreus, que fue quizás el padre de Agamenón.

En agradecimiento, Madduwattash hizo un juramento de lealtad al rey hitita, pero posteriormente, durante el reinado de su hijo, Arnunwandash IV, se alió con los arzawa y los ahhiyawa para apoderarse de Chipre. En el texto, el rey hitita expresa su desagrado por la ingratitude de Madduwattash y le acusa de traición:

Las acusaciones contra Madduwattash

- Art. 1. Cara 1 Attarshshiyash el ahhiyawa te ha echado /a ti/, Madduwattash, de tu país
2 Después de eso te persiguió y deseó tu /horrenda/ muerte, la de Madduwattash
- Art. 1. Cara 3 y te /habría/ matado. Pero tú, Madduwattash, te refugiaste con el Padre /del Sol/; y el Padre del Sol
4 te salvó de la muerte y mantuvo a Attarshshiyash alejado de ti.
- Art. 2. Cara 6 Igualmente el Padre del Sol 7... te aceptó... junto con tus esposas, tus niños, tus tropas (y) tus guerreros, y te dio carros de guerra... trigo (y) semillas en abundancia.
8 y te dio también cerveza (y) vino... y hogazas fermentadas... y queso en abundancia. Y tú... (9) conservaste tu vida gracias al Padre del Sol cuando pasabas hambre.
- Art. 3. Cara 10 Y el Padre del Sol te salvó...
11 ...Sin él los perros te habrían devorado cuando pasabas hambre.
12 Si hubierais escapado de los attarshshiyas con vuestras simples vidas habríais muerto de inanición.

- Art. 4. Cara 13 Entonces el Padre del Sol vino (y) te tomó... juramento, y te defendió /a ti/ e hizo un juramento
14 ...«Mira, Yo, el Padre del Sol, te he salvado /a ti/, Madduwattash /de la espada/ de Attarshshiyash.
15 »Por eso (pertenece) al Padre del Sol y al país de Hatti. Y mira: te he dado /a ti/ el territorio colinoso de Zippashta /para gobernar/.
16 »/y/ tú, Madduwattash, junto con tu /pueblo/, vivirás en el territorio colinoso de Zippashta; y así tendrás en el territorio colinoso de Zippashta
17 »tu estay mayor (??)».
19 ...«mira, te he dado el territorio colinoso de Zippashta...
20 »Pero entonces no ocupes por tu cuenta (tierra) de ningún otro vasallo, ni tierras de ningún otro, y que sea el país colinoso de Zippashta tu frontera.
- Art. 4. Cara 21 »Sé, pues, tú mi siervo; y que sean también tus tropas mis tropas.»
- Art. 5. Cara 22 ...«tú/ me has dado /a mí/, mi /señor/, el territorio colinoso de Zippashta para vivir.
23 »Así /yo/ soy /en estas tierras/ una avanzada y una guardia. Y quien /tan sólo hable/ delante de mí una palabra de enemistad.
24 »(y) de cualquier país que yo oiga una palabra de enemistad, yo /no te esconderé/ ese hombre y ese país.
25 »sino que te escribiré acerca de ellos.»

Para los hititas las tierras bajas costeras eran páramos: «Si hubierais escapado de los attarshshiyash con vuestras simples vidas habríais muerto de inanición». Verse obligado a detenerse en ellas suponía la posibilidad de morir de inanición, de ser hecho esclavo por piratas costeros o de convertirse en carroña, pasto de perros salvajes: éstas eran las alternativas que le esperaban al viajero. Aunque no se menciona la palabra «costa» ni se habla de tierras bajas, podemos deducir, teniendo en cuenta el *Texto de Telepinush*, que lo que se quiere indicar son las tierras desérticas del oeste. Aquella zona debió de ser notoriamente árida, pues en el texto se menciona tres veces la posibilidad de muerte por inanición. Los pocos valles fértiles debieron de ser ocupados por los conquistadores. La referencia a perros salvajes que devoran cadáveres se encuentra también en Homero, en el que la zona en cuestión es la franja costera situada enfrente de Troya. La tierra montañosa, comparada con las tierras bajas, aparece como un país de abundancia, y se habla de Zippashta como de un «estay mayor».

Las fechas de los dos documentos —1650 el de Telepinush y 1350 el de Madduwattash, ambas aproximadas— demuestran que durante por lo menos tres siglos se mantuvo una actitud similar hacia la costa. No obstante, la atribución de la política explicada a gobernantes muy anteriores y su evidente supervivencia hasta el final del imperio permiten doblar dicha extensión temporal.

Costa como /poros/ escasez

3. DESTIERRO EN LA COSTA

Se puede encontrar una ulterior confirmación de la marginalidad de la costa en el *Texto de Hattushilish*,¹⁹ la autobiografía de un rey hitita. Hattushilish se elevó hasta el trono desposeyendo a su hermano, el soberano legítimo. Tras derrotar a su rival, «lo expulsa hacia orillas del mar». Un seguidor importante del rey derrotado consigue permiso «para cruzar la frontera y escapar», y el contexto nos permite suponer que también hacia la costa (que puede identificarse con la costa del norte, la del mar Negro). En otro caso el destierro es en la costa meridional o en una isla situada frente a dicha costa. A las personas consideradas como no leales «se las manda a Alashiyash»,²⁰ que se cree que era Chipre, frente a Cilicia.

Este importante episodio parece indicar que cualquier persona exiliada (o autoexiliada) a la costa se convertía en inofensiva para el reino hitita, ya fuera por falta de recursos o por debilidad política de los pueblos entre los que tendría que vivir.

4. POLÍTICA HITITA DE ESTADOS-COLCHÓN EN LA COSTA

Las necesidades económicas del Imperio hitita hacían imposible, por supuesto, un aislamiento total. Como hemos visto en el caso de Chipre, era inevitable algún tipo de contacto, especialmente para asegurar el abastecimiento del cobre extraído en la isla. La solución por la que, al parecer, optaron los hititas fue dejar la costa en manos débiles y semiindependientes. Esta política podía mitigar tanto las desventajas militares de las posesiones costeras como el lastre económico con el que se habrían cargado de haber ocupado ellos mismos la zona.

El status político del territorio costero está documentado en el *Tratado de Shunashshura*,²¹ que se refiere a las relaciones entre Kizzuwatna y las dos grandes potencias vecinas, los hurritas, en el este, y los hititas, en el norte. Tal como convincentemente lo ha situado A. Goetze, en la zona, estratégicamente vital, de Cilicia oriental,²² Kizzuwatna controlaba la ruta más corta de Chipre y la costa meridional a Boghazköy a través de las puertas cilicias. Situado en la costa, frente a Chipre, era el principal puerto natural de entrada del cobre en la altiplanicie anatolia.²³

En condiciones modernas, la independencia de una zona comercial y militarmente estratégica como aquella a la sombra de una gran potencia sería prácticamente imposible, o, por lo menos, sumamente precaria. De ahí que su condición relativamente independiente, que la protegía de un ataque militar, hace más de 3000 años, adquiera

una significación especial, sobre todo porque se basaba en tratados libremente aceptados y contaba con el apoyo de la experiencia.

El *Tratado de Shunashshura* comienza con una afirmación que se acerca mucho al principio de lo que, en términos modernos, se llamaría la autodeterminación de las naciones pequeñas. Dice así:

5. Anteriormente, en tiempos de mi abuelo, el país Kizzuwatna
6. se había convertido en (parte) del país Hatti. Pero después...
7. se separó... y desplazó su alianza hacia el país Hurri.

Vemos, pues, que el cambio de alianzas de un territorio tan estratégico era posible en términos de práctica internacional. Tres generaciones antes un pueblo vecino, el de los ishuwa, había buscado protección contra la opresión hitita y había huido a las tierras hurritas. Cuando los hititas protestaron y dijeron:

12. al hurrita: «¡Entregadme a mis súbditos!»... el hurrita contestó
13. al Sol como sigue: «No».
17. ...el ganado 18 ha escogido su establo, ellos definitivamente
19. han venido a mi país.

El rey hitita entonces preguntó:

26. ...Si algún país 27 se separara de vosotros (y) se uniera... al país Hatti
28. ¿Qué ocurriría? El hurrita 29 me contestó... como sigue: «Exactamente lo mismo».

Fue, pues, sobre la base de la práctica internacional, de la reciprocidad y del precedente como Shunashshura, rey de Kizzuwatna, llevó a cabo el cambio de alianzas de su Estado de los vecinos hurritas a sus enemigos, los hititas.

El tratado refleja una cuidadosa determinación de fronteras. Se tenía que garantizar a la gran potencia el acceso al mar en un punto de entrada, Lamiya. Los hititas, en compensación, accedían a que Lamiya no estuviera fortificada.

40. Hacia el mar Lamiya pertenece al Sol...
42. El Sol no fortificará Lamiya

En esta delimitación de fronteras por los dos reyes, todas las áreas se medían cooperativamente y se dividían.

49. ...la montaña de Zabarashna 50 pertenece a Shunashshura, ellos medirán juntos el territorio 51 (y) (lo) dividirán
59. El río Shamri (es) su frontera. El gran rey no cruzará el río Shamri.

En lo que se refiere a otras fortificaciones no marítimas en general, los hititas —la gran potencia— ponen un límite explícito a los lugares

que pueden fortificar, mientras que no se le imponen limitaciones de este tipo a Kizzuwata, el Estado pequeño y débil.

- 45. El Sol no debe fortificar Aruna.
- 51. El Sol puede fortificar Anawushta.

Estos complicados métodos diplomáticos permitían a los hititas evitar la ocupación costera manteniendo en su flanco costero a un Estado pequeño aliado que les permitía acceder al mar y actuaba como una zona amortiguadora entre el mar y el traspais.

5. MIGRACIÓN ORIGINARIA Y LÍNEA DE EXPANSIÓN

Los hititas, pueblo indogermánico, entraron probablemente en Anatolia por la costa del mar Negro. Los lugares de culto de los dioses más antiguos de su panteón se encuentran en el norte, en el territorio kashka, que incluía posiblemente la costa meridional del mar Negro. En el período histórico encontramos a los hititas en Anatolia central: en otras palabras, su movimiento como nación debió de desarrollarse hacia el interior, partiendo de algún punto de la costa septentrional. Es importante señalar que en las proximidades de la costa occidental no se ha encontrado ningún monumento que pueda considerarse sin lugar a dudas prueba de expansión hitita en aquella dirección.²⁴ Por el contrario, la línea de expansión fue constantemente hacia el sudeste, es decir, hacia las zonas más continentales.

En el *Texto de Telepinush* se indica que los primeros esfuerzos de los hititas tendieron a su consolidación en el interior de la altiplanicie anatolia. Posteriormente se desplazaron hacia el norte de Mesopotamia, atacaron las antiguas ciudades de Aleppo y Carchemish y llegaron hasta Babilonia en sus incursiones hacia el sudeste. La región del mar Negro se convirtió para ellos en una especie de puerta trasera, cerrada permanentemente para otros pueblos. A los kashka, conglomerado de tribus «bárbaras», se les permitió que ocuparan la zona,²⁵ y se les toleró a pesar de que hostigaron al Imperio hitita y llegaron a incendiar Boghazköy.²⁶ Es significativo que no exista ninguna prueba de operaciones hititas de represalia contra ellos.

6. FRONTERA CULTURAL ENTRE EL ESTE Y EL OESTE

Según Albrecht Goetze, durante unos dos milenios hubo una línea divisoria permanente, cultural y política, en Asia Menor, al oeste del río Halys. Separaba a la Anatolia propiamente dicha, que quedaba al este, de la antigua cultura egea y, posteriormente, griega.²⁷ Esta

frontera de tierras que seguía a grandes rasgos una dirección de norte a sur permaneció intacta a través de todas las vicisitudes históricas. Goetze la situó ya en tiempos tan antiguos como los de la primera invasión que se recuerda procedente del continente europeo,²⁸ sobreviviendo al impulso de la cultura egea del tercer milenio, a la talasocracia minoica e incluso al posterior asentamiento griego. Rostovtzeff señaló su presencia hasta en el último período de los aqueménidas.²⁹ No se ha dado con ninguna explicación satisfactoria de la persistencia de aquella frontera no política.

No obstante, una línea fronteriza de este tipo sería la consecuencia lógica de la política que hemos explicado de alejamiento de la costa y orientación hacia el interior. Refuerza la idea de que el Imperio hitita del segundo milenio siguió tal política, y además deja suponer que el principio se mantuvo durante un período de tiempo mucho más largo y para muchos pueblos más. En efecto, la notable barrera cultural que seguía las proximidades de la costa y que Goetze encontró en el oeste de Asia Menor, era una característica general —aunque en menor grado— a lo largo de todo el Mediterráneo oriental y el mar Negro. Así lo parece corroborar la relativa seguridad de las ciudades costeras, que mencionamos al hablar de los puertos filisteos y fenicios. A lo largo de toda la costa siria, las ciudades portuarias propiamente dichas estaban separadas de las potencias continentales por una franja de Estados menores y más débiles. Esto sugiere que el hecho obedecía a razones más profundas que los simples inconvenientes militares y culturales de estas posesiones para las potencias continentales. Hay que pensar, como dijimos anteriormente, en motivos económicos.

Política del puerto de comercio

El puerto de comercio pertenecía a una organización de los intercambios esencialmente diferente de la del siglo XIX. El comercio no dependía principalmente de los mercados, sino que tenía una historia y una lógica propias que dimanaban del principio de un lugar políticamente neutro de intercambio. En el «comercio silencioso» —principalmente por razones de seguridad— se llegaba a un acuerdo sin que las dos partes se comunicaran entre sí directamente. Esta forma de comercio primitivo debió de estar extendida por el Mediterráneo oriental en tiempos prehistóricos, como indican los restos arqueológicos de algunos enclaves costeros amurallados. Se han desenterrado recintos situados en la costa pero fuera de las ciudades propiamente dichas. Contaban con un altar para asegurar la seguridad de hombres y mercancías.

Ni un lugar para efectuar el comercio silencioso ni un santuario neutral posee por sí mismo la autoridad suficiente para alentar un comercio que no sea saltuario y accidental. Se necesitan garantías permanentes de seguridad y facilidades mayores para hacer posible el comercio en condiciones arcaicas.

El instrumento complejo que cumplía estas condiciones era el puerto de comercio. Visto desde el interior, era un «epineion», como Lehmann-Hartleben llamó al «acceso a la costa de una región definida, ya sea la de una tribu, de un país o de una ciudad».³⁰ No era necesario que estuviese en la costa: con frecuencia surgía a orillas de un gran río o donde se encuentran el desierto y la montaña. Allí podían intercambiarse productos bajo la protección no militar de un santuario, un monasterio o una autoridad política débil. Su organización interior variaba mucho según el contexto social en el que se integraba la administración del comercio.

Su función principal era la de garantizar la neutralidad. Era esencial el abastecimiento continuo de productos, pues no podía esperarse que, en las difíciles condiciones del comercio antiguo de larga distancia, los comerciantes acudieran a un lugar muy alejado a menos que supieran con seguridad que no habría trabas para el intercambio de mercancías. La presencia de una fuerte potencia militar en el lugar de comercio los habría asustado inevitablemente. Para que pudiera iniciarse la actividad comercial era preciso asegurar antes neutralidad política, continuidad del abastecimiento, y protección de las vidas y la propiedad de los extranjeros. Se necesitaba, pues, un entendimiento previo entre las partes basado por lo general en tratados regulares. Dicho entendimiento incluía sin duda facilidades para desembarcar, cargar, transportar, almacenar, graduar los productos y fijar equivalencias respaldadas por la autoridad costera. Sin este mecanismo del puerto de comercio, no podía haber intercambios regulares.

Es aquí donde reside, en nuestra opinión, la clave de la independencia duradera de las ciudades costeras de la Antigüedad. Es demasiado pronto para afirmar en qué medida los enclaves, fundamentalmente agrícolas, de los colonos griegos, por ejemplo los de la costa septentrional del mar Negro, desempeñaban un papel similar para el comercio trigüero. De cualquier modo, los puertos de comercio del Mediterráneo oriental tienen rasgos distintivos que los alejan de las simples salidas para productos regionales. Existen pruebas de la existencia de dos importantes puertos de comercio en Siria anteriores en muchos siglos al Imperio hitita. Excavaciones recientes han desenterrado Al Mina, al norte de la desembocadura del Orontes, y Ugarit, a menos de cien millas al sur de la misma. A la primera la ha dado a conocer sir Leonard Woolley en su publicación sobre el reino de Ala-

lakh y a la segunda los escritos de Claude Schaeffer, jefe de la expedición francesa de Ras Shamra.

Cuando Woolley excavó Al Mina se encontró con una ciudad con muchos almacenes y pocos residentes y tumbas. Ello parece indicar que estaba dedicada exclusivamente al comercio entre el Egeo y el traspais sirio, y existen pruebas de que se establecieron en ella comerciantes egeos. Sin embargo, el verdadero núcleo de población estaba situado a cierta distancia de la costa cenagosa, en una ladera.

El grado tan alto de especialización era a veces parte de una organización todavía más compleja que comprendía a un pequeño Estado vecino con funciones de mediador entre los imperios lejanos y el puerto de comercio. Esta debió de ser la relación entre el reino de Alalakh y Al Mina.³¹

Al excavar la ciudad pariente de Al Mina, Alalakh, Woolley observó que los hititas habían ocupado y administrado la población, pero, en cambio, no encontró ninguna prueba de que hubieran tomado Al Mina. Una demostración más conclusiva de la neutralidad de ésta es el hecho de que no sufrió asedios ni ocupaciones en el segundo milenio, cuando los imperios egipcio e hitita se apoderaron de toda la zona.

En cuanto a Ugarit, que operaba en la esfera de influencia egipcia, como Al Mina en la hitita, podemos observar el mismo fenómeno.

Ugarit era un reino independiente que probablemente combinaba la función de puerto de comercio con la del Estado neutral al que pertenecía. Se ha descubierto que era uno de los lugares más ricos del mundo antiguo. El palacio real tenía un área tres veces superior a la del de la capital hitita de Boghazköy. Sin embargo, la ciudad no poseía ningún territorio importante, por lo que hemos de deducir que su riqueza procedía del comercio en el que se había especializado. Las pruebas de la existencia de una escuela de escribas que enseñaba cuatro lenguas diferentes,³² los textos e inscripciones, un diccionario de tres lenguas, los grupos de residentes extranjeros y la administración de un sistema de equivalencias basado en el ciclo muestran más allá de toda duda que la zona estaba planeada para desempeñar el papel de un puerto de comercio.³³

Y, como Al Mina, Ugarit no fue asediada ni ocupada durante las rivalidades imperiales. Fue tomada entre los siglos XVIII y XVI, coincidiendo con el período de los hicsos en Egipto. Schaeffer aporta pruebas de que la conquistó un pueblo «bárbaro», analfabeto y militar, lo que confirma que las potencias políticamente más evolucionadas seguían una política de no intervención con respecto a los puertos de comercio.³⁴

La proximidad geográfica y la situación estratégica expuesta de estos centros comerciales tan importantes nos deben llevar a la con-

clusión de que, durante siglos del segundo milenio, hititas y egipcios acordaron tácitamente respetar la neutralidad y la inviolabilidad de los *epineion* del rival. La neutralidad de aquellos puertos de comercio viene también corroborada por el tradicional rechazo de la costa por parte de los hititas, del que hablamos anteriormente. La ruta principal de acceso a Siria pasaba por el golfo de Adana, y, sin embargo, no parece que los hititas llegaran jamás a la costa. El que esta pauta de conducta no reflejaba simplemente consideraciones de índole militar está confirmado por una carta del rey de Babilonia a Hattushilish III en la que se queja de la pérdida de una caravana que había sufrido una emboscada en el trayecto de Babilonia a Ugarit. Hattushilish, al que se le pedía que investigara, contestó que la localidad no se encontraba bajo su control.³⁵ El hecho sucedió después del colapso del Imperio de Mitanni y del poder egipcio en Siria septentrional. Por lo que sabemos, sólo una potencia controlaba la zona en aquella época: los hititas; pero éstos ni pretendieron controlar a las ciudades costeras ni probablemente intervinieron en la práctica en su vida política.

La protección del comercio se consideraba como una tarea de la mayor importancia, como podemos deducir del hecho de que el rey de Babilonia mantuviera correspondencia con el de los hititas en interés de los intercambios. Según Schaeffer, otros ejemplos de correspondencia y tratados descubiertos en Ugarit confirman el interés mutuo por la seguridad de los mercaderes.³⁶ En el código de leyes hitita la muerte de un mercader se conceptúa como asesinato, mientras que la muerte de otras personas es simplemente homicidio.³⁷

Hasta después del primer cuarto del primer milenio los puertos de comercio funcionaron de la forma explicada, pero por aquella época se pueden observar ya signos de una recesión en la neutralidad de los mismos y un debilitamiento del principio de no intervención en la costa.

En el Oriente Próximo se estaban produciendo cambios importantes.

Simbiosis

La gran expansión comercial del segundo cuarto del primer milenio tuvo un efecto incisivo sobre las relaciones entre costa y continente. Las potencias del interior no podían ya permitirse el lujo de continuar con su tendencia a desentenderse de la costa siempre que fuera posible. Se estaban desplazando a regañadientes hacia una nueva situación de equilibrio que tendría consecuencias de largo alcance para la historia del Mediterráneo oriental.

Tiro, el principal puerto de comercio del período, opera ya a una escala mundial; potencias políticas lejanas actúan como agentes suyos

en la administración del comercio. Jonia, el golfo Pérsico, el mar Negro, Arabia y la costa atlántica de España son ya parte de una red que se extendió posiblemente hasta la India y el centro de África. Este es el panorama esbozado por Ezequiel 27 sobre las actividades comerciales de Tiro en la primera parte del siglo vi:

12. Tarshish era tu mercader... con plata, hierro, estaño y plomo, comerciaba en tus ferias.
13. Javan, Tubal y Meshech... comerciaban con hombres y vasijas de bronce en tu mercado.
14. Los de la casa de Togarmah comerciaban en tus ferias con caballos y jinetes y mulos.
15. Los hombres de Dedan eran tus mercaderes; muchas islas eran mercancía en tu mano; te trajeron como presente colmillos de marfil y ébano.
22. Los mercaderes de Sheba y Raamah eran tus mercaderes; se instalaban en tus ferias con lo mejor de todas las especias y con toda clase de piedras preciosas y oro.
25. Las embarcaciones de Tarshish voceaban tu nombre en tu mercado; y tú te henchías de bienes y te erguías muy gloriosa en medio de los mares.

Parece ser que las manufacturas fenicias gozaron de una demanda universal y fueron objeto de trueque por diversos bienes: esclavos, ganado, metales, productos de prestigio, etc. No cabe duda de que el aumento del volumen y la variedad de los intercambios fueron ligados a la extensión de los tratados. Las mismas embarcaciones tirias transportaban gran cantidad de mercancías, pero continuamente llegaban a Tiro otros barcos, así como caravanas de tierra. Para asegurar el abastecimiento de mercancías para un comercio de tanta envergadura, para facilitar el manejo de los productos y para garantizar la seguridad de los barcos y caravanas fue necesaria indudablemente una actividad diplomática que llegase prácticamente a todo el mundo entonces habitado y conocido.

Así, con el crecimiento del comercio, los puertos comerciales tendieron inevitablemente a convertirse en factores políticos, debido en parte a la importancia estratégica del hierro, cuyo flujo controlaban. Sobre este punto no disponemos de documentación empírica directa. No obstante, existen muchas pruebas de la importancia cada vez mayor de las flotas como factor militar. La historia registra operaciones combinadas terrestres y marítimas desde los Pueblos del Mar, y la importancia de éstas aumentó de forma continuada a lo largo del primer milenio. En el siglo vii las tropas anfibia jónicas contratadas por Psamtik actuaron como el catalizador del derrocamiento del poder asirio en Egipto. Aliadas con los lidios, las ciudades fenicias intervinieron también en intrigas similares de carácter político-militar.

De esta forma tendió a desaparecer uno de los atributos vitales de los puertos de comercio, su neutralidad; ello no se debía a que hubieran perdido su independencia a manos de las potencias interiores,

sino más bien a que ellas mismas se habían convertido en potencias a tener en cuenta.

Este cambio de papel se reflejó en la actitud de las potencias continentales. Con mayor o menor agrado, se vieron obligadas a actuar contra los puertos comerciales. La conquista directa estaba fuera de lugar, pues habría destruido el valor de aquellas ciudades como canal de entrada del comercio exterior. Era necesario idear otros métodos.

Una solución fue la desmilitarización. Esta es la interpretación que hay que dar de la política asiria con respecto a Sidón, cuando esta ciudad fue trasladada de un islote a tierra firme y repoblada con colonos asirios; similar fue la política lidia contra las ciudades jónicas, cuando se derribaron las murallas de Esmirna. Con una forma más atenuada, la práctica seguida por Lidia de llevar a cabo incursiones anuales contra las ciudades costeras tenía el mismo significado. Estas acciones debieron de ser tan poco destructivas como fuera posible, pero conseguían la finalidad de convertir a las ciudades atacadas en militarmente inofensivas por tierra.

Se estaba produciendo un cambio de actitud que combinaba una política más activa de los imperios con respecto a la costa con el mantenimiento de la tradicional tendencia continental. A veces ello se manifestaba en una demostración de fuerza e incluso en un control transitorio seguido de una retirada. En otras ocasiones conducía a una relación simbiótica (como la llamó Rostovtzeff) que determinaba una cooperación más estrecha entre costa e interior. Una vez más, nos vemos obligados a pasar por alto las diferencias importantes que subsistían entre los simples *emporía* de alcance local y las complicadas organizaciones de comercio exterior que hemos denominado puertos de comercio. La situación, algo más detallada, era la siguiente:

En la zona septentrional del mar Negro, Escitia y las colonias griegas llegaron a una sólida simbiosis, evitando toda presión militar abierta. Rostovtzeff describe cómo los escitas intercambiaban sus productos excedentes por mercancías griegas y jónicas:

[...] los escitas favorecieron a las colonias griegas, no las molestaron, entraron en relaciones personales con ellas y probablemente se conformaron con recaudar un tributo nominal como señal de soberanía. Ni Heródoto ni ninguna otra fuente de los siglos VI y V hablan de conflictos entre las colonias griegas y los escitas.³⁸

En Lidia, Giges atacó Mileto (hacia el 663), Colofón y Magnesia ad Sipylum.³⁹ Se trataba sólo en apariencia de una demostración militar y una afirmación de soberanía, pues Giges, al parecer, no pretendía capturar ciudades. Sólo realizó incursiones por los campos de Mileto, y no atacó las dos ciudades costeras vecinas, Cyme y Efeso. Finalmente, sus actividades militares contra los centros de la costa se interrumpieron.

Es significativo que Lidia permitiera a Mileto colonizar Abidos, en el Helesponto, en territorio lidio. El mismo Giges se volvió completamente filohelénico en la última parte de su reinado. Las ciudades costeras y Lidia cooperaron posteriormente ante la invasión.

Los sucesores de Giges siguieron también una política de presión atenuada, buscando esencialmente una simbiosis. Aliates devastaba los campos milesios cada año, pero no molestaba a las granjas. Destruyó las murallas de Esmirna en un intento evidente de desmilitarizarla, pero no la ocupó. Firmó un tratado favorable a Mileto y, en la segunda mitad de su reinado, la fuerte afinidad cultural que estaba surgiendo entre Lidia y Jonia facilitó una relación beneficiosa para las dos partes. Heródoto afirmó que no existían diferencias notables entre las dos regiones.

Creso mandó destruir los fuertes de Efeso, siguiendo las tradiciones de Aliates. A las otras ciudades se las dejó intactas cuando permitieron la entrada pacífica de sus tropas. Tuvieron que pagar tributos anuales, y proporcionar ayuda militar en casos extraordinarios, pero no eran vigiladas por ninguna guarnición y no tenían que sufrir injerencias en sus asuntos internos. Creso demostró una amistad creciente hacia los puertos de comercio griegos. Fue el último monarca lidio y el más helenizado.

Hasta ahora, al hablar de la simbiosis de imperio y puerto de comercio, pensábamos en la región del norte del mar Negro y Asia Menor occidental, dedicando nuestra atención a los imperios escita y lidio, respectivamente. En ambos casos el centro de interés eran los puertos de comercio griegos como Mileto, Efeso o Teodosia.

Al volver nuestra atención hacia el sur, hacia la costa siria en la que la historia comenzó un milenio antes, hemos de considerar dos periodos. Al Mina y Ugarit, los primeros puertos de comercio, se habían encontrado frente a los imperios interiores de Asiria, Babilonia, los hititas y Egipto. Sus sucesoras, Sidón y Tiro, tuvieron que tratar con el imperio neoasirio, la Babilonia caldea y los persas. Al seguir los cambios que se produjeron durante el primer milenio en la política de estas últimas potencias continentales tendremos que substituir las cananeas Al Mina y Ugarit por sus sucesoras muy posteriores, las ciudades fenicias de Sidón y Tiro.

A primera vista se puede observar un cambio sorprendente en la política asiria. Las incursiones occidentales de los monarcas de Mesopotamia de los milenios tercero y segundo se convierten ahora en guerra regular que parece tener la finalidad de una conquista permanente del oeste con el mar Mediterráneo como objetivo último. Llevaba la dirección de esta tendencia Asiria, con sus campañas casi anuales.

Las crueldades inhumanas que cometía con sus prisioneros ponen en evidencia una voluntad de intimidación.

Ahondando un poco parece dudoso que el cambio con respecto a la costa fuera tan importante como parece a primera vista. Hasta alrededor del año 782, aunque Asiria recaudaba tributos de las ciudades costeras, su injerencia tenía un carácter de tanteo. Shamshi-Adad V visitó la región mediterránea sólo dos veces durante su reinado. Estas visitas fueron incursiones para conseguir botín y demostraciones de fuerza militar más que campañas de conquista. Adad-Nirari también se aseguró el tributo de Tiro, Sidón, Israel y Filistea, pero no repitió su visita a la costa. Tanto Shalmaneser III como Tiglath-pileser III recaudaron tributos anuales, pero dejaron tranquilas en todos los demás aspectos a las ciudades fenicias, a excepción de Filistea, que fue atacada, aunque no incorporada. Con Senaquerib comenzó una política de feroz agresión, con la ocupación de Fenicia en el 701, y Tiro fue la única ciudad que no sufrió molestias. Esarhaddon y Ashurbanipal siguieron los pasos de su antecesor y destruyeron Sidón y le impusieron duros tributos a Tiro. No cabe duda de que el final del siglo VIII presenció una nueva política asiria, que recordaba más al siglo XIX d. de J. C. que al XIX a. de J. C. Era ya constante la presión militar contra las ciudades costeras.

No obstante, sería fácil exagerar la «modernidad» de la tendencia neواسiria hacia la costa. Tiro tenía que pagar tributo, y hubo algunos intentos de injerencia en su política exterior, pero su relación con Asiria fue, por lo general, de cooperación. Los asirios tenían derecho a entrar en territorio sirio, pero Esarhaddon les concedió una reciprocidad total a los comerciantes tirios.⁴⁰ Aunque tenía un magistrado asirio que residía en la ciudad para vigilar a sus gobernantes, Tiro era independiente. Posteriormente, Nabuchadnezzar mantuvo sometida a Fenicia e intentó tomar Tiro, pero fue derrotado. Las políticas neواسiria y neobabilonia tendían a grandes rasgos a una activación económica de la costa a través de los puertos de comercio, pero sin incorporar a éstos, sino ejerciendo presión fundamentalmente por métodos de control remoto.

Persia representaba principios totalmente nuevos de construcción de imperios, y uno de ellos era la utilización del mínimo de coacción. Heródoto les atribuyó a los gobernantes persas un criterio sorprendente, por el cual su interés por los pueblos disminuía en proporción a la distancia a la que éstos vivían del centro del país.⁴¹ Esto debió de significar para las ciudades costeras una promesa de autonomía, cuyo cumplimiento dependió al parecer de que éstas aceptaran la soberanía persa. A Mileto la trataron con suavidad y a otras ciudades jónicas con dureza: servicio militar obligatorio, pago de tributos y gobernantes nativos escogidos por los persas. Llamar tiranos a aque-

los gobernantes induce a error. En todo el mundo helénico al modelo de monarquía del tipo no tradicional se le aplicaba el nombre de *tyrannis*. Pero los matices siniestros que este término adquirió posteriormente resultan totalmente anacrónicos, pues las tiranías de los siglos VII y VI no eran en absoluto impopulares; el típico gobernante que se hacía él mismo con el poder surgía de las filas de la aristocracia con la ayuda de la plebe para liberarla del yugo oligárquico. En la Grecia metropolitana, hacia mediados del siglo V la nueva monarquía fue reemplazada en general por formas libres de poder popular y la institución de la *tyrannis* fue decayendo. Sin embargo, la ambigüedad es sólo aparente en Heródoto. Los tiranos jónicos de la época de sus abuelos debían con frecuencia su poder a los persas, que preferían tratar con monarcas que con asambleas, y por eso se les acusaba justamente de ser marionetas persas. Heródoto refiere que durante las guerras escitas los reyes jónicos no cortaron el puente sobre el Danubio que les había encomendado Darío porque consideraban que sólo se mantendrían en el poder mientras estuvieran presentes los persas. La *tyrannis* persa era, pues, con frecuencia un simple método para establecer gobiernos satélite populares pero sumisos. Al preparar la segunda invasión de Grecia, los persas, que no tenían preferencias ideológicas, substituyeron la *tyrannis* en todas las ciudades jónicas por regímenes democráticos. Cuando terminaron las guerras se produjo una vuelta a la vieja independencia política casi total, aunque con una aproximación mayor a una relación simbiótica entre costa y continente.

Las ciudades fenicias no sufrieron fluctuaciones tan agudas de la política persa como las jónicas. Conservaron a sus reyes nativos, libres de adherirse a las expediciones persas o rechazarlas. Se produjo una interrupción en las relaciones mutuas de buena voluntad cuando Jerjes decapitó a algunos oficiales fenicios por su comportamiento. Los fenicios retiraron su flota, que estaba al servicio de los persas, durante alrededor de quince años. La enconada rebelión del año 352, en la que se inmolaron en su ciudad muchos sidonios, no fue castigada con dureza, sino que se reconstruyó, y Fenicia continuó gozando de bastante independencia y prosperidad bajo los persas, que al parecer eran tolerantes con todo menos con la rebelión abierta. La cooperación se basaba en una organización comercial de la costa que funcionaba con suavidad y que los persas perfeccionaron aportando un patrón metálico, un sistema eficiente de carreteras y un traspas seguro.

Cuando, en el último tercio del primer milenio, Macedonia se asentó en Europa, Asia y Africa para crear un imperio mundial, parecía inminente la decadencia del puerto de comercio. Habían perdido significado y actualidad las ventajas estratégicas y culturales de la costa. Los territorios costeros, que por vez primera se encontraban

dentro de los confines de un imperio, quedaron desprovistos de importancia política y militar, y todo tendía a la helenización de la *oecumenē*. Resulta muy significativa la derrota de Tiro frente a Alejandro Magno. El hombre que dio cuerpo a la idea nueva de una civilización universal se había apoderado de la roca inexpugnable que albergaba a la admirada y odiada Señora de los Mares de Ezequiel y que había desafiado el poderío de Asur y Babilonia. Se estaba produciendo una gran expansión del comercio pacífico que fusionaba a los continentes hasta entonces separados y transformaba al Mediterráneo oriental en un lago helénico.

En vez de la decadencia que habría cabido esperar, se produjo en realidad un resurgir del antiguo puerto de comercio casi en su forma clásica. Durante mucho tiempo, el puerto de comercio, con su administración neutral de las transacciones entre muchos pueblos extranjeros, demostró ser indispensable. Para canalizar el comercio del Oriente que tenía que cruzar el océano Indico y el mar Rojo, Cleómenes de Naucratis recibió de Alejandro Magno el encargo de planear una ciudad en el punto de entrada a Occidente. El resultado fue el puerto de comercio por excelencia, Alejandría. Su razón de ser era la neutralidad.⁴² Aunque situada en territorio egipcio y erigida bajo un gobierno griego, ni los egipcios ni los mismos griegos la controlaban. Estaba construida fuera de la frontera administrativa de la *chora* egipcia, y su autonomía resultaría indestructible. La neutralidad se garantizaba asentando allí a grandes cantidades de judíos y egipcios para reducir la preponderancia de los griegos. La seguridad del comercio bajo la autoridad municipal se garantizaba haciendo que las transacciones se juraran ante el altar de Hefestion,⁴³ el amigo desafiado de Alejandro. El gran rey que dedicaba su genio a estos detalles había ordenado que se erigieran dos templos a Hefestion y que todos los documentos de negocios invocaran la sanción del dios protector.

Alejandría fue el modelo al que se ciñeron en la época helenística muchos otros puertos de comercio, tanto en la costa fenicia como en Grecia o Asia Menor. Los puertos de comercio tenían ahora un rango propio no formalizado. Tiro, Biblos y Sidón gozaban de la misma independencia que las ciudades griegas de la costa, pero no así las *poleis* griegas del interior de Babilonia.⁴⁴ Así, los imperios transcontinentales de la época helenística, lejos de devaluar el concepto de puerto de comercio, lo fortalecieron y renovaron. Pero había superado el rechazo de la costa que había caracterizado al mundo antiguo, y se aproximaba el momento en que se habría de crear en el Mediterráneo occidental, en torno a Roma, una constelación completamente nueva de poder con respecto a la costa y el continente.

ROBERT B. REVERE

NOTAS DEL CAPITULO IV

¹ A. T. Olmstead, *History of Assyria* (Nueva York, 1923), pág. 28, CAH, I, página 568.

² *Ibid.*, pág. 54.

³ G. A. Barton, *The Royal Inscriptions of Sumer and Akkad* (New Haven, 1929), páginas 181 y sig.

⁴ H. R. Hall, *The Ancient History of the Near East* (Londres, 1913), págs. 97 y siguiente.

⁵ Robert Engberg, *The Hyksos Reconsidered* (Chicago, 1939), pág. 10.

⁶ Breasted, CAH, II, 192. «Cuando Wenamon se vio obligado a pasar por el territorio de Nesubeneded, que gobernaba entonces el Delta, Hrihor le proporcionó cartas para el príncipe del Delta, y de esta manera le aseguró el viaje en un barco...»

⁷ *Ibid.*, pág. 167.

⁸ H. R. Hall, CAH, III, pág. 295.

⁹ Breasted, *op. cit.*, pág. 193.

¹⁰ Cook, CAH, II, pág. 306.

¹¹ Breasted, *op. cit.*, pág. 78.

¹² En esta parte seguimos estrictamente las traducciones de J. Friedrich y A. Goetze. Cfr. «Hittite Policies in Regard to Coastal Areas», de Karl Polanyi, Universidad de Columbia, marzo de 1955 (mimeografiado).

¹³ Karl Polanyi, *op. cit.*, J. Friedrich, *Aus den hettitischen Schriften*, A. O. 24, 3 (1925), Texto de Telepinush, *op. cit.* (trad. al inglés).

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ *Ibid.*, Art. 2, línea 5.

¹⁶ *Ibid.*, Art. 3, línea 7.

¹⁷ *Ibid.*, Art. 3, línea 8.

¹⁸ A. Goetze, «Madduwattash», MVAeG, 32, I (1928), *Acusaciones contra Madduwattash*.

¹⁹ A. Goetze, «Hattushilish», MVAeG (1925).

²⁰ *Ibid.*, III (28).

²¹ A. Goetze, *Kizzuwatna and the Problem of Hittite Geography* (New Haven, 1940), «El Tratado de Shunashura», págs. 36 y sig.

²² *Ibid.*

²³ R. Dussaud, *Prélydiens, Hittites et Achéens* (París, 1953), fig. I.

²⁴ *Ibid.*, pág. 62.

²⁵ A. Goetze, *Klein Asien* (1936), pág. 168.

²⁶ R. Dussaud, *op. cit.*, pág. 59.

²⁷ A. Goetze, *op. cit.*, pág. 168, «La antigua línea fronteriza que separaba al oeste del este se mantuvo a lo largo de todo el período hitita, es decir, durante casi todo el segundo milenio.»

²⁸ *Ibid.*, pág. 31.

²⁹ M. Rostovtzeff, *Social and Economic History of the Hellenistic World* (Oxford, 1941), I, 81. «Aquellas ciudades, aunque sometidas a Persia en el siglo IV antes de Jesucristo, pertenecían en realidad al mundo griego, no al oriental. Eran, por así decirlo, fragmentos del mundo occidental en las estribaciones del oriental y servían como eslabón entre los dos. Detrás de ellas, sin embargo, el interior de Anatolia y las partes adyacentes del norte de Siria seguían siendo esencialmente orientales.»

³⁰ Lehmann-Hartleben, *Die antiken Hafenanlagen des Mittelmeeres* (Leipzig, 1923), pág. 24.

- ³¹ Sir Leonard Woolley, *A Forgotten Kingdom* (Harmondsworth, 1953), pág. 151.
- ³² Claude Schaeffer, *Cuneiform Texts*, pág. 38.
- ³³ Claude Schaeffer, «Reconstructing an Ancient Civilization», *The Listener*, volumen 53 (30 de junio de 1955), 1162. «Y había juegos de pesas basados en el siclo, es decir, en un tercio de onza. Hay muchas pesas pequeñas para fracciones de siclo, probablemente para uso del platero, y otras de dos, tres, cinco, diez, veinte, treinta y cincuenta siclos. Están hechas de bronce o de hematita. Las pesas de 300, 500 y 1000 siclos son de piedra. Una, tallada en piedra dura con especial cuidado, corresponde a un talento, es decir, a 3000 siclos. Todo ello demuestra que en Ugarit se utilizaba un sistema decimal diferente del sistema en boga en Mesopotamia y Egipto por la misma época, basado en múltiplos de sesenta.»
- ³⁴ *Ibid.*, pág. 1163.
- ³⁵ Claude Schaeffer, *Cuneiform Texts*, pág. 25. Esta carta está confirmada por la curiosa ausencia de objetos de Anatolia en el lugar donde se encontraba Ugarit. Existe un número suficiente de ellos para indicar que hubo comercio, pero insuficiente para suponer una ocupación.
- ³⁶ Claude Schaeffer, *The Listener*, op. cit., pág. 1163.
- ³⁷ O. R. Gurney, *The Hittites* (Harmondsworth, 1952), pág. 97. «Es curioso que el único caso que podemos describir como asesinato voluntario es el de un comerciante, tratado más bien como un caso especial y asociado a móviles de robo.»
- ³⁸ M. Rostovtzeff, *Iranians and Greeks in South Russia* (Oxford, 1922), pág. 41.
- ³⁹ Hogarth, *CAH*, II, que seguimos para este período.
- ⁴⁰ Olmstead, op. cit., págs. 375 y sig.
- ⁴¹ Heródoto, I, 134. Ver también Rostovtzeff, *Social and Economic History of the Hellenistic World*, I, 83.
- ⁴² Cl. Préaux, *L'économie royale des Lagides* (1939), págs. 432 y sig.
- ⁴³ Arrian, *Anabasis*, XXIII. «El nombre de Hefestion tenía que grabarse en todos los documentos legales con los que los comerciantes entraban en tratos entre sí.»
- ⁴⁴ M. Cary, *A History of the Greek World from 323 to 146 B.C.* (Londres, 1951), página 268.

CAPÍTULO V

Aristóteles descubre la economía

Al estudiar con atención los capítulos anteriores, el lector puede haber intuido que se había dejado en suspenso alguna conclusión significativa. El debate sobre la *oikos* y nuestro análisis de los métodos comerciales asirios, junto con el de los métodos mercantiles del Mediterráneo oriental, parecían sugerir que el estudio del mundo antiguo, del que surgió la radiante civilización griega, nos reservaba alguna sorpresa. Estas expectativas no están completamente injustificadas si se tienen en cuenta las importantes implicaciones que el reconocimiento de la ausencia de mercados en la Babilonia de Hammurabi tiene para el estudio de la historia económica de Grecia.

La imagen familiar de la Atenas clásica tendrá que integrar lo que puede parecer un embrollo de contradicciones. La conclusión principal ha de ser que Africa no fue, como creíamos firmemente, heredera de técnicas comerciales supuestamente desarrolladas en Oriente, sino más bien la pionera de nuevos métodos comerciales. En efecto, si Babilonia y Tiro no fueron, como parece ahora demostrado, las antiguas cunas del mercado creador del precio, los elementos de esta institución embrionaria debieron de proceder de la esfera helénica, en alguna época del primer milenio a. de J. C. La Grecia de los siglos VI y V era, pues, en aspectos comerciales, económicamente más primitiva de lo que opinan incluso los más radicales «primitivistas», mientras que en el siglo IV aquellos mismos griegos iniciaron las lucrativas prácticas mercantiles que en épocas muy posteriores se convertirían en la dinámica de la competencia de mercado.

Esto concentra nuestra atención en un aspecto de la controversia sobre la *oikos* que sólo ahora se hace visible. Los «primitivistas» afirmaban simplemente que por la época de las guerras médicas Atica no era una comunidad mercantil. No ponían en duda que hasta el siglo IV los fenicios no se habían visto suplantados en su anterior superioridad marítima por los navegantes helénicos, cuyo espíritu

emprendedor, apoyado por préstamos de navegación, les proporcionó liderazgo sobre sus antiguos maestros. Por lo demás, se daba como sentado que los lidios habían transmitido a sus discípulos helénicos el arte del comercio lucrativo que ellos habían aprendido, a su vez, de sus vecinos del este, de Mesopotamia.

Todo esto se derrumba si, como parece comprobado, Sumeria, Babilonia y Asiria, así como sus sucesores hititas y tirios, practicaban el comercio principalmente a través de las acciones, fijadas por disposiciones legales, de una casta de mercaderes. ¿De dónde aprendieron los helenos, o, lo que es lo mismo para nuestro problema, los lidios, sus artes de iniciativa comercial individual con riesgo y ganancia que empezaron a practicar en una época determinada? Y, si, parece imposible no concluir, las fueron creando y desarrollando por su cuenta ¿qué testimonios deja la literatura griega de la inevitable crisis de valores que los nuevos métodos debieron de crear necesariamente?

Relatar los acontecimientos que se produjeron en la cultura griega en el punto culminante del paso de una economía heroica a una economía semicomercial es algo que supera nuestra capacidad, aun suponiendo que lo permitiera el campo de trabajo que nos hemos fijado en esta obra. No obstante, parece de mucha utilidad seguir, a la luz de nuestros recién conquistados conocimientos, la evolución del pensamiento social de una mente enciclopédica de la órbita griega, Aristóteles, cuando se encontró por primera vez ante el fenómeno que nos hemos acostumbrado a llamar «economía».

Es curioso el desprecio en el que la «economía» de Aristóteles ha caído en nuestros días. A pocos pensadores se les ha prestado tanta atención como a él en gran cantidad de temas y durante muchos siglos, y, sin embargo, en una cuestión a la que dedicó notables esfuerzos y a la que se considera como algo vital para nuestra generación, sus enseñanzas son consideradas inadecuadas y hasta totalmente inútiles por los espíritus más preeminentes.¹

La influencia que Aristóteles ejerció a través de Tomás de Aquino sobre la economía de la ciudad medieval fue tan grande como posteriormente la de Adam Smith o David Ricardo sobre la economía mundial del siglo XIX. Naturalmente, puede argumentarse que con el establecimiento real del sistema de mercado y el surgimiento de las escuelas clásicas, las doctrinas de Aristóteles sobre el tema se fueron olvidando. Sin embargo, la cuestión no reside ahí. Los demás destacados economistas modernos parecen considerar que todo lo que el filósofo escribió sobre el sustento humano adolecía de alguna perniciosa debilidad. No desarrolló hasta conclusiones claras ninguno de sus dos temas principales, la naturaleza de la economía y los beneficios del comercio y el justo precio. Presentaba al hombre como naturalmente autosuficiente, como los animales. La economía humana no

tenía, pues, sus orígenes en el carácter ilimitado de los deseos y necesidades del hombre, o, como se expresa actualmente, en el fenómeno de la escasez. En cuanto al comercio, según Aristóteles se extendió debido a un deseo innatural de ganar dinero que no tenía límites, y los precios debían adaptarse a las normas de la justicia (aunque no se detallaba cuáles eran estas normas). Hay que hablar también de sus esclarecedores aunque no totalmente coherentes comentarios sobre el dinero, y su desconcertante estallido de ira contra el interés. Este resultado escaso y fragmentario se atribuyó fundamentalmente a una predisposición acientífica, la preferencia de lo que debería ser a lo que es en realidad. Por ejemplo, parece bastante absurda la afirmación de que los precios deberían reflejar la posición relativa de las dos partes de la transacción.

Este radical abandono del cuerpo doctrinal heredado de la Grecia clásica merece más atención que la que se le ha prestado hasta ahora. La estatura intelectual del pensador y la importancia del tema deberían hacernos dudar antes de aceptar como definitivo el rechazo de las enseñanzas de Aristóteles del terreno de la economía.

Aquí se mantendrá un punto de vista muy diferente sobre su posición. Consideramos que atacó el problema del sustento humano con un radicalismo del que no fue capaz ningún autor posterior; nadie ha penetrado tan profundamente en la organización material de la vida del hombre. En efecto, él planteó con todo su peso la cuestión del lugar ocupado por la economía en la sociedad.

Tendremos que remontarnos muy lejos para explicar por qué Aristóteles tuvo determinadas opiniones sobre lo que llamamos «la economía» o lo que le impulsó a considerar la ganancia de dinero en el comercio y el precio justo como las principales cuestiones relacionadas con la toma de decisiones. Estamos de acuerdo, asimismo, en que la teoría económica no puede esperar enriquecerse por las aportaciones del libro I de la *Política* y del libro V de la *Ethica Nicomachea*. En última instancia, el análisis económico pretende descubrir las funciones del mecanismo de mercado, institución que Aristóteles no llegó a conocer.

Para llegar hasta las raíces de nuestra investigación hay que tener en cuenta que los historiadores económicos colocaron a la Antigüedad clásica en un lugar equivocado en la escala temporal que conduce al comercio de mercado. A pesar de intensas actividades comerciales y costumbres monetarias bastante avanzadas, en su conjunto la vida de los negocios en Grecia estaba todavía en los tímidos comienzos de las transacciones de mercado en tiempos del pensador. Su vaguedad y sus obscuridades ocasionales, por no hablar del supuesto alejamiento del filósofo de la vida práctica, deberían atribuirse a dificultades de expresión con respecto a lo que eran en realidad descubrimientos recientes

112 *Indicaciones para la economía de la ciudad medieval*
sus producciones y su valoración? No de origen!

Aristóteles y la economía 113
objetos de la economía
8. POLANYI

más que a lo que se ha considerado como insuficiente penetración del pensador en prácticas supuestamente corrientes en la Grecia de su tiempo y alimentadas por una tradición de milenios en las civilizaciones orientales.

Todo esto sitúa a la Grecia clásica, por mucho que algunos de sus Estados orientales estuvieron avanzando hacia la dinámica del mercado, todavía considerablemente por debajo del nivel de intercambios comerciales que se le atribuyó posteriormente. Así, es probable que los griegos no fueran, como se ha presupuesto alegremente, simples recién llegados que recogieron las prácticas comerciales desarrolladas por los imperios orientales, sino más bien recién llegados a un mundo civilizado, pero sin mercados, que se vieron obligados por las circunstancias a convertirse en pioneros del desarrollo de los nuevos métodos de intercambio, métodos que a lo sumo esbozaban el funcionamiento de lo que sería después el mercado.

Todo lo dicho, lejos de disminuir, como podría parecer superficialmente, la significación del pensamiento de Aristóteles sobre las cuestiones económicas, debe, por el contrario, realzar su importancia. En efecto, si nuestra interpretación, que excluye los mercados de la civilización mesopotámica, es fiel a la realidad (y no tenemos razones especiales para ponerlo en duda), todo induce a creer que en los escritos aristotélicos tenemos la descripción, a cargo de un testigo presencial, de algunas de las primeras características de la incipiente actividad de mercado en el momento de su aparición en la historia de la civilización.

EL CARACTER ANONIMO DE LA ECONOMIA EN LA SOCIEDAD ANTIGUA

Aristóteles trataba de dominar teóricamente los elementos de un nuevo fenómeno social en estado embrionario.

La economía, cuando empezó a atraer la atención consciente del filósofo en sus formas de transacciones comerciales y diferencias de precios, estaba ya destinada a recorrer su abigarrada trayectoria hacia su culminación unos veinte siglos después. En el germen, Aristóteles intuyó el espécimen completamente desarrollado.²

La herramienta conceptual que proponemos para tratar esta transición desde la carencia de nombre hasta una existencia separada es la distinción entre situación condicionada y situación autónoma de la economía con relación a la sociedad. La economía autonomizada del siglo XIX estaba separada del resto de la sociedad, y especialmente del sistema político. En una economía de mercado la producción y la distribución de bienes materiales se efectúan en principio a

través de un sistema (que se regula por sí solo) de mercados creadores de precios. Están gobernados por leyes propias, las llamadas leyes de oferta y de demanda, y motivadas por el miedo al hombre y la esperanza en la ganancia. Lo que crea las situaciones sociológicas que hacen que los individuos tomen parte en la vida económica no son vínculos de sangre, obligaciones legales, fidelidad de vasallo o magia, sino instituciones específicamente económicas como la empresa privada y el sistema de trabajo asalariado.

Por supuesto, estamos muy familiarizados con tal estado de cosas. Bajo un sistema de mercado el sustituto humano está asegurado por instituciones activadas por motivos económicos y gobernadas por leyes que son específicamente económicas. El vasto mecanismo de la economía puede concebirse en funcionamiento sin la intervención consciente de la autoridad humana, del Estado o del Gobierno; no es preciso invocar más motivos que el miedo a la indigencia y el deseo de ganancia; no es necesario más requisito judicial que la protección de la propiedad y la obligación del cumplimiento del contrato; dada la distribución de recursos, del poder adquisitivo y de las escalas de preferencias individuales, el resultado será un máximo de necesidades satisfechas para todos.

Esta, pues, es la versión decimonónica de una esfera económica independiente en la sociedad. Es independiente desde el punto de vista de las motivaciones, pues recibe su impulso del deseo de ganancia monetaria, y lo es también institucionalmente, por estar separada del centro político. Alcanza una autonomía que le confiere leyes propias. Tenemos así un caso extremo de economía autónoma que tiene su origen en el uso generalizado del dinero como medio de intercambio.

En la práctica la evolución de economías condicionadas a economías autónomas es una cuestión de grado. No obstante, la distinción es fundamental para comprender la sociedad moderna. Su base sociológica fue examinada en primer lugar por Hegel en la década de 1820 y desarrollada por Karl Marx en la de 1840. Su descubrimiento empírico en términos históricos se debe a sir Henry Summer Maine en las categorías de *status* y *contractus*, extraídas del derecho romano, y se remonta a 1860; finalmente, en la década de 1920, Bronislaw Malinowski reafirmó esta posición en los términos más amplios de la antropología económica.

Sir Henry Summer Maine asumió la tarea de probar que la sociedad moderna está construida sobre el *contractus*, mientras que la antigua se basaba en el *status*. El *status* está establecido por el nacimiento —la posición de un hombre en la familia— y determina los derechos y deberes de una persona. Deriva del parentesco y la adopción; persiste durante el feudalismo y, con algunas matizaciones, hasta la época de la igualdad de los ciudadanos establecida en el siglo XIX. Pero ya

en las leyes romanas el *status* era desplazado gradualmente por el *contractus*, es decir, por deberes y derechos derivados de acuerdos bilaterales. Posteriormente, Maine reveló la universalidad de la organización por *status* en el caso de las comunidades aldeanas de la India.

En Alemania Maine encontró un discípulo en Ferdinand Toennies. Las concepciones están plasmadas en el título de su obra *Comunidad y sociedad (Gemeinschaft und Gesellschaft)*, de 1888. «Comunidad» correspondía a *status* y «sociedad» a *contractus*. Max Weber empleó con frecuencia el término *Gesellschaft* en el sentido de grupo basado en el contrato, y *Gemeinschaft* en el grupo basado en el *status*. Así pues, su análisis sobre el lugar de la economía en la sociedad, aunque influido en ocasiones por Mises, fue moldeado por el pensamiento de Marx, Maine y Toennies.

No obstante, la connotación emocional dada al *status* y al *contractus*, así como a las correspondientes «comunidad» y «sociedad», era en Maine diferente de la de Toennies. Para el primero la condición de la humanidad anterior a la institución contractual representaba simplemente la época oscura del tribalismo. Consideraba que la introducción del contrato había emancipado al individuo de la servidumbre del *status*. Las simpatías de Toennies, en cambio, estaban con la intimidad de la comunidad, contrapuesta al carácter impersonal de la sociedad organizada. Idealizaba la «comunidad» como una condición en la que las vidas de los hombres estaban integradas en un entramado de experiencias comunes, mientras que la «sociedad» no era para él muy diferente del *nexo del dinero*, como Thomas Carlyle llamó a la relación entre personas unidas solamente por vínculos de mercado. El ideal de Toennies era la restauración de la comunidad, pero no volviendo a un estadio de autoridad y paternalismo anterior a la sociedad, sino avanzando hacia una forma superior de comunidad en un estadio posterior a la sociedad, etapa que seguiría a nuestra civilización presente. Imaginaba dicha comunidad como una fase cooperativa de la historia humana que mantendría las ventajas del proceso tecnológico y la libertad individual, pero restableciendo la plenitud de la vida.

Muchos estudiosos continentales aceptaron el análisis de Hegel, Marx, Maine y Toennies sobre la evolución de la civilización humana, considerándolo como una síntesis de la historia de la sociedad. Durante mucho tiempo no se efectuó ningún avance por los caminos que se habían abierto. Maine había tratado el tema principalmente como parte de la historia del derecho, incluyendo sus formas corporativas, como en el caso de la India rural. La sociología de Toennies esbozó los rasgos fundamentales de la civilización medieval. Antes del estudio fundamental de Malinowski sobre la naturaleza de la sociedad primitiva no se aplicó a la economía el enfoque mencionado. Hoy se

puede afirmar que el *status* o *Gemeinschaft* domina allí donde la economía está condicionada por instituciones no económicas, mientras que el *contractus* o *Gesellschaft* es característica de formaciones en las que la economía tiene una existencia autónoma.

Con una visión amplia podemos comprender fácilmente la razón de todo esto. El *contractus* es el aspecto legal de intercambio, por lo que no es sorprendente que una sociedad basada en él posea una esfera económica de intercambio, el mercado, institucionalmente separada e impulsada por motivaciones específicas. El *status*, en cambio, corresponde a una situación anterior ligada a los conceptos de reciprocidad y redistribución. Mientras predominan estas últimas formas de integración no hace falta una economía tal como la entendemos aquí. Los elementos de la economía están ahora integrados en instituciones no económicas. Todo el proceso económico está recogido institucionalmente a través del parentesco, el matrimonio, los grupos de edades, las sociedades secretas, las asociaciones totémicas y las solemnidades públicas. El término «vida económica» carece aquí de un significado claro.

Este estado de cosas, tan desconcertante para la mente moderna, es a todas luces evidente en las comunidades primitivas. Con frecuencia al observador le resulta totalmente imposible recoger y componer entre sí los fragmentos del proceso económico. El individuo es incapaz de identificar como «económicas» determinadas experiencias. No puede percibir ningún interés especial por su propio sustento. La carencia de un concepto semejante, sin embargo, no le impide realizar eficazmente sus tareas cotidianas. Es más, podemos preguntarnos si la conciencia de una esfera económica no tendería a reducir su capacidad de respuesta espontánea a las necesidades de supervivencia, necesidades organizadas principalmente a través de canales no económicos.

Todo esto es producto de la forma en que está organizada institucionalmente la economía en dichas comunidades. Las motivaciones individuales, definidas y articuladas, surgen como una norma de situaciones determinadas por hechos de orden extraeconómico (familiar, político o religioso); el lugar de la pequeña economía familiar es poco más que un punto de intersección entre líneas de actividades llevadas a cabo por grupos de parentesco más amplios en diversas localidades; la tierra se usa en común como pasto o bien sus diversos usos pueden adjudicarse a miembros de grupos diferentes; el trabajo es una mera abstracción de la ayuda mutua que se prestan las personas y grupos en ocasiones determinadas; por lo tanto, el proceso económico se desarrolla por vías marcadas por estructuras diferentes.

Antiguamente, pues, las formas de sustento del hombre atraían mucho menos la atención de éste que la mayoría de las otras partes de su existencia organizada. A diferencia del parentesco, la magia o

el ceremonial, definidas por palabras de poderosa evocación, la economía permaneció sin nombre. No existió, por lo general, ningún vocablo que designara el concepto de económico. Por lo tanto, dados nuestros conocimientos podemos deducir que no existía tal concepto. El clan y el tótem, el sexo y el grupo de edad, el poder de la mente y las prácticas ceremoniales, la costumbre y el ritual estaban institucionalizados a través de sistemas altamente elaborados de símbolos, mientras que la economía no estaba designada por ninguna palabra que evocara la importancia de la provisión de alimentos para la supervivencia animal del hombre. No puede deberse simplemente a una casualidad el que hasta tiempos muy recientes no existiera ni en los idiomas de los pueblos más civilizados ninguna palabra que definiera la organización de las condiciones materiales de vida. Hace tan sólo doscientos años que una esotérica secta de pensadores franceses acuñó el vocablo y designó a sus miembros como *economistas*. Afirmaban haber descubierto la economía.

La razón principal de la ausencia de un concepto de economía es la dificultad para identificar el proceso económico en una situación en que éste está integrado en instituciones extraeconómicas.

Por supuesto, lo que no existe es el concepto de economía, no la misma economía. En la naturaleza y la sociedad abundan los movimientos geográficos y de apropiación que constituyen el meollo del sustento humano. Las estaciones traen el tiempo de la cosecha, con su tensión y su relajamiento; el comercio de largas distancias tiene su ritmo de preparación y de acumulación de material, con la solemnidad final del retorno de los aventureros; se producen toda serie de artefactos, ya sean canoas o bien ornamentos delicados, y los usan diversos grupos de personas; todos los días se prepara la comida en el hogar familiar. Cada acontecimiento contiene necesariamente un conjunto de elementos económicos, y, sin embargo, la unidad y coherencia de estos elementos no se refleja en la conciencia de los hombres. En efecto, las series de interacciones entre los hombres y su entorno natural tendrán, por lo general, varios significados, tan sólo uno de los cuales es el de dependencia económica. Pueden existir otras dependencias más vívidas, más dramáticas o más interiorizadas que impiden que los movimientos económicos formen un conjunto significativo. Allí donde estas otras fuerzas están encarnadas en instituciones permanentes el concepto de lo económico resultaría más desorientador que clarificador para los individuos. La antropología ofrece muchos ejemplos:

1. Si el *escenario físico* de la vida de un hombre no se puede identificar con ninguna parte ostensible de la economía, su hábitat —la casa con su entorno tangible— carece prácticamente de significación económica. Esto ocurrirá en general cuando actividades que forman

parte de diferentes procesos económicos se intersecan en un lugar, mientras que las que forman parte de un mismo proceso están diseminadas a lo largo de gran cantidad de lugares sin relación entre sí.

Margaret Mead describió la forma en que un arapesh de habla papua de Nueva Guinea crearía una imagen de su entorno físico:

Un típico arapesh vive, pues, por lo menos buena parte de su tiempo (ya que cada hombre vive en dos o más aldeas, en cabañas con huerto, en cabañas próximas a las tierras de caza y en cabañas cerca del sagú) en tierra que no le pertenece. Alrededor de la casa hay cerdos que alimenta su mujer, pero que pertenecen a parientes de uno de los dos cónyuges. Alrededor de la choza crecen cocoteros y arecas que pertenecen también a otras personas y cuyos frutos nunca tocará él sin el permiso del dueño o de alguien a quien el dueño permite disponer de aquellas plantas. Caza en las tierras de algún cuñado o primo por lo menos parte del tiempo que dedica a cazar, y después es ayudado por los otros en su tierra, si posee. Cultiva su sagú tanto en parcelas ajenas como en la suya. De la propiedad personal que hay en la casa lo que tiene algún valor permanente, como grandes cacerolas, platos bien adornados o buenos venablos, se ha asignado ya a los hijos, aunque sean todavía muy pequeños. Sus cerdos o cerdo están lejos, en otras aldeas; sus cocoteros están esparcidos en una longitud de dos o tres kilómetros en varias direcciones, y sus sagúes más; en cuanto a las parcelas de huerto, están dispersas aquí y allá, en su mayor parte por tierras ajenas. Si hay carne en su barra de ahumar, sobre el fuego, o bien se trata de carne de animales muertos por otros (algún hermano, o cuñado) que se los han dado a él, en cuyo caso la comerán él y su familia, o bien es carne de su propia caza que está ahumando para entregar a algún otro, ya que comer lo que uno ha cazado, aunque sea un pequeño pájaro, es un crimen que sólo los moralmente (que entre los arapesh significa por lo general mentalmente) deficientes se rebajarían a cometer. La casa en que vive puede que sea suya, pero es prácticamente seguro que, por lo menos en parte, ha sido construida a partir de postes y planchas de madera de otras casas desmanteladas o temporalmente abandonadas. No cortará sus vigas a la medida de la casa si son demasiado largas, pues alguien las puede necesitar más tarde para una vivienda de diferente forma y tamaño. Esta es, pues, la descripción de la actividad económica normal de un hombre.³

Es desconcertante la complejidad de las relaciones sociales presentes en todas estas acciones cotidianas, y, sin embargo, sólo con la ayuda de tales relaciones que le son familiares, articuladas y desplegadas significativamente a lo largo de su experiencia personal, consigue el arapesh encontrar el comportamiento adecuado ante una situación económica cuyos elementos están entrelazados con docenas de relaciones sociales diferentes de carácter extraeconómico.

Hasta aquí el aspecto puramente geográfico del proceso económico en el que predomina la reciprocidad.

2. Otra importante razón que explica la ausencia de un efecto integrador de la economía en la sociedad primitiva es la falta de cuantitatividad. El que posee diez dólares por lo general no llama a cada uno con un nombre distinto, sino que los considera unidades intercambiables que pueden sustituirse mutuamente, sumarse o restarse. Sin esta facilidad de funcionamiento de la que depende el significado

de términos como fondos, balance o ganancia y pérdida, la noción de economía estaría desprovista de utilidad práctica. No conseguiría disciplinar la conducta, organizar y alimentar el esfuerzo. Pues bien, el proceso económico no ofrece de forma natural tal facilidad; el hecho de que las cuestiones del sustento sean objeto de reflexión es simplemente el resultado del modo como se relacionan con el conjunto de la sociedad.

La economía de Trobriand, por ejemplo, está organizada como un continuo dar y recibir, pero sin posibilidad de hacer un balance o de utilizar el concepto de fondo. La reciprocidad requiere adecuación de la respuesta, no igualdad matemática. Por consiguiente, las transacciones y decisiones no pueden agruparse con precisión desde el punto de vista económico, por ejemplo, según la forma en que afectan a la satisfacción de necesidades materiales. Las cifras, si las hay, no corresponden a la realidad. Aunque la significación económica de un acto puede ser grande, no hay forma de evaluar su importancia relativa.

Malinowski enumeró las diferentes formas de dar y recibir, desde los regalos gratuitos, en un extremo, hasta el trueque comercial normal en el otro. Su clasificación de los «regalos, pagos y transacciones» constaba de siete apartados, que él vinculó a las relaciones sociales dentro de las cuales se efectuaba cada operación. Estas relaciones eran ocho. Los resultados del análisis eran reveladores:

a) La categoría de «regalos gratuitos» era excepcional, pues ni se necesitaba ni se alentaba la claridad, y la noción de regalo iba siempre ligada a la idea de un adecuado contrarregalo (aunque no, por supuesto, a la de equivalencia). Incluso los verdaderos «regalos gratuitos» se concebían como contrarregalos, como pago de un servicio imaginario prestado al donante. Malinowski llegó a la conclusión de que los «nativos indudablemente no atribuían una misma naturaleza a todos los regalos gratuitos». Cuando no existe la noción de «pérdida irreparable» no es posible la operación de hacer el balance.

b) En el grupo de las transacciones, en el que se espera recibir algo a cambio del regalo y algo económicamente equivalente, encontramos otro hecho desconcertante. La transacción es una categoría que, según nuestras nociones, no se puede distinguir del comercio. En este caso la realidad es muy distinta. Con frecuencia el mismo objeto se cambia varias veces entre las dos personas, quitándole así a la transacción todo posible propósito o significado económico. Por el simple método de devolverle, aunque sea de forma indirecta, el cerdo al donante, el cambio de equivalencias deja de ser un paso en dirección a la racionalidad económica para convertirse en salvaguardia contra la intrusión de consideraciones utilitarias. El único propósito

del intercambio es estrechar las relaciones fortaleciendo los vínculos de reciprocidad.

c) El trueque utilitario es diferente de cualquier otro tipo de entrega mutua de regalos. Mientras que en el intercambio ceremonial de pescado por ñame hay, en principio, adecuación entre las dos partes, aunque, por ejemplo, una mala pesca o una cosecha pérdida reduzcan la cantidad ofrecida, en el trueque utilitario de pescado y ñame hay por lo menos un esbozo de regateo. Esta forma de intercambio se caracteriza también por la ausencia de asociaciones especiales y, si intervienen bienes manufacturados, por una limitación a los recién hechos, pues los ya utilizados pueden haber adquirido un valor personal.

d) Dentro de las relaciones sociológicamente definidas —que son muchas— el cambio suele ser desigual, lo que contribuye a reforzar la relación. Así, con frecuencia se institucionalizan movimientos de apropiación de bienes y servicios, de forma que algunas transacciones se convierten en irreversibles y muchos bienes dejan de ser intercambiables.

La cuantitatividad, pues, no puede desempeñar un papel importante en ese amplio apartado de las actividades relacionadas con el sustento que hemos clasificado como «regalos, pagos y transacciones».

3. Otro concepto familiar que es inaplicable en condiciones primitivas es el de propiedad como un derecho a disponer de determinados objetos. Por consiguiente, no es posible ningún inventario de posesiones. Nos encontramos ante una gran variedad de derechos de diferentes personas sobre el mismo objeto, y esta fragmentación destruye la unidad del objeto desde el punto de vista de la propiedad. Normalmente la apropiación no tiene como finalidad el objeto completo, una parcela de tierra por ejemplo, sino sólo sus utilizaciones discretas, con lo que se priva al concepto de propiedad de efectividad con respecto a los objetos.

4. En comunidades organizadas sobre la base del parentesco muy difícilmente surgen transacciones económicas. Las transacciones son actos públicos realizados de acuerdo con el rango de las personas y de los animales y objetos: la novia, la mujer, el hijo, el esclavo, el buey, la embarcación. Entre los pueblos sedentarios los cambios en la situación de una parcela de tierra se atestaban también públicamente.

Tales transacciones basadas en el rango tenían naturalmente importantes implicaciones económicas. El cortejo, el desposorio y el matrimonio, la adopción y la emancipación, iban acompañados de movimientos de bienes, unos inmediatos y otros a más largo plazo. Por grande que fuera la importancia económica de estas transacciones, más importante era el hecho de que establecían la posición de las personas en el contexto social. ¿Cómo se distinguían, pues, las transacciones

③ Prop. como derecho de disposición

④

Parentesco y rango

realizadas sólo por los bienes de las transacciones basadas en el parentesco entre personas?

Como sólo unos cuantos bienes portadores de rango, como la tierra, el ganado y los esclavos, eran enajenables, no había necesidad de transacciones económicas separadas, pues la transferencia de tales bienes acompañaba al cambio de rango, y la colectividad no habría aprobado una transferencia sin cambio de condición social. Por otra parte, difícilmente podían tener un valor económico objetos cuyo destino estaba vinculado inseparablemente al del propietario.

Las transacciones separadas de bienes se limitaban a dos artículos muy importantes, la tierra y la mano de obra. Así precisamente los «bienes» que más tardaron en ser libremente enajenables fueron los primeros en convertirse en objeto de transacciones limitadas. Limitadas, pues tanto la tierra como la mano de obra fueron a lo largo de un período dilatado parte integrante del tejido social y no podía disponerse arbitrariamente de ellos sin que éste se descompusiera. Ni la tierra ni los hombres libres podían venderse libremente, y su transferencia era sólo condicional y temporal. La enajenación no llegaba a una transferencia de propiedad sin restricciones. Entre las transacciones económicas de la Arrapha tribal y feudal del siglo xiv, a orillas del Tigris, las que se refieren a la tierra y a la mano de obra ilustran esta cuestión. La propiedad, tanto de tierras como de personas, pertenecía entre los muzi a colectividades (clanes, familias, aldeas). Sólo se transfería al derecho de uso. Podemos hacernos una idea de lo excepcional que era en los tiempos tribales la transferencia de propiedad observando la dramática representación del episodio de Abraham comprando un panteón familiar de los hititas.

Es de señalar que la transferencia del «derecho de uso» es más «económica» que la transferencia de propiedad. En el cambio de propietario, pueden pesar mucho consideraciones de prestigio y factores emocionales, mientras que en la enajenación del derecho de uso predomina el elemento utilitario. En términos modernos: puede decirse que el interés, que es precio que se paga por usar algo durante un tiempo determinado, fue una de las primeras categorías económicas que se instituyeron.

Con el tiempo la delgada capa económica puede «despegarse» de la transacción basada en el rango, que tiene por objeto una persona y no una cosa. El elemento económico puede entonces cambiarse de manos sólo camuflándose la transacción como si continuara basándose en la condición social, carácter ya ficticio. Si la venta de tierras a individuos externos al clan está prohibida, los derechos residuales del clan a reclamar la tierra al comprador pueden burlarse por medios legales. Una de estas triquiñuelas era la adopción ficticia del com-

prador, o, en su defecto, el consentimiento ficticio de los miembros del clan.

Otra línea de desarrollo hacia transacciones económicas separadas era, como hemos visto, la transferencia del «derecho de uso», manteniendo así expresamente los derechos residuales de propiedad del clan o familia. Se conseguía el mismo propósito a través de un intercambio de «usos» de diferentes objetos, pero con devolución de éstos.

La forma ateniense clásica de hipoteca (*prasisepi lysei*) era probablemente una transferencia de «derecho de uso», pero (excepcionalmente) dejando al deudor *in situ* y concediéndole al acreedor, por medio de un interés, una parte de la cosecha. Los derechos del acreedor se garantizaban colocando un mojón en el que se grababan su nombre y la cifra total adeudada, aunque no se mencionaban ni la fecha de devolución ni el interés. Si es exacta esta interpretación del *horos* ático, la parcela de tierra se hipotecaba de forma amistosa durante un período indefinido a cuenta de alguna participación en la cosecha. Muy raramente debía de producirse el incumplimiento con el consiguiente embargo, la confiscación de las tierras del deudor y la ruina de toda su familia.

Prácticamente en todos los casos la transferencia del «uso» sirve para reforzar los vínculos de familia y de clan con sus ligámenes sociales, religiosos y políticos. La explotación económica de «uso» se hace así compatible con la correspondencia cordial de tales vínculos. Mantiene el control de la colectividad sobre los acuerdos de sus miembros individuales. El factor económico no hace sentir todavía todo su peso en la transacción.

5. En muchas sociedades arcaicas la riqueza no está constituida por bienes, sino por servicios prestados por esclavos, criados y jornaleros. Pero el hacer que los hombres estén dispuestos a servir como consecuencia de su rango es algo que requiere poder político (y no económico). Al argumentar los ingredientes materiales de la riqueza con respecto a los no materiales, el método político de control va cediendo lugar al llamado control económico. El campesino Hesíodo estaba hablando de la frugalidad y de la agricultura antes de que los filósofos nobles, Platón y Aristóteles, conocieran la existencia de alguna disciplina fuera de la política. Dos milenios después, en Europa occidental, una nueva clase media produjo una riqueza de mercancías y agitó el arma de la «economía» contra sus señores feudales, y otro siglo después la clase obrera de la era industrial heredó esa misma categoría como instrumento para su propia emancipación. La aristocracia continuó monopolizando el gobierno y despreciando la producción de mercancías. Así pues, mientras la mano de obra dependiente predomina como elemento de riqueza, la economía tiene sólo una existencia borrosa.

6. En la filosofía de Aristóteles los tres premios de la fortuna eran: honor y prestigio; seguridad de vida e integridad física; riqueza. El primero significa privilegio y reverencia, rango y precedencia; el segundo asegura contra los enemigos abiertos y secretos, contra la traición y la rebelión, la revuelta de los esclavos, las prepotencias de las fuertes, y protege del brazo de la ley; el tercero, la riqueza, es la felicidad de la propiedad, principalmente de la herencia o de algún tesoro famoso. Es cierto que los bienes prácticos, comida y materiales diversos se acumulan por lo general ante el poseedor de honor y seguridad, pero la gloria deslumbra y hace olvidar lo demás. Por otra parte, la pobreza va ligada a una condición inferior; supone trabajar para vivir, con frecuencia a las órdenes de otros. Cuanto menos restringidas son estas órdenes más abyecta es la condición. Lo que hace que el siervo sea despreciado no es tanto el trabajo manual —como demuestra la posición siempre respetada del propietario-agricultor— sino depender de los antojos y órdenes de otras personas. Una vez más queda enmascarado el hecho puramente económico de los ingresos más bajos.

7. Los *agatha* son los más altos premios de la vida, lo más deseable y raro. Este es realmente un contexto en el que sorprende encontrar la característica de los bienes que la teoría moderna ha adoptado como criterio de lo «económico», es decir, la escasez. En efecto, la mente sagaz, al examinar estos premios de la vida, ha de sorprenderse ante la fuente totalmente diferente de su «escasez» con respecto a la que los economistas nos harían esperar. En Aristóteles la escasez refleja la mezquindad de la naturaleza o la carga en trabajo que la producción lleva consigo. Pero los altos honores y las raras distinciones no escasean por ninguno de estos motivos, sino por la razón evidente de que en la cima de la pirámide no hay mucho sitio. El número reducido de los *agatha* está implícito en el rango, la inmunidad y la riqueza: éstos no serían lo que son si estuvieran al alcance de muchos. De ahí la ausencia, en la sociedad antigua, de la «connotación económica» de la escasez, independientemente del hecho de que los bienes de consumo escaseen realmente o no, pues los premios más selectos no pertenecen a este orden de cosas. La escasez deriva aquí de la esfera extraeconómica.

8. La *autosuficiencia* del grupo humano, ese postulado de la supervivencia, está asegurada cuando es posible físicamente el abastecimiento de «lo necesario». Con este término se quiere designar a los bienes que sirven de sustento y se pueden almacenar, es decir, que se conservan. El trigo, el vino y el aceite son *chremata*, como también la lana y determinados metales. Los ciudadanos y los miembros de la familia han de poder vivir de ellos en caso de carestía o de guerra. La cantidad que la familia o la ciudad «necesitan» es un dato objetivo. La familia es la unidad de consumo más pequeña y la *polis* la

mayor; en los dos casos lo «necesario» está determinado por las pautas de la comunidad, de donde la noción de su carácter intrínsecamente restringido. Este significado es parecido al de «raciones». Como sólo se establecían equivalencias, por costumbre o por leyes, para bienes de subsistencia que servían realmente como unidades de pago o de salarios, la noción de «cantidad necesaria» estaba ligada a la de las reservas almacenadas normalmente. Por razones prácticas el carácter ilimitado de los deseos y necesidades humanos —en correlación lógica con la idea de «escasez»— era un concepto muy ajeno a este enfoque.

Estas son las razones principales que por mucho tiempo dificultaron el surgimiento de un campo de interés específicamente económico. Incluso al pensador profesional el hecho de que el hombre debe comer necesariamente no le parecía digno de desarrollo.

LOS TANTEOS DE ARISTÓTELES

Puede parecer paradójico esperar que la última palabra sobre la naturaleza de lo económico haya sido dicha por un pensador que apenas vio los comienzos de la vida económica. Sin embargo, Aristóteles, por el hecho de vivir en la frontera de las épocas económicas, se encontraba en una posición privilegiada para apreciar el interés del tema.

Esto puede explicar, dicho sea de paso, por qué en nuestros días, cuando tenemos ante nosotros un cambio en el lugar de la economía dentro de la sociedad sólo comparable en su alcance al que en tiempos del filósofo anunciaba la llegada del comercio de mercado, las consideraciones de Aristóteles sobre las relaciones entre economía y sociedad pueden verse en su realismo total.

Tenemos, pues, todas las razones para buscar en sus obras formulaciones sobre cuestiones económicas más consistentes y significativas que las que en el pasado se le han atribuido. En realidad, los *disjecta membra* de la *Ética* y la *Política* sugieren una monumental unidad de pensamiento.

Cuando se refería a una cuestión relacionada con la economía, Aristóteles aspiraba a poner de relieve su ligamen con el conjunto de la sociedad. El marco de referencia era la comunidad tal como existe en sus diferentes niveles dentro de todos los grupos humanos. Por lo tanto, en términos modernos podemos afirmar que el enfoque aristotélico a los problemas humanos era sociológico. Al proyectar un campo de estudio relacionaba todas las cuestiones de origen y función institucionales con la totalidad social. Los conceptos de referencia eran la comunidad, la autosuficiencia y la justicia. El grupo como empresa activa común forma una comunidad (*koinonía*) cuyos miembros están

ligados por el vínculo de la buena voluntad (*philia*). Tanto en el *oikos* como en la *polis*, y también en otros lugares, hay una especie de *philia* específica de aquella *koinonia*, y sin ella no podría subsistir el grupo. La *philia* se expresa en una conducta de reciprocidad (*antipeponthos*),⁴ es decir, en disposición para dividir y compartir las cargas sociales. Todo lo que se necesite para continuar y mantener la comunidad, incluyendo su autosuficiencia (*autarkeia*), es «natural» e intrínsecamente bueno. Puede decirse que autarquía es la capacidad de subsistir sin depender de recursos exteriores. La justicia implica (en contra de lo que opinamos nosotros) que los miembros de la comunidad tienen un rango diferente. Lo que garantiza la justicia, tanto con respecto a la distribución de los privilegios de la vida como a la regulación de conflictos o a la regulación de servicios mutuos, es bueno, pues es necesario para la continuidad del grupo. La normatividad, pues, es inseparable de la actualidad.

Esta aproximación burda a su sistema total debería permitirnos esbozar las ideas de Aristóteles sobre comercio y precios. El comercio es «natural» cuando sirve para la supervivencia de la comunidad haciéndola autosuficiente. La necesidad del mismo surge cuando la familia crece demasiado y sus miembros se ven obligados a establecerse por separado. Su autarquía se vería ahora muy obstaculizada si no fuera por la operación de entregar una parte (*metadosis*) del propio excedente. El ritmo al que se intercambian los servicios (o, finalmente, los bienes) depende de la *philia*, es decir, de que persista la buena voluntad entre los miembros, pues sin ella dejaría de existir la misma comunidad. El precio justo, pues, deriva de las demandas de *philia* expresadas en la reciprocidad que es la esencia de la comunidad humana.

De estos principios derivan también sus críticas al comercio y las normas para la fijación de equivalencias para el intercambio o de precios justos. Como hemos visto, el comercio es «natural» mientras contribuye a conseguir la autosuficiencia. Los precios son justos si están de acuerdo con la condición social de los participantes, con lo que se refuerza la buena voluntad en que está basada la comunidad. El intercambio de bienes es intercambio de servicios; éste es también un postulado de la autosuficiencia, y se practica a través de un mutuo reparto a precios justos. No hay ganancia en el cambio; los bienes tienen sus precios conocidos fijados de antemano. Si, excepcionalmente, ha de haber regateo lucrativo para conseguir una distribución conveniente de los artículos en el mercado, deben efectuarlo forasteros. La teoría de Aristóteles sobre el comercio y el precio no era más que una simple elaboración de su teorema general de la comunidad humana.

Comunidad, autosuficiencia y justicia: estos puntales de su sociología eran el marco de referencia de su pensamiento sobre todas las

cuestiones económicas, ya se trate de la naturaleza de la economía o de temas relacionados con la actuación práctica.

LA TENDENCIA SOCIOLOGICA

En lo que se refiere a la naturaleza de la economía, el punto de partida es siempre empírico, pero la conceptualización, incluso de los hechos más evidentes, es siempre profunda y original.

El verso de Solón había afirmado que el deseo de riqueza es ilimitado en el hombre. Aristóteles negó tal cosa al introducir el tema. La riqueza consiste realmente en las cosas necesarias para la supervivencia cuando están almacenadas por la comunidad que depende de ellas para su sustento. Las necesidades humanas, ya sean las de la familia o las de la ciudad, no son ilimitadas, y tampoco hay una escasez de medios de subsistencia en la naturaleza. El argumento, que suena extraño a oídos modernos, está expresado con convicción y bien desarrollado. En todo momento es explícita la referencia institucional. Se esquivo la psicología y se adopta siempre una postura sociológica.

El rechazo del postulado de la escasez (como diríamos ahora) se basa en las condiciones de la vida y se generaliza a las de los hombres. ¿No encuentran los animales desde su nacimiento medios de subsistencia en su entorno natural? ¿Y no encuentran también los hombres alimento en la leche materna y después en la naturaleza, convirtiéndose en cazadores, pastores o agricultores? Como para el filósofo la esclavitud es «natural», puede describir sin pecar de incoherencia las expediciones en busca de esclavos como un tipo de caza peculiar y, por consiguiente, presentar el ocio del ciudadano que posee mano de obra esclavizada como algo que proporciona la misma naturaleza. No tiene en cuenta, y mucho menos aprueba, ninguna necesidad que no sea de subsistencia. Por lo tanto, si la escasez deriva «del lado de la demanda», como diríamos nosotros, Aristóteles la atribuye a una noción equivocada de la buena vida como un deseo de mayor abundancia de bienes físicos y placeres. El elixir de la vida placentera —el alborozo del teatro que dura todo el día, el servicio de tribunales populares, el desempeño de cargos por turno, las campañas electorales, las grandes fiestas e incluso la emoción de la batalla o del combate naval— no puede ni almacenarse ni poseerse físicamente. No obstante, es cierto que la vida placentera requiere, «esto es algo admitido generalmente», que el ciudadano tenga tiempo libre para dedicarse al servicio de la *polis*. Aquí también parte de la solución está en la esclavitud: otra parte, más importante, reside en el pago a todos los ciudadanos para que desempeñen cargos públicos, o bien en la resolución

de no conceder la ciudadanía a los artesanos, medida que al parecer propugnaba el mismo Aristóteles.

Hay otra razón por la que el problema de la escasez no se plantea en la obra de Aristóteles. La economía —como muestra la raíz de la palabra, asunto de la casa o *oikos*— concierne directamente a las relaciones entre las personas que componen la institución natural de la familia. La constituyen no las posesiones, sino los progenitores, la prole y los esclavos, así como las técnicas de cultivo, de crías de animales y otros modos de producción que Aristóteles excluyó de la esfera de la economía. El enfoque del pensador es institucional y sólo en cierta medida ecológico, y relega la tecnología a la condición subordinada de conocimientos interesantes. Su concepto de economía nos permite casi referirnos a él como un proceso institucionalizado a través del cual se asegura el sustento de la comunidad. Parafraseando con la misma libertad, podemos decir que el filósofo redujo la concepción errónea de deseos y necesidades humanas ilimitadas, o de una escasez general de bienes, a dos circunstancias: primera, la adquisición de reservas de alimentos a través de mercaderes, lo que introduce la necesidad de conseguir dinero en la búsqueda del sustento; segunda, un falso concepto de la vida placentera como una acumulación utilitaria de placeres físicos. Conseguidas las instituciones deseables en el comercio y la comprensión justa de lo que ha de ser la vida placentera, Aristóteles no veía lugar alguno para la escasez en la economía humana. No dejó de relacionar todo esto con la existencia de instituciones como la esclavitud, el infanticidio y el modo de vida que rechaza la comodidad. Desvinculada de esta referencia empírica, su negación de la escasez podría haber sido tan dogmática y desfavorable para la investigación de los hechos como lo es en nuestros días el postulado de la escasez. Pero para él las necesidades humanas presuponian instituciones.

La adhesión del pensador al significado material de lo «económico» fue básico para el conjunto de su argumentación. En efecto, ¿por qué tuvo que escudriñar en la economía? ¿Por qué tuvo que poner en movimiento gran número de argumentos contra la creencia popular de que el significado de aquel campo de estudio tan poco comprendido estaba en la codicia de riqueza, en una tendencia insaciable inseparable de la condición humana? ¿Con qué propósito desarrolló una teoría que comprendía los orígenes de la familia y del Estado y que estaba encaminada simplemente a demostrar que los deseos y necesidades humanos no son ilimitados y que las cosas útiles no son intrínsecamente escasas? ¿Cuál era la motivación de una afirmación inherentemente paradójica que, además, debió de parecer demasiado especulativa para la fuerte tendencia empirista de Aristóteles?

La explicación es evidente. Dos problemas relacionados con la actividad práctica, el comercio y el precio, estaban exigiendo una res-

puesta. Si las cuestiones del intercambio comercial y del establecimiento de unos precios no se podían poner en relación con las necesidades de la existencia comunitaria y su autosuficiencia, no había ninguna forma racional de abordarlas, ni en la teoría ni en la práctica. Si se encontraba esa relación, la respuesta era simple: en primer lugar, el comercio que servía para restablecer la autosuficiencia estaba «en armonía con la naturaleza», mientras que el que no cumplía tal función estaba «contra la naturaleza». En segundo lugar, los precios habían de ser tales que reforzaran los vínculos de la comunidad; de lo contrario el intercambio dejaría de producirse y la comunidad dejaría de existir. El concepto mediador era en los dos casos la autosuficiencia de la comunidad. La economía, pues, estaba constituida por los artículos necesarios para la vida, como el trigo, el aceite y el vino. La conclusión era clara y única. O bien la economía se refería a cosas materiales que servían para el sustento o bien no existía ningún vínculo racional empíricamente dado entre cuestiones como comercio y precios, por una parte, y el postulado de la comunidad autosuficiente, por la otra. Es, pues, obvia la necesidad lógica de la insistencia del filósofo en el significado material de lo «económico».

De ahí también el desconcertante ataque al poema de Solón en la introducción de un tratado de economía.

EL COMERCIO NATURAL Y EL PRECIO JUSTO

El intercambio comercial, o, en términos modernos, intercambio de mercado, surgió de las circunstancias de la época como cuestión candente. Era una novedad desconcertante que no se podía situar, explicar o juzgar adecuadamente. Respetables ciudadanos ganaban ahora dinero por el simple método de comprar y vender. Esta práctica había sido desconocida, o, mejor dicho, había estado limitada a personas de las clases bajas, conocidas como buhoneros, por lo general extranjeros (*metoikos*) que se ganaban la vida vendiendo alimentos en el mercado. La ganancia procedía del hecho de que compraban a un precio y vendían a otro. Ahora esta actividad se había extendido al parecer a los ciudadanos de alta condición, y producía grandes beneficios, a pesar de que hasta entonces se le había considerado deshonrosa. ¿Cómo debía clasificarse el fenómeno? ¿Cómo podía explicarse, de forma operativa, la ganancia que se conseguía sistemáticamente por estas prácticas? ¿Qué juicio merecería la nueva actividad?

El origen de las instituciones de mercado es en sí mismo un tema difícil. No es sencillo explicar con precisión el surgimiento histórico, y mucho menos seguir las etapas a través de las cuales las formas mercantiles primitivas desembocaron en el intercambio de mercado.

El análisis de Aristóteles llegaba a las raíces del problema. Llamando al intercambio comercial *kapēlikē* —hasta entonces no se le había asignado ningún nombre— surgió que no se trataba de nada nuevo sino por las proporciones que había adquirido. Era buhonerismo a gran escala. Se conseguía «sacarles» el dinero a los demás (*ap'allēlōn*) por los métodos de sobrevaloración que con tanta frecuencia se habían manifestado en los mercados.

El punto de vista de Aristóteles, por inadecuada que fuera la noción de sobrevaloración mutua, reflejaba una fase crucial de transición en la historia de la economía humana. El período en que la institución del mercado entra en la órbita del comercio.

Uno de los primeros mercados ciudadanos fue nada menos que el *agora* ateniense. Nada indica que fuera contemporáneo de la fundación de la ciudad. Los primeros datos auténticos sobre el *agora* pertenecen al siglo v, cuando la institución estaba ya establecida definitivamente, aunque era todavía un tema polémico. En los primeros tiempos de su historia el uso de la moneda fraccionaria iba ligado a la venta al detalle de artículos alimenticios. Por consiguiente, sus comienzos debieron de coincidir con la acuñación de óbolos, en el siglo vi aproximadamente. En territorio asiático pudo haber experiencias precursoras en Sardes, la capital lidia, un tipo de ciudad definitivamente griego en todos sus aspectos. Allí también abren el camino los pequeños intercambios, especialmente si tenemos en cuenta el uso de polvo de oro. Sobre esta cuestión Heródoto es muy claro. La leyenda de Midas consigna la presencia en Frigia de grandes cantidades de mineral aurífero extraído de los ríos hacia el año 715, y en Sardes el mismo mercado estaba atravesado por un río aurífero, el Pactolos. En Halicarnaso, lugar de nacimiento de Heródoto, se encontraba el enorme monumento a Aliates, cuyo coste había sufragado muy generosamente el comercio amoroso de muchachas lidias, y Giges, fundador de la dinastía de los Mermnadas, inició al parecer la acuñación de electro. El hijo de Aliates, Cresos, adornó Delfos con el esplendor de sus regalos de oro macizo. No se conocen en Asia Menor cuentas o conchas que pudieran haberse empleado como moneda, por lo cual es importantísima la mención del polvo de oro. Hay grandes probabilidades de que las dos innovaciones simultáneas de los lidios, la acuñación de moneda y la venta al por menor de alimentos, fueran introducidas juntas en Atenas. Egina, que precedió a Atenas en lo que se refiere a la acuñación, usó posiblemente moneda sólo para el comercio exterior. Lo mismo pudo ocurrir con las monedas lidias, utilizándose polvo de oro para el mercado de alimentos y para los tratos amorosos. Se dice que aún ahora el mercado de Bida, capital de Nupe, en Nigeria, se convierte después de medianoche en un lugar de sociabilidad mercenaria, con polvo de oro circulando presumiblemente como dinero.

También en Lidia la presencia de polvo de oro pudo haber alentado la venta de comida al por menor en el mercado. Atica siguió por ese camino, pero reemplazó el oro por fracciones de óbolos de plata.

En general, las monedas se extienden mucho más rápidamente que los mercados. Cuando el comercio era abundante y el dinero era corriente como forma de pago, los mercados eran pocos y muy alejados.

Hacia finales del siglo iv Atenas era famosa por su área comercial donde cualquiera podía comprar comida a buen precio. La acuñación de moneda se extendió como fuego, pero fuera de Atenas los hábitos de mercado no estaban muy arraigados. Durante la guerra del Peloponeso acompañaban a la flota embarcaciones de vivanderos, pues las tropas no podían pensar en abastecerse de forma habitual en los mercados locales. Aún a principios del siglo iv las tierras jónicas no poseían mercados permanentes de artículos alimenticios. Los principales promotores de mercados eran por aquel entonces los ejércitos griegos, y especialmente las tropas mercenarias, utilizadas cada vez con más frecuencia. El tradicional ejército hoplita, que se autoabastecía, se había usado sólo en breves campañas con un costal de comida de cebada traído desde sus tierras. Hacia finales del siglo v se crearon fuerzas expedicionarias regulares de las que sólo los cuadros eran ciudadanos espartanos o atenienses, mientras que el grueso se reclutaba fuera. La utilización de una fuerza semejante, especialmente cuando cruzaba territorios amigos, presentaba problemas logísticos que comentaban con interés doctos generales.

Las páginas de Jenofonte presentan muchos ejemplos del papel ideal y real del mercado en la nueva estrategia. El mercado de alimentos en el que podían abastecerse las tropas con el dinero que les entregaban como paga sus jefes (a menos que se pudieran efectuar confiscaciones locales) formaba parte de un conjunto más amplio: la venta de botín, especialmente la venta de esclavos y ganado, y el aprovisionamiento a cargo de vivanderos que seguían al ejército en busca de ganancias. Todo ello creaba muchos problemas de mercado. Tenemos pruebas de actividades organizativas y financieras iniciadas para resolverlos por reyes, generales o Gobiernos responsables de la empresa militar. La misma campaña era con mucha frecuencia una incursión para depredar más o menos racionalizada, cuando no el préstamo de un ejército para servir a algún Gobierno extranjero y reportarle beneficios al país que financiaba la aventura sobre bases de rentabilidad económica. Por supuesto, la eficacia militar era el requisito principal. La venta del botín de la expedición, aunque fuera por motivos de táctica militar, formaba parte de la eficiencia tanto como el aprovisionamiento regular, y además evitaba, en la medida de lo posible, la hostilidad de neutrales amistosos. Los generales más clarividentes ideaban métodos avanzados de estimular las actividades de los mercados

locales, financiando a proveedores para que esperasen a las tropas y contratando a artesanos locales en mercados improvisados para que proporcionasen armamentos. Impulsaban el funcionamiento de los mercados por todos los medios de que disponían, por inconexa y fragmentaria que fuera la iniciativa local. En efecto, había muy poca confianza en el espíritu emprendedor espontáneo de la población. El Gobierno espartano mandaba una comisión civil de «vendedores de botín» junto con el rey que mandaba el ejército en el campo de batalla. Su misión era velar por que se subastasen en el acto los esclavos capturados y el ganado. El rey Agesilao desplegó una gran actividad para que las ciudades amigas que se encontraban a lo largo del itinerario previsto de sus ejércitos «prepararan», «montaran» y «ofrecieran» mercados a sus tropas. En la *Ciropea*, Jenofonte describió cómo cualquier mercader que quisiera acompañar al ejército y necesitara dinero para las provisiones acudía al jefe militar y, después de presentar referencias que le avalaran, recibía dinero de un fondo existente para estos fines (*Cir.* VI 11 38 f). Por aquella época Timoteo, el general ateniense, atento a las necesidades financieras de los proveedores, actuó de forma parecida a la que se explica en la novela didáctica de Jenofonte. En la guerra contra Olinto (364 a. J. C.), tras substituir la plata por cobre en el pago de sus soldados, convenció a los mercaderes para que aceptaran el nuevo metal de los soldados al mismo valor, prometiéndoles que les sería aceptado también a ellos en las mismas condiciones para la compra del botín, y que si les quedaba algo de cobre después de dicha compra lo podrían convertir en plata (*Ps. Arist. Econ.* II 23 a). Todo lo dicho pone de manifiesto lo poco que se confiaba todavía en los mercados locales, tanto como forma de abastecimiento como en calidad de salida para el botín, a menos que los militares los potenciaran.

Los mercados locales, pues, en tiempos de Aristóteles eran una institución inestable. Se organizaban cuando la ocasión los hacía necesarios, en una emergencia o con un propósito determinado, y nunca sin existir razones de conveniencia política. El mercado local de alimentos tampoco presenta características de órgano para el comercio de largas distancias. Lo habitual es la separación entre intercambios y mercado.

La institución que finalmente pondría en relación a los dos elementos, el mecanismo de oferta-demanda-precio, era desconocido para Aristóteles. Por supuesto, era el verdadero impulsor de las prácticas comerciales que se estaban ya delineando en los intercambios. Tradicionalmente, los intercambios no estaban maculados por prácticas comerciales. Eran en sus orígenes una ocupación propia casi de estados de ocupación bélica, y nunca se desligaron de las asociaciones gubernamentales, al margen de las cuales poca actividad de este tipo se

podía desarrollar en condiciones arcaicas. Las ganancias procedían del botín y de los presentes (voluntarios o bien fruto de un chantaje más o menos velado), de los privilegios y los premios, de la corona de oro y los derechos sobre tierras otorgados por el príncipe o la ciudad, de las armas y artículos de lujo adquiridos (los *kerdos* de la *Odisea*). No había conexión física entre todo esto y el mercado local de alimentos de la *polis*. Los mercaderes fenicios exponían sus tesoros y baratijas en el palacio del príncipe y la tripulación se dedicaba mientras tanto a cultivar el suelo extranjero para disponer de su propia comida, ciclo que se cumplía cada año. Posteriormente se crearon formas de intercambio por vías administrativas, formas suavizadas por la urbanidad de los funcionarios de los puertos mercantiles. Aparecieron precios establecidos de forma consuetudinaria o por convenios. El mercader, si no obtenía lo suficiente de sus comisiones, conseguía ganancias por la venta de los artículos importados que eran el trofeo de la empresa.

Los precios de convenio eran objeto de negociación, con abundante regateo diplomático. Establecido el convenio, se terminaba la pugna, pues el acuerdo significaba un precio fijo que regía en adelante los intercambios. Como no había intercambios sin convenio, éste obstruía el surgimiento de prácticas de mercado. Los intercambios y los mercados no sólo estaban separados por su localización, su *status* y su personal, sino que diferían también en propósitos, ética y organización.

No podemos todavía afirmar de forma inequívoca cuándo y de qué forma el regateo y la ganancia basada en los precios se introdujeron en la esfera de los intercambios, como está implícito en las explicaciones de Aristóteles. Incluso en ausencia de mercados internacionales habían sido corrientes las ganancias en los intercambios con ultramar. No obstante, no cabe duda de que la perspicacia del teórico había discernido los vínculos entre las pequeñas triquiñuelas del buhonero en el *agora* y los nuevos tipos de ganancias comerciales que eran el tema de moda. Lo que se le escapó fue el mecanismo subyacente, el de oferta-demanda-precio. La distribución de alimentos en el mercado dejaba poco espacio para el funcionamiento de dicho mecanismo, y el intercambio internacional no estaba regido por la competencia individual, sino por factores institucionales. Por otra parte, ni los mercados locales ni los intercambios de largas distancias se distinguían por la fluctuación de los precios. Hasta el siglo III a. de J. C. no se hizo detectable el funcionamiento de la dinámica de mercado competitivo en el terreno del comercio internacional, y ello ocurrió primero con el trigo y, posteriormente, con los esclavos en el puerto franco de Delos. Consiguientemente, el *agora* ateniense precedió en unos dos siglos al establecimiento de un mercado en el Egeo del que se pudiera decir que poseía una dinámica típica de mercado competitivo. Aristóteles, que

escribía en la segunda mitad de aquel período, reconoció en los primeros ejemplos de ganancia conseguida en base a las diferencias de precios el desarrollo sintomático de la organización del comercio. No obstante, en una época en que no había todavía mercados creadores de precios, no veía más que perversidad en la suposición de que el surgimiento de un deseo de hacer dinero podía servir a algún propósito útil. En lo que se refiere a Hesíodo, su famosa incitación a una competencia pacífica nunca trascendió a los premios de la competencia anterior al mercado, que configuraba un sistema paternalista de emulación: alabanzas para el alfarero, un buen trozo de carne para el leñador, un regalo para el cantante que más agradó al señor.

CAMBIO DE EQUIVALENCIAS

Esto debería acabar con la creencia de que Aristóteles ofrecía en su *Ethica* una teoría de los precios. Tal teoría es esencial para la comprensión del mercado, cuya función principal es producir un precio que equilibre la oferta y la demanda, y ninguno de estos conceptos había sido intuido por el filósofo.

El postulado de la autosuficiencia implicaba que todo intercambio necesario para mantener la autarquía era natural y, por consiguiente, justo. El intercambio llevaba consigo la exigencia de unos términos de equivalencia. Pero ¿cómo incluir los actos de trueque dentro del marco de la comunidad? Y, si había trueque, ¿cuáles debían ser tales términos?

En cuanto a los orígenes del trueque, nada podía atraer menos al filósofo de la *Gemeinschaft* que la propensión de Smith, supuestamente inherente al individuo. El intercambio, según Aristóteles, tenía sus raíces en las necesidades de la familia ampliada, cuyos miembros en un principio usaban en común bienes de propiedad común. Cuando su número creció y se vieron obligados a establecerse por separado, empezaron a carecer de algunas de las cosas que anteriormente habían usado en común, y, por consiguiente, se vieron obligados a adquirir bienes unos de otros.⁶ Al poco tiempo⁶ la reciprocidad en la distribución se conseguía mediante actos de trueque.⁷

Los términos de intercambio debían ser tales que mantuvieran la cohesión de la comunidad.⁸ Una vez más el principio rector está constituido por los intereses de la comunidad, no por los del individuo. Los bienes y servicios producidos por la habilidad de personas de diferente rango debían ser intercambiados según una equivalencia proporcionada a tal diferencia; los servicios del maestro de obras valían varias veces los del zapatero. Si esto no se cumplía se infringía la reciprocidad y la comunidad corría el peligro de disolverse.⁹

Aristóteles ofreció una fórmula por la que debía fijarse la proporción (o el precio):¹⁰ la proporción estaba dada por el punto en que se corten dos diagonales, cada una de las cuales representaba el rango de una de las partes.¹¹ Este punto estaba determinado formalmente por cuatro cantidades, dos en cada diagonal. El método es oscuro y el resultado incorrecto. El análisis económico ha representado las cuatro cantidades determinantes con precisión indicando el par de índices de la curva de demanda y el de la oferta, quedando fijado el precio de equilibrio. La diferencia crucial está en que el economista moderno quiere llegar a una descripción de la formación de precios en el mercado, mientras que una idea semejante estaba lejos de la mente del pensador griego, al que le preocupaba un problema diferente y esencialmente práctico, el de enunciar una fórmula por la cual se debía fijar el precio.

Sorprendentemente, Aristóteles no pareció ver más diferencia entre precio fijado y precio negociado con regateo que una meramente temporal: el primero se encontraba ya establecido antes de la transacción, mientras que el segundo se plasmaba sólo después.¹² Afirmó que el precio regateado tendería a ser excesivo, pues se alzaba cuando la demanda no estaba todavía satisfecha. Este hecho en sí mismo es una prueba suficiente de la ingenuidad del pensador en lo referente al funcionamiento del mercado. Al parecer creía que el precio fijado justamente debía diferir del regateado.

El precio fijado, además de ser justo, tenía la ventaja de separar el comercio natural del que no lo era. Como la finalidad del intercambio natural era exclusivamente mantener la autarquía, el precio fijado la aseguraba excluyendo la ganancia. Las equivalencias —como llamaremos a partir de ahora a la proporción establecida— servían para salvaguardar el trueque «natural». El precio regateado podía proporcionarle beneficio a una de las partes a expensas de la otra, minando la coherencia de la comunidad en vez de reforzarla.

Para la mentalidad moderna, familiarizada con el precio creado en el mercado, la cadena de razonamientos aristotélicos presentada aquí no es más que una serie de paradojas:

Implica la ignorancia del mercado como vehículo de comercio, de la formación de precios como función del mercado, de cualquier otra función del comercio diferente de la de contribuir a la autarquía, de las razones por las que el precio fijado puede diferir del formado en el mercado y los precios fluctúan, y, finalmente, de la competencia como mecanismo que produce un precio irremplazable en la medida en que vacía el mercado y puede, por consiguiente, considerarse como la proporción natural de intercambio.

En cambio, en las obras aristotélicas se considera al mercado y al comercio como instituciones separadas, a los precios como fruto de

Intercambio en base a
equivalencia para la cohesión
comunidad

Comercio?
Arist. ≠ Eco. moderno
Intercambio

la costumbre, la ley u otros factores extraeconómicos, al intercambio con ganancia como «antinatural», al precio fijado como «natural», a la fluctuación de precios como indeseable y al precio natural como expresión de la estimación mutua de la condición social de los productores, no como algo dependiente de la relación impersonal entre los bienes intercambiados.

Para resolver estas evidentes contradicciones es fundamental el concepto de equivalencias.

En el pasaje clave del origen del intercambio (*allagē*), Aristóteles dio una gran precisión a una institución básica de la sociedad arcaica, el intercambio de equivalencias. El aumento del tamaño de la familia significó el final de su autosuficiencia; al faltarles siempre alguna cosa, los miembros tenían que depender unos de otros. Algunos pueblos bárbaros, afirmaba el filósofo, todavía practican ese tipo de intercambio en especie, «pues es norma que se intercambien bienes necesarios por otros bienes necesarios, como, por ejemplo, vino con trigo, sólo lo que requieren las circunstancias y no más, dando uno de los bienes y recibiendo el otro, y eso con toda clase de artículos. Sin embargo, la práctica del trueque de esta manera no era contraria a la naturaleza, ni una rama del arte de conseguir riquezas, pues estaba establecido con el fin de mantener la natural autosuficiencia del hombre».¹³

La institución del intercambio de equivalencias estaba pensada para asegurar que todos los miembros de la familia pudieran participar en la distribución de los bienes necesarios, cambiándolos en proporciones establecidas por bienes que a aquéllos les sobrasen. En efecto, de nadie se esperaba que entregara sus bienes por el mero hecho de que se los pidieran, sin recibir nada a cambio; el indigente que no poseía nada equivalente que ofrecer debía pagar su deuda (de ahí la gran importancia social de la institución de la servidumbre por deudas). Así, el trueque derivaba de la institución de la distribución de los bienes necesarios. El propósito del trueque era abastecer a los miembros de la familia para que llegaran al nivel de autosuficiencia; estaba institucionalizada la obligación de que cada uno entregara de sus excedentes a cualquier otro que lo pidiera y que anduviera escaso de aquel determinado producto; sin embargo, debía entregar lo suficiente para cubrir las necesidades del otro y nada más; el intercambio se realizaba a una determinada tasa proporcional (equivalencia), obteniendo a cambio de lo entregado otros bienes necesarios. En la medida en que se pueden aplicar términos legales a condiciones tan primitivas, la obligación se refería a una transacción en especie, limitada en cantidad a las necesidades reales del solicitante, realizada en términos de equivalencia y con exclusión del crédito y que podía abarcar todos los productos.

En su *Ethica* Aristóteles señaló que a pesar de la equivalencia de los bienes intercambiados una de las partes se beneficiaba, la que se veía obligada a pedir la transacción. No obstante, a largo plazo el procedimiento se convertiría en un reparto entre todos, pues en otras ocasiones se produciría la situación inversa. «La misma existencia del Estado depende de actos como éste de reciprocidad proporcionada... sin la cual no se produce ninguna participación, y es la participación la que nos mantiene unidos. Por eso levantamos un templete a las Gracias en un lugar público para recordar a los hombres que deben corresponder a los favores. Esta es una característica especial de la Gracia, pues es un deber no sólo devolver los servicios que nos han prestado, sino tomar en otra ocasión la iniciativa para prestarlo nosotros mismos.»¹⁴ Nada puede, en mi opinión, mostrar mejor el significado de reciprocidad que esta exposición que se podría definir como reciprocidad en la plaza. El intercambio es, en este contexto, parte de un comportamiento de reciprocidad en contraste con los criterios comerciales que convertían al trueque en el reverso de la generosidad y la gracia que acompañaban a la idea de reciprocidad.

Si no fuera por estos pasajes estratégicos probablemente no podríamos todavía identificar esta institución vital de la sociedad arcaica, a pesar de la gran cantidad de pruebas documentales descubiertas por los arqueólogos en las dos o tres últimas generaciones. Los orientalistas transcribieron en todas partes como «precio» las cifras que representaban relaciones matemáticas entre bienes de diversos tipos, pues el mercado se daba como un supuesto. En realidad aquellas cifras significaban equivalencias que no tenían nada que ver con el mercado o con precios de mercado, pues su carácter fijo era en ellas algo inherente, que excluía fluctuaciones anteriores culminadas por algún proceso de «fijación», como la frase parece implicar. El mismo lenguaje nos traiciona aquí.

LOS TEXTOS

No es éste el lugar de hablar sobre los numerosos puntos en que nuestras conclusiones difieren de otras anteriores. No obstante, hemos de referirnos brevemente a los mismos textos. Por lo general se habían formado concepciones erróneas acerca de las argumentaciones de Aristóteles sobre el tema en cuestión. El comercio propiamente dicho (ése se suponía que era el tema) estaba, como sabemos ahora, en sus pañales en tiempos del pensador. No fue iniciado en la Babilonia de Hammurabi, sino en la franja de habla griega de Asia occidental, así como en Grecia misma, y ello ocurrió un milenio después de lo que se suponía. Por consiguiente, Aristóteles no pudo describir el funciona-

miento de un mecanismo evolucionado de mercado y analizar sus efectos sobre la ética de los negocios. Parece ser también que algunos de sus términos clave, como *kapēlikē*, *metadosis* y *chrēmatistikē*, fueron mal interpretados en la traducción. A veces el error resulta sutil. *Kapēlikē* fue traducido como el arte del comercio al por menor en vez de arte del «tráfico comercial», y *chrēmatistikē*, como arte de hacer dinero y no como arte del abastecimiento (por ejemplo, la adquisición en especie de los bienes necesarios para la vida). En otro ejemplo la distorsión es manifiesta: *metadosis* se interpretó como intercambio o trueque, cuando es evidente que significa lo contrario, «entrega de la propia porción».

A continuación una breve disquisición etimológica:

Kapēlikē significa gramaticalmente el arte del *kapēlos*. Esta palabra, con el significado en que la utilizó Heródoto a mediados del siglo v, tuvo amplia difusión para designar a algún tipo de vendedor al por menor, especialmente de alimentos, al propietario de una tienda de comidas o al vendedor de comidas hechas. Heródoto relacionó la inversión de la moneda acuñada con el hecho de que los lidios se habían vuelto *kapēloi*. El mismo historiador refiere que a Darío se le había aplicado el sobrenombre de *kapēlos*. En efecto, puede ser que bajo su gobierno los almacenes militares introdujeran la práctica de vender alimentos al por menor.¹⁵ Finalmente *kapēlos* se convirtió en sinónimo de «tramposo, farsante, timador». Su significado peyorativo era inherente.

Desgraciadamente, todo esto deja todavía a un nivel de gran indeterminación el significado aristotélico de la palabra *kapēlikē*. El sufijo *-ikē* indica «arte de», por lo que *kapēlikē* es el arte del *kapēlos*. En realidad esta palabra no se usaba; el diccionario menciona sólo un ejemplo (aparte de Aristóteles) y en él el término designa, como se esperaba, el «arte de vender al detalle». ¿Cómo, pues, lo introdujo Aristóteles para encabezar un tema de primera magnitud, el comercio que no está restringido en modo alguno al intercambio al por menor? Pues no cabe duda de que es el comercio el tema de su disertación.

No es difícil encontrar la respuesta. En su apasionada diatriba contra la ganancia en los intercambios, Aristóteles usaba *kapēlikē* con una connotación irónica. El comercio no era, por supuesto, privativo de buhoneros y vendedores al por menor, y, en cualquier caso, parecía que se lo designara con alguna variante de *emporía*, que era el término corrientemente empleado para hablar del comercio marítimo y otras formas de comercio a gran escala o al por mayor. Cuando el filósofo se refería específicamente a los diversos tipos de comercio marítimo utilizaba el término *emporía* en su sentido habitual. ¿Por qué, pues, no lo hizo así en el principal análisis teórico del tema en vez de usar la palabra de acuñación propia con implicaciones peyorativas?

A Aristóteles le gustaba inventar palabras, y su humor, si lo tenía, era a lo Bernard Shaw. La figura del *kapēlos* era un objeto infalible de hilaridad sobre el escenario. Aristófanes, en sus *Acarnianos*, había hecho que su héroe se convirtiera en *kapēlos* y de esa forma se ganara las solemnes alabanzas del coro, que saludaba en él al filósofo de la época. Aristóteles quería dejar bien claro que no le impresionaban los nuevos ricos y las supuestamente esotéricas fuentes de su riqueza. El comercio no era ningún misterio: a lo sumo regateo en gran escala.

Chrēmatistikē era un término utilizado deliberadamente por Aristóteles en sentido literal, en contra de su significado habitual de «hacer dinero». Laistner lo tradujo correctamente como «arte del abastecimiento», y Ernest Darker en su comentario recordó el sentido originario de *chrēmata*, que, advirtió, no era dinero, sino los propios bienes necesarios, interpretación apoyada también por Defourny y M. I. Finley en una conferencia no editada. Tratándose de Aristóteles no se podía prescindir del significado monetario de *chrēmata*, pues se aferró al postulado de la autarquía, que no tenía sentido fuera de una interpretación naturalista de la riqueza.

El error clave de traducir *metadosis* como intercambio en los tres pasajes cruciales de la *Política* y la *Ética* es todavía más grave.¹⁶ En el caso de la *metadosis* el filósofo se atuvo al significado corriente de la palabra, y fueron los traductores los que dieron una interpretación arbitraria. En una sociedad arcaica de fiestas públicas y otros actos de ayuda mutua y reciprocidad práctica, el término *metadosis* poseía una connotación específicamente práctica: significaba «dar una porción», especialmente al fondo común de alimentos, ya fuera en una festividad religiosa, una comida ceremonial u otro acto público. Este es el sentido que señala el diccionario. Su etimología subraya el carácter unilateral de la aportación. Y, sin embargo, nos encontramos con el hecho desconcertante de que en la traducción de estos pasajes en los que Aristóteles insistía en la derivación del intercambio a partir de la *metadosis* el vocablo se traducía por «intercambio» o «trueque», lo que lo convertía en su opuesto. Todo esto fue sancionado por el diccionario principal, que consignaba en el apartado dedicado a la palabra los tres pasajes en cuestión [como excepciones! Una desviación tal del texto simple no se puede entender sino por una mentalidad de mercado de los traductores modernos, que se veían incapacitados en algunos momentos para seguir el texto. Para ellos el intercambio era una propensión natural de los hombres y no necesitaba en modo alguno una explicación. Pero aun aceptando que la necesitara, ésta no podría deducirse de *metadosis* en su significado aceptado de «dar una porción». Por consiguiente, tradujeron el vocablo como «intercambio», con lo que convirtieron las afirmaciones del filósofo en una simple perogrullada. Este error puso en peligro todo el edificio de la

economía aristotélica en un punto esencial. Con la desviación de que hablaba del intercambio del «dar la porción» el pensador proporcionaba un vínculo lógico entre su teoría de la economía en general y las cuestiones prácticas que se ventilaban. Recordemos que el comercio era para él una forma antinatural de intercambio: la natural no tenía ganancias, pues sólo servía para mantener la autarquía. Para apoyar esto podía efectivamente referirse a la circunstancia de que, para las cantidades reducidas que se necesitaban para mantener la autosuficiencia, y sólo para esas cantidades, el intercambio en especie era practicado todavía extensamente por algunos pueblos bárbaros en lo referente a los bienes de primera necesidad, a equivalencias fijas, beneficiándose un día uno y al siguiente otro, según cuáles fueran las necesidades. Así pues, *la derivación del intercambio a partir de la aportación de la propia porción al fondo común de alimentos* era el vínculo que mantenía la coherencia de una teoría de la economía basada en el postulado de la autosuficiencia de la comunidad y la distinción entre intercambio natural y antinatural. Pero todo esto les parecía tan extraño a las mentes de mercado que los traductores se refugiaron en el recurso de darle la vuelta al texto, perdiendo el hilo de la argumentación. Así, la quizá más audaz tesis de Aristóteles, que ha de asombrar a los lectores por su fuerza y originalidad, quedaba reducida a una trivialidad tal que, en el supuesto de que siguiera teniendo algún significado, habría sido rechazada por él como visión vacía de las fuerzas últimas sobre las que descansaba la economía.

KARL POLANYI

NOTAS DEL CAPITULO V

¹ J. A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nueva York, 1954), pág. 57, «La obra de Aristóteles es [...] sentido común honesto, vulgar, ligeramente mediocre y más que ligeramente pomposo». Schumpeter estaba convencido de que Aristóteles se dedicaba a «analizar mecanismos reales de mercado». «Varios pasajes muestran [...] que Aristóteles lo intentó y fracasó» (pág. 60). El último estudio detallado no es menos negativo en lo que se refiere a los méritos de la obra. Cfr. C. J. Soudek, «Aristotle's Theory of Exchanges», *Proceedings of American Philosophical Society*, V, 96, NR, 1 (1952). Joseph J. Spengler, con su «Aristotle on Economic Imputation and Related Matters», *Southern Economics Journal*, XXI (abril de 1955), 386, fn. 59, es la única excepción: «Aristóteles no se ocupó de cómo se forman los precios en el mercado».

² Cfr. Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Nueva York, 1943), pág. 64.

³ *Cooperation and Competition* (Nueva York y Londres, 1937), pág. 31.

⁴ Aristotle, *EN* 1132b 21, 35.

⁵ Aristotle, *Pol.* 1257a 24.

⁶ *Ibid.*, 1257a 19.

⁷ *Ibid.*, 1257a 25.

⁸ Aristotle, *EN* 1133b 16, 1133b 8.

⁹ *Ibid.*, 1133b 29.

¹⁰ *Ibid.*, 1133a 8.

¹¹ *Ibid.*, 1133a 10.

¹² *Ibid.*, 1133b 15.

¹³ Aristotle, *Pol.* 1257a 24-31.

¹⁴ Aristotle, *EN* 1133a 3-6.

¹⁵ *Ps.-Arist., Oec.* II, 1353a 24-28.

¹⁶ *Ibid.*, 1133a 2; *Pol.* 1257a 24; 1280b 20.

SEGUNDA PARTE

AZTECAS-MAYAS; DAHOMEY;
BEREBERES; INDIA

CAPÍTULO VI

La antropología como historia

Un libro sobre la economía en las sociedades antiguas ha de utilizar los datos de la antropología cultural y social además de los de la historia. Los dos campos registran la experiencia económica del hombre. Los modelos, variados y, con frecuencia, extraños, de acción económica descritos en la parte primera de este libro han apuntado ya a la necesidad de replantear algunos conceptos y definiciones de la teoría económica que ponen en evidencia la inutilidad de ésta fuera del sistema de mercado clásico del siglo XIX en el mundo occidental.

EL ENFOQUE EMPIRICO

Por su parte, pero sin los documentos escritos de la historia, la antropología ha reunido una cantidad inmensa de datos dispersos y accidentales acerca de la conducta humana con los objetos para el uso, la subsistencia y el consumo y acerca de las relaciones del hombre con sus semejantes en lo referente a dichos objetos. Es conveniente saber algo de las lecciones que enseña el trabajo de los antropólogos y analizar las implicaciones de tal trabajo para toda disciplina económica nueva que analice y generalice sus datos. La acumulación de datos empíricos, la selección de hechos económicos que no están separados de otro tipo de información, y su tratamiento en el contexto técnico o social en el que funcionaron cubre cien o más años de experiencia en el terreno de la antropología. La conversión, pues, de todo este material en un cuerpo teórico coherente, que tenga en cuenta los procesos, las similitudes y las diferencias entre culturas, se basó más en los hallazgos que en las consecuencias deducibles de supuestos principios de la naturaleza humana. La antropología, como se explica

en otro capítulo de este libro,* no sintió ninguna necesidad de teoría económica, y no intentó descubrir principios de la actividad humana, como la racionalización o la economización, propios de la teoría económica, para hacer de ellos el centro del análisis. Se dedicó, por el contrario, a la dinámica del nacimiento de los contenidos culturales.

Esta práctica de recoger primero los datos y tratar de comprender después la conducta multifacética del hombre y sus múltiples sistemas de motivaciones, productos de sus diversas culturas y civilizaciones, confirma el parentesco de la antropología con una disciplina tan empírica como la historia. El empirismo continúa separándolas a las dos de otras ciencias sociales eminentemente conceptualizadoras, como la economía, la ciencia política o la sociología. Esto significa que, tanto en antropología como en historia, aquel que efectúa una comparación, identifica un proceso común o pretende haber descubierto una ley de vigencia universal ha de aportar todas las pruebas necesarias. Otro factor que aproxima los dos campos de estudio es que ambos tratan de secuencias temporales, trabajan con el pasado y el presente y han de buscar recurrencias, paralelismos, convergencias. Ambos manejan hechos, acontecimientos, no la naturaleza humana o necesidades intemporales.

La tendencia comparativa, temporal, empírica y progresiva de la antropología moderna convierte, sin embargo, a esta ciencia en complementaria de la sociología comparada y la psicología social de los pueblos, presentes y pasados, del mundo. Los antropólogos están imponiendo en estas otras disciplinas el reconocimiento de la fuerza arrolladora y los resultados penetrantes del proceso cultural y, por consiguiente, están trascendiendo también la tradicional concentración del interés sociológico y psicológico en el hombre occidental contemporáneo y su sociedad. El mismo enfoque empírico fue el que fortaleció el parentesco esencial con la historia y la prehistoria. La gran rama arqueológica de la antropología trata de las tendencias y procesos registrados por la cultura de pueblos cuyos logros no descansan en la escritura, sino en los objetos mudos de las ruinas que dejaron tras ellos. Esta rama ya decana de la disciplina que nos ocupa continúa todavía hoy extendiendo hacia atrás el llamado «presente etnográfico», la época del primer contacto europeo con los pueblos no occidentales, y, por consiguiente, uniendo la historia presente de la humanidad con su pasado. La antropología mantiene intactas sus tres ramas originarias. La antropología cultural, la arqueología y la antropología física (el interés ya antiguo por la evolución del hombre a partir de los animales) todavía no han agotado sus posibilidades.

* Ver más abajo, cap. XVII.

Lo que mantiene su cohesión es, precisamente, el mencionado enfoque temporal, la comparación de pasado y presente.

Esta triple experiencia de las tres ramas, que han observado a los pueblos antiguos y a los contemporáneos en busca de paralelismos, diferencias y convergencias en lo referente a realizaciones culturales, ha de ponerse en relación con las dificultades que los sistemas sin mercado le crean a la teoría económica. No es despreciable la cantidad de teoría ya parcialmente probada que se puede extraer del trabajo desarrollado por los antropólogos hasta la fecha en este aspecto de la conducta humana. Aunque, en general, este trabajo no distingue la actividad «económica» del hombre de su actividad en otros terrenos, no por ello deja de tener un gran interés, pues trata de los modelos económicos alternativos de los que nos ocupamos en este libro. Buena parte de lo que han descubierto los antropólogos acerca de la cultura del hombre, al margen de las instituciones económicas, resulta de interés directo cuando se trata de responder a las preguntas que surgen de las diferentes formas de comportarse con respecto a los productos y a los hombres que los manejan y reciben.

Evidentemente, todavía no existe ningún cuerpo teórico que estudie el comportamiento «económico» desde el punto de vista específicamente antropológico, pero poseemos gran cantidad de datos diversos acerca de las diferentes conductas y motivaciones que orientan las actividades de subsistencia de pueblos no occidentales, la circulación, la distribución y el consumo de los productos. Karl Polanyi ha intentado ya, por lo menos con carácter de aproximación, una clasificación de estas formas diferentes de manejar los productos; a grandes rasgos, pueden distinguirse sistemas de reciprocidad, redistributivos y de mercado.* No son en modo alguno mutuamente excluyentes, y probablemente no son los únicos. No obstante, esta clasificación empírica es útil para fines descriptivos y abre el camino a interpretaciones no empíricas y a priori; sus implicaciones y ramificaciones, así como sus limitaciones, nos ocuparán en muchas secciones de este libro.

Si los antropólogos estuvieran intentando siquiera el primer paso hacia la conceptualización de los datos, tendrían que tomar también en consideración, probablemente, las situaciones sociales, las formas de relación interpersonal y la lógica especial determinada por éstas. En este punto se produce una convergencia muy importante entre las ciencias sociales actuales con un enfoque empírico, y si los antropólogos se movieran en la dirección indicada se verían obligados ellos también a interpretar los mencionados modelos «económicos» de conducta y motivación en el marco de la concepción general de la sociedad que otro capítulo de este libro ha elevado a principio central de

* Ver más abajo, cap. XIII.

la sociología moderna.* Considerarían a la sociedad como un sistema en el que «las unidades... no son individuos, sino modelos de interacción»** entre personas. Ni una naturaleza humana libre ni individuos libres, ni siquiera atributos psicológicos perennes del hombre, dentro de sus limitaciones biológicas y fisiológicas como animal, serían el punto de partida del antropólogo. Al tratar cualesquiera pautas culturales, incluso las instituciones económicas, éste seleccionaría los «modelos de interacción» por los que habría que empezar, no porque fueran lógicamente prioritarios, sino porque serían empíricamente decisivos en las comparaciones de presente y pasado que él construye con sus datos.

No son muchos los antropólogos que han empezado explícitamente a dar este paso en lo referente a los datos económicos. Al parecer, los primeros en intentarlo fueron Chapple y Coon con sus *Principles of Anthropology*, aparecidos en 1942. Firth parece percibir su necesidad, implícita en los esfuerzos de la antropología social británica. Hasta el momento la «antropología económica» no es todavía una realidad, pues se está liberando aún de la creencia que demuestran otros capítulos de este libro, es decir, de la de que la teoría económica tiene algo que aportar a una explicación clara de sistemas económicos diferentes del sistema de mercado del mundo occidental contemporáneo. El primer generalizador, Herskovits, proclama ahora su fidelidad a la teoría económica formal y ha intentado una interpretación de los datos a la luz de ésta, alejándose de las tentativas de Mauss, después de Durkheim, en las que los primeros etnólogos franceses descubrieron regularidades empíricas en las reciprocidades de la entrega de presentes. Pero incluso Herskovits ha de detenerse continuamente para observar lo poco que las categorías de la teoría económica y los conceptos de racionalización y economización, que él sigue hasta sus últimas consecuencias lógicas, ayudan a ordenar los datos etnográficos y los diferentes y apartadas de las categorías motivacionales de la acción racional en el sistema de mercado que son las conductas y motivaciones que él ha de estudiar.***

Sin embargo, la antropología necesita esta prioridad de los modelos sociales en cualquier esquema para la comprensión de las economías reales de la historia humana. Nuestra disciplina tiende a deducir las motivaciones específicas, ya sean «económicas» o de otro tipo, de las estructuras sociales y no de categorías abstractas como la naturaleza o las necesidades humanas. Considera, asimismo, estas estructuras como un producto histórico y no como consecuencias de fuerzas generales de la naturaleza o las circunstancias humanas, como haría

* Ver más abajo, cap. XIV.

** Ver más abajo, pág. 325.

*** Ver más abajo, págs. 395 y sig.

probablemente el economista. La antropología supone que las estructuras sociales que subyacen a las conductas y motivaciones económicas son invenciones humanas histórica y geográficamente determinadas, y que las invenciones sociales y económicas, como las técnicas y artísticas (sobre las que tenemos, hasta ahora, más datos) se han extendido y combinado en difusiones, evoluciones y convergencias y continúan haciéndolo ahora y lo harán en el futuro, mientras que la sociología se limita a comprobar que corresponden a los efectos de procesos universales de asociación. Esta tendencia de la antropología tiene implicaciones substanciales, como veremos más adelante, y convierte la interpretación de datos económicos no occidentales en una tarea vitalmente histórica, incluso «culturológica», antes que psicológica, económica o sociológica.

En efecto, el antropólogo no sólo ha de identificar la estructura social de la interacción y la organización humanas como algo inventado y convertido en cultura, que explica los comportamientos y las motivaciones económicas, sino que ha de dar una interpretación de su presencia. Para él un denominador común de la actividad económica, como puede ser la reciprocidad o la redistribución, con sus mecanismos auxiliares de comercio o las formas monetarias, es al mismo tiempo una ordenación de las interacciones humanas y la plasmación institucional de algo que ha surgido entre el pueblo que se está estudiando. Ha de dar una explicación de su surgimiento histórico y geográfico. Ha de explicar su función, es decir, su relación con las otras pautas de la cultura del pueblo en cuestión en aquella época y aquel lugar. Ha de añadir a las razones de su presencia las funciones que desempeña y los valores que encarna para los que lo ponen en funcionamiento, lo mantienen vivo, sancionado como costumbre, y lo transmiten como *Kulturgut* de su legado cultural. Ha de explicar también su permanencia entonces y allí.

No siempre es posible dar inmediatamente la primera explicación. Los datos etnográficos son saltuarios, e incluso la historia escrita ha de tamizarse cuidadosamente para que se consolide nuestro conocimiento de la presencia de cualesquiera instituciones o pautas culturales determinadas. Los «orígenes» de muchas de las invenciones e instituciones que nos interesan actualmente se pierden en la neblina del tiempo y en las sucesiones y transformaciones sin fin de la evolución cultural. Pero los antropólogos han de efectuar tentativas, pues una pauta cultural es algo concreto, cuya presencia o ausencia es un hecho histórico y cuya aparición es un acontecimiento histórico.

Tampoco es posible siempre explicar su función, pero se puede intentar descubrir las otras funciones contemporáneas. En efecto, cada pauta cultural coexiste con otras a las que refuerza u obstaculiza en alguna forma de integración o de falta de integración. Esta posee de-

tales y una estructura que es importante para la continuación de la cultura y la sociedad, así como una forma y unas leyes que las ciencias sociales están estudiando de forma todavía muy vacilante. El antropólogo, sea o no un antropólogo social adscrito al funcionalismo o a otra teoría de integración cultural o social, le corresponde descubrir, en sus detalles empíricos, todo el ensamblaje observable y comprobable de acción transmitida, interacción, significado y contexto del que está compuesta la pauta cultural, sea social, lingüística o técnica.

Y, por último, tampoco es posible siempre explicar la permanencia, dar una interpretación histórica de la continuación de un modelo ya identificado y explicado. No obstante, aquí también se ha de continuar intentando, pues la cultura humana, como la conducta de otros animales, es adaptable, funcional para la supervivencia y, probablemente, incluso gratificadora; su permanencia depende del éxito de su transmisión a las nuevas generaciones que han de usarla y transmitirla a su vez. Su posterior elaboración está según parece en función, por lo menos en buena parte, de las nuevas potencialidades que puede realizar. El antropólogo que explora pautas culturales, incluyendo las que se esconden detrás de comportamientos económicos no occidentales, han de tratar los ascensos y las decadencias del objeto de su estudio como el historiador analiza en su campo el auge y el declinar de instituciones e imperios.

La consideración de las configuraciones sociales, como anteriores a la acción económica, a las instituciones y a las escalas de valores y motivaciones y como modelos culturales, es decir, como algo alcanzado por el hombre con el material humano dado por la existencia y las características de sus semejantes, no es, pues, meramente el enfoque con el que la antropología dará los primeros pasos hacia la explicación de la historia de las economías. No es simplemente el enfoque ocupacional que los antropólogos aplican a toda experiencia, como quizá se podría pensar. Es una visión global que han adoptado todos los analistas de las ciencias sociales desde el descubrimiento de las tres primeras categorías de economías, realizado antes de la elaboración de este libro¹ pasando por los sociólogos actuales, hasta el trabajo de otros todavía por surgir. Además, podría muy bien ser la visión hacia la que nos están empujando los descubrimientos empíricos.

Obsérvese que los sociólogos escriben con frecuencia como si la presencia o ausencia de configuraciones sociales determinadas por encima de acciones y motivaciones económicas fuera una cuestión de prioridad lógica en la visión general de su disciplina. Esto ocurre, por supuesto, cuando se está construyendo una teoría del sistema social, o del sistema económico «integrado»* en el sistema social. Desde otro

* «Embedded» en el original. (N. del T.)

punto de vista, sin embargo, las configuraciones sociales concretas son los elementos de control empírico, y su prioridad se debe a su importancia, y quizás incluso a motivos de causalidad. La divergencia real entre las teorías deductivas que derivan la acción económica de las facultades racionales o de búsqueda de ganancia del hombre y los hallazgos de la nueva ciencia social sólo se plantea a medias si el sociólogo se limita a insistir en que su ciencia le ha enseñado a considerar que las conductas económicas dependen de los sistemas sociales en los que están «integradas». En efecto, la antropología nos revela que estos sistemas, a su vez, dependen de, y sirven para integrar, determinadas pautas o invenciones de la configuración interaccional y social y su simbolización, de la misma manera que la tecnología y la ciencia dependen de, y unen, las otras invenciones del desarrollo multifacético de la humanidad.

La utilización de las configuraciones sociales como marco de referencia y su identificación por un método que las extrae como denominadores comunes de los datos de acciones y motivaciones no son, pues, simples tendencias o premisas filosóficas de la antropología y la nueva ciencia social que ahora están interesadas en la comparación histórica. Ya se han efectuado descubrimientos acerca de las prioridades importantes de fenómenos en nuestra ciencia. El método institucional que se aplica a los datos económicos de sistemas sin mercado es muy similar, como veremos, a otros análisis contemporáneos en el terreno de las ciencias sociales. Está siguiendo el mismo camino que ha seguido la antropología para descubrir los denominadores comunes de las configuraciones, las estructuras y las formas de la acción interpersonal humana.

En otras ramas de la ciencia social actual estos modelos-denominadores comunes han demostrado ser lo que controla las motivaciones y la acción institucional humanas. En otro lugar he tratado de mostrar su fuerza en el grupo reducido y en la actitud y conducta a corto plazo de las relaciones industriales;² George Homans, por su parte, ha documentado su determinación de la conducta y la actitud de grupo en la amplia gama de estudios de conducta social realizados ya por métodos de observación empírica,³ y Hopkins* nos recuerda el lugar central que ocupan estos modelos en la teoría de los sistemas sociales, con Parsons y sus otros formuladores. Es un descubrimiento que nos confirma que en los datos económicos no occidentales que manejamos en esta obra rige el mismo orden de prioridades. En los mercados bereberes, en las redistribuciones indias, en los «puertos de comercio» africanos y americanos que estudiamos aquí hemos tenido que detectar una y otra vez estos modelos y analizar las pautas de conducta

* Ver más abajo, cap. XIV.

entre personas para poder después buscar una explicación de las motivaciones de nuestros protagonistas, los valores que los impulsan, las circunstancias en las que han de actuar o las ganancias que consiguen. Y una y otra vez hemos tenido que relacionar todo esto de nuevo con los modelos generales de acción para poder estructurar todos los datos en una representación y una interpretación de las instituciones sobre las que tenemos documentación.

Y todo lo hemos tenido que hacer *comparativamente*. Nuestra común ciencia social naciente no es una búsqueda sin fin de simples detalles particulares, sino, como toda ciencia, una generalización de tanteos, proposiciones y pruebas. Si Arnold, Revere y Chapman encuentran en esta obra una forma común de comercio antiguo en el «puerto de comercio», en «manos débiles» (por usar las adecuadas expresiones de Polanyi), en el Dahomey del siglo XVIII, en Asia Menor tres milenios antes y en la América Central precolombina, si Benet detecta elementos de «mercados libres» en las anárquicas tierras bereberes, podemos estar seguros de estos descubrimientos gracias a que, en última instancia, podemos demostrar que existen modelos comunes detrás de todo lo que describen nuestros autores y porque podemos comprobar los datos sobre la configuración conocida y especificada de acción interpersonal que subyace a cada par de ejemplos históricos, a pesar de sus diferencias generales y de detalle. La prioridad de un tipo de datos sobre otro no es una cuestión de preferencia temática o filosófica por un tipo de fenómenos sobre otro, sino de comparación, descubrimiento y comprobación de los distintos casos entre los observadores. Es esta comparación la que nos conduce al «hecho científico».

Tras esta exposición resumida, si nuestras pruebas se aceptan y nuestros «hechos» son «ciertos» parece haber poco que objetar al descubrimiento de que las configuraciones sociales sirven como marco de referencia a las acciones y motivaciones económicas. Sin embargo, el considerar estas configuraciones como cultura, como invenciones humanas, como hace la antropología, presenta dificultades continuas, incluso en el terreno de la sociología. A veces es difícil determinar un orden de prioridades entre estas configuraciones y «valores» en el esquema de la teoría de los sistemas sociales. Nos adentramos aquí en un gran debate vivo todavía en las ciencias sociales, como lo estuvo hace tiempo en la filosofía. Pero la visión de los denominadores comunes, las configuraciones sociales, como pautas culturales, derivada de la experiencia de la antropología, viene en nuestra ayuda. Según esta concepción, las configuraciones sociales crean sus propios valores en el proceso de conversión en pautas culturales, o de «institucionalización». La evolución de un modelo de cultura es precisamente el surgimiento de valores, significados, vocabulario y conceptos sumarios y simbolizadores en torno a un nuevo patrón de conducta, pre-

parándolo para su reconocimiento, sanción y transmisión. En la visión de la cultura de los antropólogos la acción, ya sea la rueda, la monarquía de derecho divino o el matrimonio de primos hermanos, es anterior a los valores en el planteamiento de los problemas habituales de evolución y difusión con los que la ciencia se tiene que enfrentar. En este terreno, la antropología repite los descubrimientos de estudios industriales y de pequeños grupos, en los que de los cambios en la acción interpersonal y de grupo surgen nuevas normas de grupo y nuevas actitudes compartidas. Y una pauta cultural no es completa, de la misma manera que una «institución». No ha emergido por completo, hasta que la simbolización, vulgarización y evaluación que cristaliza el vínculo entre la nueva acción y sus valores resultantes se ha consolidado en una configuración que ha alcanzado el reconocimiento inmediato y modela las costumbres a largo plazo de los actores humanos «portadores del rasgo de cultura».

Correctamente interpretada, la experiencia de la ciencia social en el terreno de la «cultura» y de la «institucionalización» de un proceso, en este caso el manejo de productos en el «proceso económico», no ofrece dificultades para otorgar prioridad histórica y metodológica a la acción sobre los valores. Buena parte de los problemas que plantea este descubrimiento residen en nuestra instrucción semántica (hablamos de «realizar» un valor) y en nuestra tradición filosófica de idealismo («En el principio fue el Verbo»). La vieja pugna entre idealismo y realismo todavía nos persigue innecesariamente. La experiencia antropológica en el campo de la cultura muestra los mismos fenómenos de surgimiento que la experiencia sociológica en el de procesos de grupo, aunque los datos son diferentes. Al parecer, lo que dificulta la aceptación del descubrimiento es una tendencia a considerar el término antropológico *cultura* como sinónimo del sociológico *valores*. Así, a los sociólogos, que con frecuencia suponen, por tradición filosófica, que los valores («significados comunes», como los denominan a veces) son anteriores a la acción social (una tautología de gran envergadura, pues la acción «social» es, a su vez, la acción basada en «significados comunes») ⁴ les resulta fácil pensar que el antropólogo también está afirmando que los valores determinan la acción cuando habla de «cultura» y de «determinación cultural» de alguna parte le la conducta.

Por motivos similares, los sociólogos (y muchos antropólogos también) tienden a ver en otro de los descubrimientos de nuestra ciencia social, un descubrimiento no menos importante para nuestra comprensión de las economías sin mercado que estamos estudiando, un obstáculo para seguir el surgimiento histórico y evolutivo de pautas culturales a partir de configuraciones-denominadores comunes en la determinación de instituciones y valores económicos (y de otros tipos).

En su estudio de la vida de los hombres, la antropología ha descubierto los procesos de difusión cultural por los que dos pueblos llegan a compartir un rasgo o una institución debido a sus contactos recíprocos, y su contrapartida, los procesos de convergencia cultural o paralelismo cultural, por los que dos pueblos, sin contacto alguno entre ellos, llegan a compartir un rasgo muy similar, pero llegando a él por vías muy distintas. La comparación de rasgos y pautas de pueblo a pueblo, de período a período y de lugar a lugar, comparación que nos muestra configuraciones sociales similares en la base de civilizaciones muy separadas, como los «puertos de comercio» en América Central y en Siria, nos ha conducido a estos descubrimientos sobre la actividad de los pueblos. No es sorprendente que la comparación haya conducido a descubrimientos análogos una vez más cuando nos hemos puesto a analizar los datos que poseemos sobre las acciones económicas. Sin embargo, tanto sociólogos como antropólogos olvidan con demasiada frecuencia estos procesos culturales y saltan lógicamente desde la especificidad de pautas culturales determinadas a la totalidad y la integración de culturas globales. Interpretan los descubrimientos de la antropología acerca de la «cultura» y los «valores» como algo que excluye la comparación o que autoriza su exclusión, convirtiendo las «culturas globales» y los «sistemas sociales» en entidades únicas cuyas esencias y consecuencias no tienen paralelo. Para algunos de ellos, pues, afirmar que las configuraciones sociales que subyacen a las motivaciones y conductas económicas son pautas culturales equivale a decir que no pueden establecerse ligámenes entre las instituciones de pueblos diferentes.

En la ciencia social actual parece haber una tendencia a condenar como idealista y a imputarles a los antropólogos una concepción según la cual las culturas globales son únicas y las configuraciones económicas que surgen de ella no tienen paralelo. Esta es la interpretación de la cultura que vamos a presentar como errónea. Ya hemos explicado cómo la antropología debe explorar cada caso y poner al descubierto las interconexiones e integraciones funcionales (y de otros tipos) de rasgos dentro de una cultura, de la misma manera que los sociólogos han de partir de las normas o procesos determinados para saltar a todo el sistema social. Pero analizar el lugar de un fenómeno *in situ* no es lo mismo que compararlo con otros; en la ciencia han de hacerse las dos cosas, pues de ambas se extraen conocimientos. La experiencia de la antropología las ha comprendido siempre a las dos. Sin comparaciones etnográficas e históricas no se podría haber efectuado el descubrimiento de la evolución convergente y de la difusión.

Ahora el punto crucial de la antropología, y del trabajo que nos ha enseñado a manejar la acción y el valor económicos como pautas culturales, es la comparación de las configuraciones sociales-denomi-

nadores comunes y este descubrimiento de los procesos que conducen a la evolución de instituciones a partir de dichas configuraciones. No es ningún descubrimiento que las instituciones económicas, sean de mercado o no, son rasgos culturales, o que los rasgos culturales son expresiones de valores (una feliz tautología que deleita todavía a algunos antropólogos) o que las pautas de acción social son anteriores a los valores o que las configuraciones sociales y los rasgos culturales son las variables independientes. Lo que sí es importante señalar es que cada término del análisis que conduce a estas afirmaciones ha de estar apoyado por documentación histórica empírica. Además, una vez se han proporcionado estas pruebas empíricas, es posible dar un paso adelante para describir los procesos que han dado lugar al surgimiento de las instituciones. Sólo de esta manera, tratando a éstas como rasgos culturales, podemos legítimamente identificar la dinámica cultural y reconstruir la verdadera historia de las instituciones económicas. Esta dinámica y esta historia reconquistada son la información más interesante que podemos tener sobre sus «orígenes».

CONCLUSIONES METODOLOGICAS

La utilidad de la tendencia histórica de la antropología y su experiencia en el terreno de los rasgos y los procesos culturales es fácil de ver cuando tratamos de los orígenes y la historia y las instituciones. Su insistencia en que la acción es anterior a los valores es quizá más fácil de aceptar en este contexto que el descubrimiento análogo en el terreno de la dinámica social y de grupos. Se pueden encontrar muchos ejemplos en la historia conocida, en la que las dolorosas investigaciones requeridas aquí pertenecen ya al pasado. Después de todo, la utilización del oro para el enriquecimiento personal y no para el culto colectivo debía de existir ya en Europa y en España antes de que los conquistadores saquearan el Nuevo Mundo en busca del metal precioso y corrompieran a los indios «inocentes» con su avaricia. El curso de la civilización histórica y la difusión de valores pecuniarios avanzó de este a oeste, y no al contrario, como todos sabemos. Pero las consecuencias de esta tendencia histórica y de la experiencia cultural para los métodos de investigación, que se encuentran en el análisis y en la comparación de datos diferentes de conducta y motivación propios de la etnografía y de la historia, no son tan fáciles de percibir o de aceptar. No obstante, una visión temporal de las configuraciones sociales, los rasgos de cultura y las instituciones resultantes impregna las operaciones más básicas de la investigación antropológica y domina los métodos que han hecho concordar los datos etnográficos con los del análisis económico en estas páginas. En sus métodos más básicos,

tanto la antropología como la economía histórico-institucional, por lo menos tal como están desarrolladas aquí, son progresivas y operativas. Comparten la convicción de que su comparación, su síntesis, su estructuración de los datos han de reflejar siempre las observaciones particulares de personas, épocas y acciones que efectúan realmente los colectores de datos. Por ejemplo, para demostrar la existencia de una institución económica ajena a un sistema de mercado, Polanyi, aquí y en cualquier otro estudio, ha de mostrar no sólo lo que se hizo, sino también cuándo, dónde y por quién. También ha de indicar explícitamente qué faltó y cuándo y por qué una acción que cabía esperar que hubiera ocurrido no se llegó a realizar, como hace al mostrar que las «ventas» no se realizan a demandantes cualesquiera, sino sólo a socios comerciales reconocidos en sistemas de reciprocidad y que la reciprocidad en los intercambios no supone contrapartidas exactamente equivalentes, medidas en unidades, sino simplemente algo útil y apropiado que dar a cambio. Y ha de poner en evidencia que estas categorías de tiempo, lugar, persona, acción y cuantificación se repiten, reaparecen, se convierten en una norma general o son suplantadas por otras.

El método antropológico con respecto a los rasgos culturales es igualmente específico, empírico, operativo y progresivo. Para los rasgos de la organización social humana ha de especificar también quién hace una cosa y quién no, dónde y cuándo y dónde y cuándo no, con qué y con qué no, así como los ritmos de los acontecimientos. Ha de indicar asimismo las regularidades, los límites y las sanciones destinadas a eliminar las desviaciones, para poder demostrar modelos de existencia. Y cuando estudia cambios ha de tratarlos en las circunstancias en que surgen, en nuevos tiempos y nuevas situaciones.

Esta cuidadosa documentación de los detalles observados, este tratamiento empírico de los acontecimientos en el tiempo y esta trabajosa demostración de las regularidades de repetición reflejan no sólo el parentesco de la antropología con la historia institucional, sino también su divergencia común de la lógica formal y con frecuencia atemporal de la teoría económica y la sociología. La teoría del rasgo cultural, como el concepto de institución, descansa en la experiencia, que hace surgir preguntas acerca de la función, la ganancia, la conformidad con la naturaleza, los potenciales o las necesidades del hombre, *después* y no *antes* de recoger, comparar, ordenar, sintetizar, clasificar y reconocer los detalles de observación acerca de la conducta humana.

Esta es una cuestión teórica y metodológica muy importante, que puede llegar a ser crucial cuando nos encontramos con el problema de la equivalencia funcional entre rasgos e instituciones en diferentes sociedades y culturas. Para el antropólogo una situación social («cultura

real», p. ej., la poliginia *de facto*), un modelo cultural (es decir, de cultura «ideal», como, por ejemplo, la monogamia *de jure* pero no observada rigurosamente) o una institución (p. ej., el sororato, el precio de la novia, la usura) existe por derecho propio y tiene forma, estructura y características independientes de las funciones y relaciones que tiene entre otros datos sociales o culturales. Estas cosas reales —invenciones concretas que ordenan a las personas, los actos, los símbolos, etc., en modelos de existencia única— cambian de función, asumen o pierden funciones de una época a otra, de un pueblo a otro, de la misma manera que aumentan o disminuyen sus otros elementos definitorios. Una situación social, un rasgo de cultura o una institución no se definen exclusivamente, ni siquiera principalmente, por su función, y lo primero que hay que saber acerca de ellos no es lo que hacen en relación a los hombres y la sociedad, sino cómo operan en sí mismos y cómo nacieron. Es entonces cuando se puede preguntar ya cuáles son sus funciones ahora, cuáles fueron antaño y cuáles pueden ser en el futuro. Además, no son por supuesto sus funciones, sino sus formas las que le dan el carácter que permite a los observadores (nosotros) y a los actores (los «nativos») reconocerlos y valorarlos, y la cuestión de la función que desempeñan es algo empírico, a resolver a través de una ulterior investigación, no una respuesta deducida de la esencia del objeto de estudio.

Así, en antropología y en historia, cuando se analiza una institución como algo concreto, en vez de, como hacen la economía y la sociología, explorarla como un equivalente funcional de algo que hace las mismas cosas en otra sociedad y otras circunstancias, se están planteando preguntas diferentes y se está trabajando en la dirección de respuestas diferentes, por muy complementarios que demuestren ser los conocimientos a que se llega a través de las dos vías.

En efecto, la concepción antropológica de la evolución de los rasgos, como la concepción histórica de las instituciones, implica que las funciones que desempeñan y las ventajas que proporcionan no hacen surgir, por sí solas, estos rasgos ni aseguran su permanencia. La necesidad no es la madre de la invención, ni la ventaja su padre. Los dos pueden quedarse sin hijos. Las invenciones son más bien descubrimientos o creaciones, ya sean técnicos o institucionales, y ponen a prueba su nueva disposición, tendencial o de prueba, de personas, materiales y acciones *per saltum* en las nuevas configuraciones en las que surgen los rasgos culturales. Una vez se ha realizado el salto y se ha alcanzado la nueva forma, la utilidad funcional y la ventaja, a veces inesperadamente importante, confirman la existencia del nuevo rasgo y tienden con fuerza a elaborarlo y extenderlo. Sin embargo, existen múltiples pruebas de tendencias no consumadas por completo y de saltos esbozados pero nunca realizados totalmente.

La conciencia del surgimiento, y la combinación de observaciones temporales y formales que lo han puesto en evidencia entre todos los datos etnográficos, es otro de los descubrimientos empíricos de la antropología que convierten a esta ciencia en algo diferente de la sociología y la economía, constructoras de sistemas. Es un descubrimiento que refuerza, como veremos después, el método (muy lejos de ser meramente funcional) que ha tenido que aplicar la investigación de este libro a los datos etnográficos de la conducta económica del hombre.

Así, la búsqueda de similitudes ordenadoras en cuestiones económicas de las que se disponen datos etnográficos e históricos, que es el equivalente actual del estudio, pasado de moda, sobre los orígenes de las instituciones económicas, y ha sido el motivo impulsor de nuestros trabajos, no es en modo alguno una búsqueda de métodos alternativos que ha utilizado el hombre para solucionar sus problemas universales. No es un estudio de los equivalentes funcionales de nuestras instituciones económicas en otras culturas y sociedades. Es realmente muy dudoso que el hombre haya tenido problemas económicos universales más allá del de la mera subsistencia; sus problemas surgen más bien, como sus valores, de sus instituciones y su evolución. Restringir el estudio de las instituciones económicas a los equivalentes funcionales entre sociedades y no tener en cuenta el descubrimiento de que también son en parte pautas culturales y se comportan como tales sería falsificar los hechos. En efecto, los hechos de la evolución económica se parecen muchísimo a los de la evolución cultural.

Los hechos de la evolución cultural no son, como podría parecer, que la mayoría de las culturas y de las sociedades han desarrollado formas alternativas de hacer cosas prácticamente iguales y que las diferentes instituciones económicas no son más que diferentes invenciones culturales para ganar el sustento, hacer frente a la escasez, repartir productos y llevar a cabo los intercambios necesarios. Aquí se corre el peligro de caer en perogrulladas, pues todas las culturas sobreviven durante algún tiempo en un entorno y la mayor parte de su gente vive de los productos que encuentra. Lo que nos dicen los hechos de la evolución cultural es que algunos pueblos, por casualidad o deliberadamente, han combinado de formas nuevas acciones y relaciones anteriores o han experimentado con acciones o relaciones nuevas. Esta combinación de elementos antiguos, esta invención a partir de materiales viejos heredados o importados, no se hizo independientemente de las viejas costumbres, pero no dejó de ser un salto hacia lo desconocido. Las pautas culturales, como todas las invenciones, combinan de formas nuevas lo antiguo y lo moderno; tienen una historia específica y limitada y un futuro de dimensiones y promesas sin límites. Una pauta nueva, recién surgida, asume inmediatamente funciones, establece vínculos con el orden social y cultural antiguo,

proporciona ganancias y ventajas que confirman la utilidad de su uso para sus descubridores. Cada nuevo avance hacia su dominio, cada nuevo uso ventajoso, proporciona gratificaciones cada vez mayores durante algún tiempo, y en este sentido la cultura es funcional en el sentido de adaptación y no sólo en el de integración. Los pueblos entre los que se extiende la innovación llegan pronto a experimentar y valorar las consecuencias inesperadas de las ventajas, pues éstas acaban acarreando inesperados inconvenientes y restricciones en el uso expansivo de una técnica, un arte, una ceremonia o una institución social o económica nuevas. ¿Quién hubiera podido pronosticar que la utilización de semillas para la agricultura y la doma de animales para la ganadería producirían en primer lugar un aumento de la población y posteriormente el agotamiento y la destrucción de la tierra? ¿Quién hubiera podido prever que la ofrenda ceremonial de sangre conduciría a sacrificios humanos y a frágiles imperios de guerra y odio, o que la utilización de máquinas en las minas o en la manufactura textil inglesas produciría una revolución industrial y técnica en todo el mundo?

La historia y la etnografía de la cultura humana están llenas de ejemplos de surgimientos, elaboraciones y revoluciones. Un pueblo que desarrolla una nueva cultura o inventa un nuevo rasgo cultural o un conjunto de rasgos, desde técnicas de poca importancia hasta instituciones económicas fundamentales, suele descubrir que tiene en sus manos unas potencialidades enormes, y a veces lleva a cabo una larga y profunda elaboración de la nueva pauta. Con frecuencia los pueblos florecen con los descubrimientos al florecer éstos para ellos. Construyen sobre los hallazgos, los exploran, hasta agotar sus recursos. No debemos dotar al proceso, como hace Spengler, de vida propia para todas las civilizaciones, ni utilizar clichés como los que atribuyen la gloria de Inglaterra en el siglo pasado a su carbón o la riqueza de los indios de las llanuras a sus caballos. Aquí también la identificación de las innovaciones culturales que proporcionan nuevas riquezas o poder es una cuestión de exploración y descubrimiento empíricos, algo que han de aprender los protagonistas y los comentaristas que llegan después a estudiar los accidentes de la historia. Basta con decir que la historia de la cultura es también la historia del hombre. El hombre es el animal que ha utilizado la cultura para adquirir un dominio sobre su entorno, liberándose de la esclavitud de éste. Es el animal que explora y explota su hábitat, mediante un instrumento, el cultural, que crea para él otros entornos, a la vez naturales y artificiales. Y es capaz de darse cuenta rápidamente de las ventajas y utilizarlas mientras duran.

No cabe duda de que el concepto de equivalencias funcionales entre pautas de cultura e instituciones es útil, pero su utilidad ter-

mina cuando empieza el proceso de evolución y variación cultural. En estas páginas y en otras podemos ciertamente aprender que la entrega de regalos cumple las mismas funciones que el mercado con respecto al individuo y a la vida social. Ambos son mecanismos de distribución y supervivencia, pero son mecanismos diferentes, basados en configuraciones sociales muy distintas, en elaboraciones culturales e institucionales opuestas en muchos aspectos. Es probable que difieran también mucho en sus antecedentes, sus ventajas y sus limitaciones. Su distribución temporal, geográfica y étnica ha sido, asimismo, muy diferente. Para comprender los dos mecanismos hemos de conocer tanto estas circunstancias como el orden relativo de su surgimiento histórico y las precondiciones e instituciones precursoras.

La experiencia de la antropología en el terreno de las pautas culturales no sólo nos enseña, pues, esta forma de pensar progresiva que llega mucho más allá que las construcciones de los funcionalistas y otros elaboradores de sistemas que se basan en las supuestas necesidades de los individuos y la sociedad. Nos incita también a un humilde descenso a los métodos operativos en los que tanto el análisis como la síntesis han de concordar con las observaciones, las descripciones y las eliminaciones empíricamente probadas. Allí donde, como en el caso de pautas culturales y configuraciones sociales, la recolección y la ordenación de datos incluyen la especificación de los tiempos de existencia y de recurrencia de los fenómenos, las operaciones correspondientes han de reflejarse en los modelos y en las definiciones que construyamos. Allí donde la especificación de las personas, es decir, de quién actúa y quién no lo hace, es una parte necesaria del estudio de las conductas a las que dedicamos nuestra atención, esta operación ha de continuar también apareciendo en las clasificaciones de datos que efectuamos y en la construcción de instituciones o sistemas alternativos. Allí donde la determinación del orden de acción o de iniciativa entre personas es parte de la observación que pretende captar las discriminaciones de rango y relaciones, dicha determinación debe estar presente en nuestros modelos de instituciones, sistemas económicos, configuraciones sociales, etc. De esta forma, cuando descubrimos que existen configuraciones sociales-denominadores comunes detrás de las convergencias y paralelismos de instituciones económicas, hemos de ser muy conscientes de que deducimos estas comparaciones de las regularidades de los mismos datos, no de una tendencia apriorística de nuestro trabajo. Es la utilización coherente de estas operaciones, básicas para muchas de las ciencias sociales modernas,⁵ la que nos proporciona poder de control y claridad.

CONRAD M. ARENSBERG

NOTAS DEL CAPITULO VI

¹ Cfr. Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Nueva York, 1943).

² Conrad M. Arensberg, «Behaviour and Organization: Industrial Studies», capítulo XIV en Muzafer Sherif y John Rohrer, eds., *Social Psychology at the Crossroads* (Nueva York, 1952), y en Conrad M. Arensberg y Geoffrey Tootall, «Plant Sociology: Real Discoveries and New Problems», en Paul Lazarsfeld y Mirra Komarovsky, eds., *Common Frontiers of Social Research* (Glencoe, Ill.).

³ George Homans, *The Human Group* (Nueva York, 1952).

⁴ Como algo que se opone a la simbiosis o a la colisión física, por ejemplo.

⁵ Ver E. D. Chapple y Conrad M. Arensberg, *Measuring Human Relations*, Genetic Psychology Monographs (Provincetown, 1940), E. D. Chapple y Carleton S. Coon, *Principles of Anthropology* (Nueva York, 1942), Conrad M. Arensberg en Rohrer y Sherif, eds., *Social Psychology at the Crossroads*, op. cit.

- Comercio de larga distancia
que involucra el 2/3 del
comercio. Por lo cual existen
grandes problemas y
dificultades.

- Se comercializan productos de lujo,
especialmente cacao, en las
ciudades locales, en "puercas
de comercio" (intercambio o trueque,
o simplemente el uso de moneda, o
monedas falsas).

CAPÍTULO VII

Puertos de comercio en las civilizaciones azteca y maya

EL PROBLEMA DEL COMERCIO AZTECA-MAYA

Ahora parece estar disipándose buena parte de la obscuridad que ha envuelto los contactos entre los aztecas y los mayas y ha impedido llegar a un conocimiento de las relaciones económicas vigentes entre los pueblos de Mesoamérica.¹ El comercio de larga distancia unió más que ninguna otra actividad las dos grandes áreas culturales de Mesoamérica. No obstante, aquella actividad comercial que tan íntimamente vinculó a los aztecas de la cuenca de México con los mayas del Yucatán tuvo que superar obstáculos físicos muy considerables y quizás otros organizativos todavía más formidables. La distancia entre los centros de aquellas áreas metropolitanas era muy importante. Tenochtitlán (en el lugar donde surge hoy Ciudad de México) estaba a más de 500 millas de distancia en línea recta de las tierras que constituían el corazón del Imperio maya, en la península del Yucatán. La longitud del trayecto a través de las altas montañas y las selvas vírgenes era, probablemente, el doble. Además, por buena parte de la zona combatían frecuentemente entre sí no sólo los imperios, sino también numerosas tribus y confederaciones de tribus, eran constantes las expediciones de captura de esclavos y no cesaban las contiendas, las matanzas y la violencia fronteriza.

¿Cómo, pues, se superaron tantas dificultades? ¿Cómo se desarrollaba el comercio entre culturas distintas? Estas son las cuestiones a las que está dedicado este capítulo.

Nuestro tema está ceñido geográficamente al Imperio azteca y a los Estados mayas; institucionalmente comprende sólo el comercio de larga distancia, como algo distinto de las instituciones de mercado, de las que estaba notablemente separado.

Esto puede parecerle paradójico a una mentalidad moderna. Sin embargo, lo cierto es que el comercio de larga distancia era una ins-

*///

Comercio a larga distancia ≠ de
inst. de mercado

titución aparte: geográficamente, era comercio más allá de las fronteras; su personal constituía un grupo social bien delimitado; sus miembros sólo aparecían excepcionalmente en los mercados; esta profesión especializada estaba constituida tanto por la organización de caravanas como por la negociación del intercambio en países extranjeros. Esta forma particular de comercio administrativo no debe, pues, confundirse con otros tipos de intercambio, como el propio sistema de mercado local, los puestos de venta de comida en régimen de monopolio, la buhonería, la venta de servicios o las variantes del comercio de cercanías.

En nuestro análisis del comercio de larga distancia entre aztecas y mayas tomaremos en consideración tres factores: los bienes importados y exportados, el personal dedicado al comercio exterior y los lugares donde se encontraban los comerciantes de larga distancia.

Los artículos principales del comercio eran los productos de lujo y sus materias primas. Por lo general el pueblo llano no era el destinatario, y a ello se debe, entre otras razones, el que los intercambios democráticos de los mercados locales, en los que era bien recibido todo aquel que tuviera en el bolsillo unos granos de cacao, no tuvieran cabida en un sistema comercial reservado a la élite y a las necesidades estatales.

La persona del mercader era todavía más significativa. El comercio que se desarrollaba entre zonas tan distantes no aparece en ningún momento como una actividad voluntaria de individuos; desde luego, no es una extensión de los intercambios directos corrientes en los mercados locales, sino la actividad estructurada de personas que realizan sus tareas bajo la autoridad de sus organizaciones profesionales. Emerge, especialmente entre los aztecas, como una institución de configuración social, económica y ecológica muy característica. En gran medida este comercio determinó el tipo de contacto que mantuvieron las civilizaciones a través de fronteras geográficas y políticas.

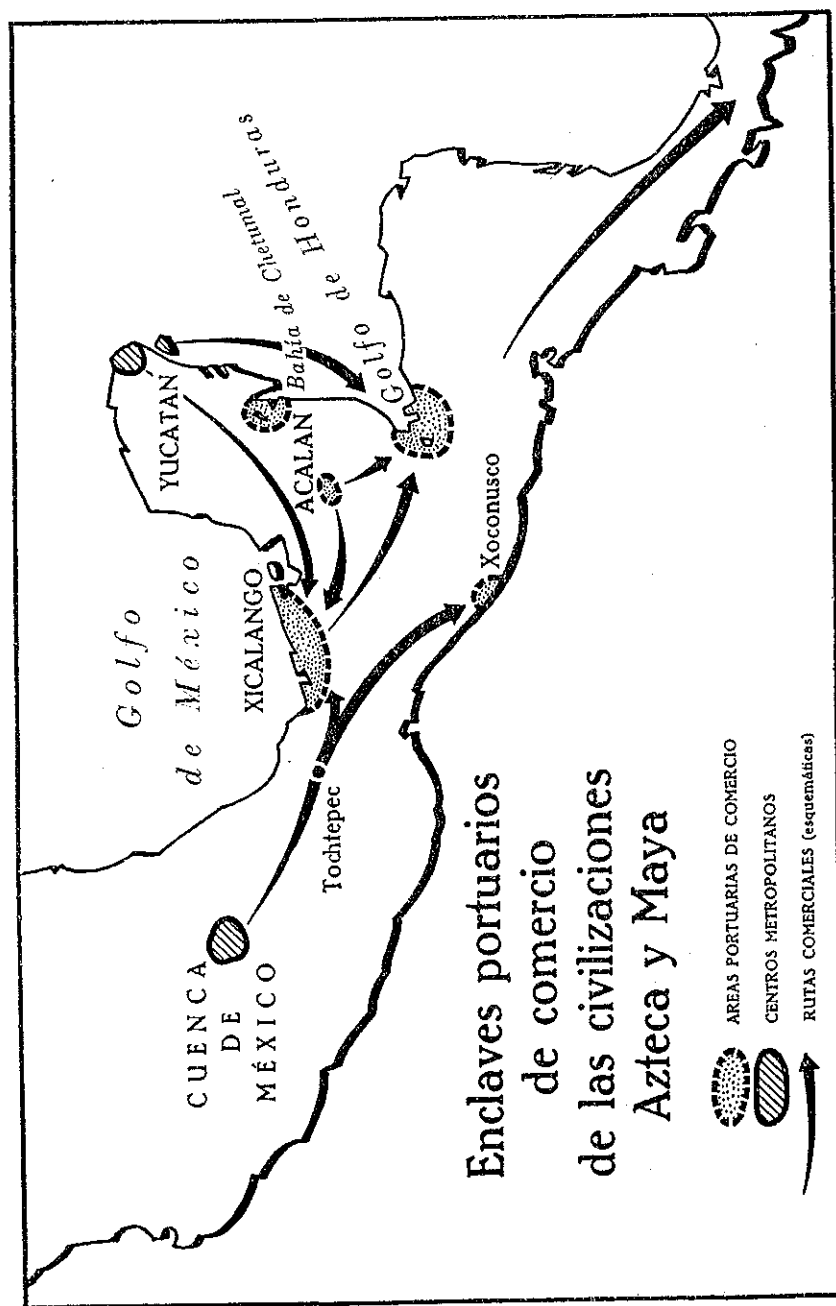
El foco de las transacciones de intercambio era el «puerto de comercio», término introducido en este libro para designar las ciudades o pueblos cuya función específica era la de servir como lugar de encuentro de los mercaderes de larga distancia. La palabra *puerto* utilizada aquí no indica necesariamente un lugar situado a orillas del mar o de un río, aunque los puertos de comercio solían tener esa localización. En las fronteras de las regiones ecológicas, entre tierras altas y llanura, desierto y jungla, bosque y sabana, se desarrollaron desde tiempos muy antiguos y de forma natural los transbordos de mercancías. Hasta los tiempos modernos el puerto de comercio ha de considerarse, pues, como el principal órgano del comercio de larga distancia. Este se solía basar en tratados y lo administraban, por regla general, órganos especiales de las autoridades nativas, no existía

competencia y los precios se fijaban para períodos largos de tiempo. Los puertos de comercio surgieron generalmente en lugares políticamente débiles, como reinos pequeños cercanos a la costa o confederaciones de caudillos, pues en la Antigüedad los extranjeros huían de los territorios incorporados a imperios militares. Para los imperios del traspais los «puertos» constituían una especie de «cesta de pan», es decir, una fuente de abastecimiento.* Incluso los gobernantes poderosos no se atrevían a tocar el «puerto» por miedo a que los mercaderes extranjeros se retrajeran y el comercio se desvaneciera. Se han encontrado en muchas partes del mundo zonas comerciales independientes de este tipo, que contenían gran número de almacenes para guardar los productos de pueblos lejanos, aunque la población local no participaba en expediciones comerciales.

En nuestra opinión la clave del volumen y la intensidad de los intercambios de larga distancia entre los aztecas y los mayas ha de buscarse en la existencia de dichos puertos de comercio, ya fueran enclaves o Estados-colchón, que servían de intermediarios comerciales entre las potencias militares metropolitanas. Tanto los aztecas de México como los mayas del Yucatán se desplazaban a aquellos territorios situados fuera de sus fronteras para intercambiar productos. Los puertos de comercio estaban situados principalmente a orillas de las lagunas y los ríos de las zonas de los golfos. Emplazadas al sur del Imperio azteca y más allá de la provincia cultural del Yucatán maya, aquellas áreas se extendían hacia el oeste del Yucatán, por el golfo de México, y hacia el este, por el golfo de Honduras, e incluso a algunos puntos más meridionales. Resulta que estas regiones eran también las zonas donde predominaba el cultivo de cacao, hecho significativo, pues los granos de cacao eran la moneda universal en Mesoamérica y América Central.

Las zonas de puerto de comercio (ver mapa, pág. 166) se beneficiaron probablemente de su neutralidad relativa y gozaron de una independencia considerable. No obstante, en algunos períodos las controlaron en alguna medida colonos o factores aztecas, es decir, gente de habla náhuatl que se había establecido en un distrito o barrio de las ciudades comerciales neutrales; los mayas del Yucatán tenían también factores que vivían en algunos de los puertos; además, diversas de aquellas ciudades tenían agentes propios en otros puertos de comercio. Tales agentes residentes o factores ejercieron sin duda un poder considerable, y debieron de ser con frecuencia, total o parcialmente, los gobernantes de aquellos enclaves o provincias. Sin embargo, con la excepción de Xoconusco, ninguno de los puertos de comercio

* Ver más abajo, pág. 207.



pagaba tributo al estado azteca o al maya; en su mayor parte eran autónomos.

Otro hecho importante es, al parecer, que los mercaderes nativos de aquellos puertos de comercio no se desplazaban a la cuenca de México para comerciar, aunque algunos viajaron al Yucatán. Los documentos indican que el comercio activo se desarrollaba de los centros metropolitanos a los puertos de comercio, y el intercambio se producía en éstos, de los que existían una docena, aproximadamente, en los enclaves neutrales.

LOS AZTECAS DE LA CUENCA DE MEXICO

El Imperio azteca² se extendía, al comienzo de la conquista española, desde el norte de Veracruz, en la costa del golfo, hasta el estado de Guerrero, en el Pacífico; al sur llegaba hasta el istmo de Tehuantepec. A grandes rasgos se puede describir como un ancho cinturón que cruzaba el centro de México, con su capital situada en el norte.³

El corazón del imperio era la cuenca de México, en la parte más meridional de la altiplanicie central mexicana. La zona alcanza una altitud de 7400 pies y, en el tiempo de la conquista, contaba con bastantes ciudades y pueblos situados a orillas de varios lagos comunicados de agua salada y de agua dulce (que se han ido secando desde entonces casi por completo) o en islas que sobresalían de aquellas extensiones de agua. La capital del imperio era Tenochtitlán, de cuyos edificios ceremoniales todavía se pueden encontrar ruinas en la plaza o zócalo central de Ciudad de México. Su «ciudad gemela», en la parte septentrional de la misma isla, era Tlatelolco. Juntas tenían una población de alrededor de un millón de habitantes, mientras que en todo el valle vivían quizás alrededor de dos millones de personas.⁴

Allí, en Tenochtitlán y Tlatelolco, vivían los culhua-mexica.⁵ Utilizaremos el nombre de aztecas, menos preciso pero más familiar, para designar a los habitantes de Tenochtitlán, de habla nahua.

Su cultura era una herencia antigua, que se remontaba en parte al período clásico de Teotihuacán (300 a 900 d. de J. C.). Sus grandes pirámides todavía dominan la parte septentrional de la cuenca de México.

La estructura de la sociedad azteca ha desconcertado durante generaciones a historiadores y etnólogos.⁶⁻¹⁰ Los aztecas, que hablaban náhuatl, eran, desde un punto de vista histórico-político, un pueblo nuevo. Su imperio, que muy probablemente tenía una estructura estatal, tenía menos de un siglo de antigüedad en la época de la conquista. Era la suya una sociedad muy estratificada y compleja, basada en la agricultura. La pompa de sus rituales expresaba una intensa

religiosidad. Prácticamente todos los actos públicos estaban santificados por una invocación a los dioses, que a veces culminaba en sacrificios humanos y canibalismo ritual. Su conquistador, Hernán Cortés, describió Tenochtitlán en los siguientes términos:

Esta gran ciudad de Temistitán está construida sobre un lago salado, y desde tierra firme hasta la ciudad hay una distancia de dos leguas desde cualquier orilla... La ciudad cuenta con muchas plazas donde se celebran mercados y se comercia. Hay una plaza dos veces mayor que la de Salamanca, toda rodeada de arcadas, donde diariamente se reúnen más de sesenta mil almas que compran y venden y donde se encuentran todos los tipos de mercancías que se producen en estas tierras.¹¹

La metrópoli cayó en manos de los españoles en agosto de 1521, tras casi tres meses de sitio; era ya «un gran carnerario en el que todo estaba en vías de podredumbre y descomposición».¹²

La base del régimen impuesto por los conquistadores fue la usurpación, a través de la victoria militar, del poder político y el control económico. Los españoles utilizaron deliberadamente las instituciones aborígenes que podían apoyar sus propios fines, trataron de destruir las que se oponían a sus objetivos y dejaron desintegrarse las que no necesitaban. Así, se sirvieron de instituciones nativas como el antiguo sistema de tributos y de rango, la esclavitud, el trabajo forzado, la aparcería y el uso monetario de los granos de cacao, pero destruyeron templos, rompieron ídolos y quemaron códigos religiosos. En cuanto al comercio de larga distancia, no lo necesitaban en absoluto y dejaron que se desintegrara; tenían otros medios de adquirir bienes: durante la conquista mediante el pillaje y la confiscación y posteriormente a través del tributo y los mercados. En éstos eran una anomalía los comerciantes de larga distancia. Sus productos eran diferentes de los de los españoles, y también sus puertos, sus métodos de transporte y sus motivaciones. Los mercados eran otra cuestión, pues los españoles dependían mucho de ellos para conseguir comida, especialmente durante los primeros años. Este conjunto de circunstancias explica la parquedad sorprendente de los datos que aportan los escritos de los conquistadores y, posteriormente, los informes a la corona española, sobre una institución como el sistema de comercio de larga distancia, que tanta importancia tenía en la sociedad aborigen.¹³

Para los fines de nuestro estudio el destino diferente sufrido por el comercio de larga distancia y los mercados resulta altamente significativo. El hecho de que los mercados siguieran existiendo y, aunque modificados en su forma, continuaran siendo un foco de interés para los españoles mientras todo el sistema de comercio exterior sufría una rápida desintegración es una prueba de que aun antes de la conquista comercio y mercado eran instituciones separadas, pues, de haber sido estrechamente interdependientes, a los españoles difícilmente les habría sido posible conservar una de ellas sin la otra.

Al mercader de larga distancia se le llamaba *pochteca* entre los aztecas. Este término se utilizará genéricamente para designar los diversos tipos de comerciantes profesionales que mantenían las relaciones exclusivamente con pueblos situados *más allá de la frontera del Imperio azteca*.¹⁴ La única excepción era el comercio con la provincia aislada del imperio, el enclave de Xoconusco, en la región de Guatemala. Aunque Xoconusco formaba parte del imperio los productos que mandaba al centro no eran sólo tributos o impuestos, sino también mercancías manejadas por el *pochteca*.

No es fácil determinar exactamente dónde encajaba el *pochteca* en la estructura social azteca. No pertenecía a los «nobles» (*pilli*) ni a los plebeyos (*macehualli*), pero tampoco parece que constituyera algo similar a una «clase media». En realidad, los *pochteca* estaban estrechamente vinculados a los *pilli*. Sahagún, cuando se refiere a unos *pochteca* ilustres, les llama «nobleza por fantasía».¹⁵ Invitaban a los *pilli* a sus fiestas suntuosas como huéspedes de honor. Existe una referencia a concesiones de propiedad privada de parcelas de tierra, prerrogativa tradicional de los *pilli* (aunque no muy extensamente ejercida en tiempos de la conquista) a *pochteca* individuales.¹⁶ De algunos de los *pochteca*, los funcionarios de rango más alto y, especialmente, los mercaderes de esclavos, se habla repetidamente como de personas de gran riqueza y muy apreciadas por el soberano. Algunos de ellos comerciaban en puertos lejanos por encargo de éste para obtener los codiciados productos de lujo. Por otra parte, tenían que entregar presentes y pagar tributo en especie, aunque no en servicio,¹⁷ distinguiéndose así de los *pilli*, a los que se puede definir económicamente como receptores de tributos.¹⁸ Además, el soberano les advertía que no debían volverse demasiado orgullosos de su riqueza, pues les podía retirar el aprecio que les tenía, hacerlos matar y confiscar sus bienes.¹⁹

Por lo demás, su rango debía de ser muy similar al de algunos artesanos muy cualificados. Estos últimos pagaban tributo con sus productos terminados, y los *pochteca* con sus mercancías. Unos y otros estaban exonerados de sus servicios o trabajos personales para el Estado y del servicio militar, excepto en tiempos de emergencia. Otra característica común de los dos grupos es que se dedicaban principalmente a productos de lujo. Los *pochteca* traían las materias primas desde lejanos trópicos (plumas de quetzal y macaw, pieles de animales y piedras preciosas), los artesanos hacían con ellas sus artículos y algunos de éstos eran llevados otra vez a puertos extranjeros por los primeros. Sin embargo, no existía ningún vínculo directo entre aquel comercio y la artesanía, pues, de la misma manera que el *pochteca* exportaba también otros productos, como esclavos y tejidos de calidad, los artesanos recibían probablemente encargos directos del soberano y de los *pilli*.²⁰ No obstante, es significativo el hecho de que, entre los

artesanos, los pochteca estuviesen especialmente identificados con los que trabajaban con plumas, los *amanteca*, cuyo rango era comparable al de los joyeros, por hablar en términos occidentales. Sahagún afirma que sus barrios estaban juntos, sus dioses principales relacionados entre sí, y ellos se invitaban mutuamente a sus fiestas y tenían riquezas casi iguales.²¹

Al parecer, los pochteca aztecas poseían un tipo determinado de organización a través de la cual se asociaban. Los mercaderes de dieciocho ciudades, por lo menos, muchas de ellas en la cuenca de México, viajaron juntos, y también se unieron para preparar el esfuerzo bélico de varias ciudades.²² Su profesión era hereditaria. Sahagún afirma repetidamente que los pochteca de Tenochtitlán y Tlatelolco, ciudades gemelas de la capital, vivían en sus propios barrios. Este término se utilizaba a veces para designar todo un pueblo, y, en otros casos, la subdivisión de un barrio, llamada, en náhuatl, *calpulli*, es decir, tierra de propiedad del clan; a veces, incluso, definía sólo una subdivisión de la tierra del clan, es decir, la tierra poseída por un linaje o una familia en sentido amplio, *Tlaxilacalli*. Un etnólogo (A. Monzón) opina que en el contexto que nos interesa los barrios eran tierras de los clanes y los pochteca estaban organizados como una unidad de parentesco.²³ Otros han tomado la palabra en su significado más corriente y han deducido que los pochteca estaban organizados como gremios o incluso sólo como una clase socioeconómica.²⁴ También se ha afirmado que su estructura organizativa tenía elementos tanto de clan como de clase.²⁵ Fuera cual fuere la extensión real de los barrios (y es probable que fueran el territorio de clanes estratificados, como cree Monzón) los documentos registran los nombres de siete de ellos dispersos y repetidos por una extensión muy grande del imperio azteca, y con frecuencia en una misma ciudad había más de un barrio de este tipo.

Lo cierto es que los pochteca poseían una estructura de organización muy estricta, con su propia jerarquía, sus dioses especiales, sus ritos distintivos, fiestas y celebraciones religiosas, insignias únicas y un código moral rígido, así como un punto de vista ético sobre los azares y las recompensas de la profesión y un gran aprecio por la honradez y la solidaridad de grupo.²⁶ Tenían tribunales que juzgaban a los miembros del grupo. No obstante, como sabemos, no constituían un cuerpo separado y autónomo, sino que formaban parte de la comunidad, estaban muy próximos jerárquicamente a los pilli y tenían fuertes vínculos con los artesanos, especialmente con los que trabajaban con plumas. También sacrificaban y comían esclavos en honor del dios principal de Tenochtitlán-Tlatelolco, el llamado dios tribal azteca, Huitzilopochtli.²⁷ Su función dentro de la sociedad azteca no se limitaba al comercio. Cuando dejaban atrás las fronteras para aden-

trarse en territorio enemigo (es decir, que no pagaba tributos), con frecuencia eran asaltados, robados, hechos prisioneros o asesinados, y los aztecas, como represalia, declaraban la guerra a los atacantes.²⁸ Una vez conquistado el territorio y obligado a pagar tributos, los pochteca dejaban de comerciar allí.²⁹ La excepción a esta regla, como observamos antes, era la provincia, geográficamente aislada, de Xocunusco, hacia el sur, en la costa del Pacífico. Si es cierto, es un hecho significativo el que los mismos pochteca conquistaran esta provincia.³⁰ En muchos casos en los que el comercio precedía al tributo, cuando se conquistaba un territorio y se empezaba a recaudar el tributo cesaba el comercio de larga distancia. En este sentido, pues, el tributo y la administración seguían al comercio. Como ejemplo del tipo de bienes pagados como tributo citaremos los que entregaban Quiauteopán y sus cinco ciudades, tal como explica el código Mendoza, aunque aquella provincia no era típica, ya que la lista no incluye las cuotas acostumbradas de maíz, habas y otros alimentos. Cada seis meses se pagaba a Tenochtitlán lo siguiente: 400 grandes capas, 40 grandes campanas de cobre, 80 hachas de cobre, 100 jarras de miel; y anualmente se entregaba un atuendo de batalla con su escudo de plumas y un cuenco de turquesas. Como se ve, la mayoría de estos productos los exportaban los pochteca, lo que sugiere que el comercio precedía al tributo.³¹

No cabe duda de que dentro del grupo de los mercaderes había rangos distintos, y, como se ha dicho, la profesión era hereditaria.³² No obstante, requería considerable habilidad, valentía y adiestramiento. A los jóvenes que efectuaban sus primeras expediciones les aconsejaban y amonestaban sus mayores. Los funcionarios de más categoría eran ancianos que no participaban ya en las expediciones.³³ No sabemos, sin embargo, si la graduación de edades era un elemento básico en la estructuración del sistema de rangos. Sigue siendo un problema la interrelación de los diferentes grupos de rangos, así como la de los diferentes barrios y ciudades en los que vivían los pochteca. Si, como se ha apuntado, los pochteca estaban organizados en clanes estratificados, es posible que los rangos diferentes constituyeran clanes o subclanes separados.³⁴

Se han podido identificar los siguientes cuatro o cinco rangos, algunos de los cuales estuvieron probablemente localizados, es decir, existieron sólo en unos cuantos barrios o pueblos de los pochteca.

1. Funcionarios de rango superior. Existen varios términos para designar la categoría más alta, uno de los cuales es pochtecatlatoque, literalmente anciano o persona principal de los pochteca.³⁵ Sahagún sugiere que era el soberano el que nombraba a los miembros de este grupo. Si era así, lo debía de hacer entre los pochteca ancianos y con

prestigio. Los pochtecatlatoque habitaban uno o varios de los barrios de Tenochtitlán y Tlatelolco y eran viejos comerciantes muy apreciados que permanecían en la ciudad, despidiendo con palabras de aliento y admonición a las expediciones que partían. Le encomendaban al pochteca expedicionario productos que debía intercambiar para ellos en los puertos de comercio, y las ganancias se repartían entre las dos partes. Incluso se menciona a mujeres que encomendaban productos, única referencia a mujeres pochteca que conoce el autor.³⁶ Los pochtecatlatoque presidían las fiestas y ceremonias importantes y probablemente de entre ellos surgían los jueces.³⁷

2. Mercaderes de esclavos. Este grupo constituía una categoría muy alta, pero no se conoce exactamente su relación con los pochtecatlatoque. Sahagún afirma que eran «los mayores y más principales de todos los mercaderes, pues su riqueza residía en los mismos hombres». Los mercaderes de esclavos domiciliados en Tlatelolco residían en realidad también en Tochtepec, en Oaxaca, cerca de la frontera meridional del imperio. Estos residentes en la frontera eran tan importantes que los pochteca de Tenochtitlán y Tlatelolco efectuaban visitas especiales a aquella zona para tomar parte en algunos de sus ritos y entregar a algunos comerciantes de esclavos sus invitaciones personales para asistir a la celebración anual de la capital.³⁸

3. Mercaderes reales. Se les llamaba los *teucunenenque* (*teuctli* = señor, noble, persona de calidad; *nenenqui* = viajero, persona de paso). El soberano los apreciaba mucho. De los datos aportados por Sahagún se desprende claramente que se trataba de funcionarios comerciales reales. Al parecer, iban a la costa del golfo de México e intercambiaban allí productos por cuenta del soberano y también para ellos mismos, con los señores de Xicalango (y con los de Coatzacoalcos y Cimatán).³⁹ También nos refiere Sahagún que gozaban de prestigio por haber conquistado la alejada provincia de Ayotla, en la que se encontraba el puerto comercial de Xoconusco, mencionado antes.⁴⁰ Sin embargo, Hernando Alvarado Tezozomoc, que escribía hacia finales del siglo xvi, atribuye la conquista al emperador Ahuizotl y sus tropas.⁴¹ El mismo cronista refiere que Moctezuma el Joven amonestó a los *teucunenenque* y les ordenó marchar, junto con otros señores principales, a recaudar tributos de las ciudades de Ahuilizapán y Cuextlaxtlán, en la costa del golfo. Al llegar fueron atacados, asfixiados con humo de chile, destripados, rellenados de paja, sentados en bancos e insultados entre burlas por sus asesinos. Cuando Moctezuma recibió la noticia de tal afrenta fue tanta su ira que declaró la guerra a las dos ciudades, que fueron reconquistadas rápidamente.⁴² Es significativo que en todas estas variadas actividades existe una relación estrecha entre los *teucunenenque* y el emperador, pero no se les menciona como altos funcionarios ni como mercaderes de esclavos ni como espías.⁴³

4. Mercaderes-espías. Sahagún describió a estos *naualoztomeca* como «no tan importantes». Sólo menciona su función de comerciantes espías, que tal vez fuera la única que desempeñaban. Como tales entraban en territorio enemigo conociendo la lengua o dialecto, disfrazados de nativos, para sentarse en el mercado y simular que intercambiaban sus productos, mientras que en realidad escuchaban, observaban y preguntaban para obtener informaciones importantes. A su vuelta referían el resultado de la expedición al emperador. Como es lógico, estos «mercaderes-espías» no manejaban productos de lujo, como los pochteca, sino artículos corrientes, como cuchillos y peines de pederal.⁴⁴ El diccionario náhuatl-español de Molina, escrito en el siglo xvi, proporciona más documentación sobre la existencia de esta categoría. En él se define así la acción de *naualcalaquini*: entrar en un lugar con fingimiento, precaución y secreto; *oztomeca* se define, en cambio, como arriero, y, en sus derivaciones, como mercader ambulante.⁴⁵

5. A los *oztomeca* o «mercaderes ambulantes» los menciona Tezozomoc; puede que fueran lo mismo que los *naualoztomeca*, aunque no los describe como mercaderes-espías sino en dos ocasiones en que su muerte fue motivo de guerra.⁴⁶ Es posible también que *oztomeca* fuera un nombre genérico para describir a los mercaderes, un sinónimo de pochteca.⁴⁷

La caravana o expedición estaba dirigida por un «capitán» pochteca e incluía a gente que no era pochteca, esclavos y *tamemes*, o portadores. Los padres de los jóvenes que realizaban su primer viaje se los encomendaban al capitán para que los cuidase. Por supuesto, los mercaderes de esclavos y los mercaderes reales participaban también en las caravanas, y es probable que pochteca de todas las categorías partieran juntos, pues el viaje era siempre peligroso. Así, entre el personal expedicionario debía de haber tanto graduación de edad como diferencias de rango.⁴⁸

¿Cómo conseguían los pochteca los productos que exportaban? Sahagún describe una expedición en la que el soberano les proporcionó 1600 *quachtli* (paños de algodón) que llevaron a Tlatelolco y dividieron así equitativamente con los pochteca tlatelolcanos. Después los dos grupos llevaron los paños al mercado de Tlatelolco y compraron vestidos de lujo con los que comerciar por cuenta del soberano, así como joyas y adornos «para su propio comercio». ⁴⁹ Al llegar a los puertos de comercio de la zona de Xicalango cambiaron estos productos una vez más con los gobernantes locales.⁴⁹ Sahagún habla también de un mercader que afirmaba haber comprado cuchillos de piedra, campanas, cochinilla y piedra de lumbre para comerciar.⁵⁰ Describe asimismo cómo los mercaderes de esclavos compraban esclavos en el

mercado de la cercana Azcapotzalco para llevar a cabo sacrificios ceremoniales, siempre presentes en la celebración anual pochteca.⁵¹ Es posible que compraran también esclavos para exportar. Se vendían en varios mercados, uno de los más importantes de los cuales era el mencionado de Azcapotzalco, aunque los mercaderes de esclavos vivían en Tlatelolco. Los amos vendían sin duda a sus esclavos en el mercado, y cualquier persona podía vender a sus hijos e incluso a sí mismo. Hasta los esclavos podían comprar a su vez otros esclavos. Sin embargo, en ningún lugar se habla de que los pochteca vendieran esclavos en los mercados de la cuenca de México.⁵² Evidentemente, los que vendían esclavos en el mercado no eran los pochteca que comerciaban a larga distancia. Sin embargo, en lo referente a las exportaciones en general, una comparación de los productos vendidos en los mercados de la cuenca de México con los exportados por los pochteca revela que estos últimos se podían encontrar en los mercados locales.⁵³

Puede, pues, afirmarse que algunos pochteca compraron productos en los mercados de Tenochtitlán-Tlatelolco para venderlos en puertos extranjeros. No obstante, también tuvieron, probablemente, otras fuentes de abastecimiento, como los paños reales proporcionados por el palacio y otros bienes de lujo.

Los tipos de productos exportados mencionados con más frecuencia son: esclavos (hombres, mujeres y niños); vestidos con adornos trabajados lujosamente para mujeres y hombres (existe una referencia a vestidos «para el pueblo llano»), adornos de oro y piedras preciosas, pieles de conejo y campanas de cobre. También se mencionan ornamentos de cobre y obsidiana, agujas, peines, cuchillos de obsidiana, tintes rojos de ocre y cochinilla, hierbas olorosas y piedra de lumbre.

Los vestidos y los adornos parecen ser con mucho los artículos más importantes, pues aparecen mencionados con frecuencia en sus diferentes variedades.⁵⁴ Es significativo que la mayor parte de los productos citados fueran manufacturados y buena parte de las materias primas con las que se hacían no se encontraran en la cuenca de México, sino que formaran parte de los tributos procedentes de las provincias apartadas, o fueran transportados a la metrópoli por los pochteca en sus viajes de vuelta. No se sabe con certeza en qué medida las exportaciones se basaban en los mercados.

Las importaciones de los pochteca citadas con más frecuencia son: plumas, de adorno y piedras preciosas y semipreciosas, y, secundariamente, cacao, molinillos de cacao, oro, pieles de animales y abanicos.⁵⁵ En contraste con las exportaciones, las importaciones estaban, pues, constituidas fundamentalmente por materias primas, y decimos «fundamentalmente» no por los abanicos y molinillos, que probablemente no eran muy importantes, sino porque de vez en cuando aparece una mención de que las pieles de animales y las piedras preciosas habían

sido «trabajadas». Esto significa indudablemente pulidas y curtidas, pues no existen pruebas de que se manufacturara ninguno de los dos artículos.⁵⁶

Dada la gran importancia de los objetos de oro y cobre en la sociedad azteca, el hecho de que no se mencionen importaciones de cobre y las de oro sean escasas parece indicar que estos materiales se obtenían fundamentalmente en los mercados locales o a través de la recaudación de tributos. Los actuales estados de Oaxaca y Guerrero eran fuentes conocidas de oro, y la región había sido conquistada en su mayor parte por los aztecas.⁵⁷ No obstante, se sabe que los pochteca viajaron hasta las actuales fronteras de Costa Rica y Panamá en busca de oro.⁵⁸ Sin embargo, aquí lo único que podemos hacer es sugerir que la cuestión del oro, sus fuentes, formas y usos merece un estudio monográfico.

Hay que destacar la extraordinaria importancia de los objetos de plumas. La artesanía de las plumas era muy antigua y, como hemos visto, enormemente respetada. Había numerosos tipos de plumas, pero las más apreciadas eran las de los pájaros de las tierras altas del sur, entre los cuales sobresalía el quetzal. Parece ser que era muy difícil y trabajoso capturar a una de estas aves. Se practicaba algún tipo de conservación de las especies: a veces el pájaro capturado se sostenía cuidadosamente mientras se le arrancaban las plumas mejores y después se le dejaba libre para que continuara proporcionando materia prima para los artesanos.⁵⁹ Entre la sorprendente variedad de objetos hechos o adornados con las plumas podemos citar sombreros, mosaicos sobre los escudos y los cascos utilizados en ceremonias, vestidos, ornamentos, estandartes y banderas.⁶⁰

Sorprendentemente, en pocos lugares se menciona la importación de cacao por los pochteca, a pesar de que el cacao era muy importante como moneda principal de las diversas culturas y primer ingrediente de las populares bebidas de chocolate que tomaba la gente. Las semillas de cacao, junto con otros objetos, se utilizaban tanto en los intercambios como para pagar multas, deudas y tributos.⁶¹ Se cultivaba o utilizaba desde la cuenca de México hasta Costa Rica, aunque tal vez no se empleaba en toda la zona. Una reciente disertación titulada «Cuando el dinero crecía en los árboles» ha demostrado que sus principales áreas de cultivo eran Veracruz central, Oaxaca septentrional y el enclave de Xoconusco, en el sur, que también formaba parte del imperio. Fuera de las fronteras se cultivaba en la región de Xicalango (en la costa del golfo), en el sudoeste de Guatemala y el golfo de Honduras.⁶² Hay que señalar que dos de estas zonas eran las regiones centrales de los grandes puertos de comercio. Entre los aztecas, pues, el que el cacao no fuera una importación de primera magnitud se debía probablemente a que los 900 cargamentos que se recibían

anualmente como tributos satisfacían buena parte de las necesidades.⁶³ En tal caso, la importancia de Xicalango y el golfo de Honduras como puertos aztecas debe atribuirse indirectamente a la producción de cacao. Indirectamente, pues la riqueza en cacao debió de atraer del traspás y de regiones inaccesibles para los pochteca las plumas y las piedras preciosas que éstos buscaban.

Otras monedas utilizadas por los aztecas eran un tipo especial de paño pequeño de algodón, polvo de oro en cañones transparentes de plumas, «plumas preciosas» y quizá pequeñas hachas de cobre y trozos de estaño.⁶⁴ Cómo circulaban estas formas de dinero y qué se pagaba por cada una de ellas son cuestiones que requerirán investigaciones especiales. Aunque también se intercambiaba a través del trueque, los diversos objetos monetarios, especialmente el cacao, se utilizaban de forma extensa en los mercados. Algunos se utilizaban como medio de pago, como el cacao. No es posible afirmar con seguridad si el cacao constituía un patrón, es decir, si todas las demás monedas tenían equivalencias establecidas con respecto al cacao. El autor conoce sólo una referencia a una equivalencia de intercambio entre el cacao y el paño. Sahagún escribe que una canoa valía un *quachtli* (paño, y presumiblemente dinero) o cien granos de cacao.⁶⁵ Esta equivalencia no regía universalmente, por supuesto, pues los valores de intercambio de los objetos monetarios variaban de región a región. De cualquier modo, parece bastante seguro que existieron equivalencias entre objetos utilizados como dinero, y como el cacao era el más extendido de todos es muy probable que en la práctica sirviera como patrón.

En lo referente a la *relación entre comercio de larga distancia y mercados*, es un hecho significativo el que no hayamos encontrado hasta ahora ninguna mención del uso de algún tipo de dinero por los pochteca en los puertos de comercio. El dinero como medio de intercambio se utilizaba principalmente en el mercado. El comercio que desarrollaban los pochteca estaba orientado hacia los puertos de comercio, en los que las transacciones se llevaban a cabo en especie, ya fuera por la intervención de la administración de los almacenes en los que se depositaban las mercancías o a través de actos directos de intercambio en especie.

En principio, todo el comercio internacional se desarrollaba a través del trueque. La descripción mencionada antes, que nos muestra a los pochteca teucunenque recibiendo paños del emperador y yendo a Tlatelolco, donde los repartían con otros pochteca «y hablaban del negocio que les había encargado el rey» es una prueba de la existencia de un comercio administrativo, es decir, de un comercio entre entidades políticas independientes. Esta interpretación se ve ulteriormente reforzada por el relato que hace el mismo cronista de la llegada a los puertos de comercio:

176 - Aztecos tienen varios "monedas"
- Comercio largo dist: en especie, ...
monedas; en un mercado local...

Cuando los mercaderes llegaron a la provincia de Anahuac Xicalango les dieron a los gobernantes lo que les había encargado el monarca de México y les saludaron de su parte, y el señor de señores de la misma provincia, de la ciudad de Xicalanco y de las de Cimatecatl (Cimatán) y Quatzaqualco (Coatzacoalco) les dio grandes piedras verdes pulimentadas y otras largas *chalchuitas* (turquesas) pulimentadas y piedras rojas y otras esmeraldas... y otras piedras... También les dio conchas y abanicos rojos y amarillos, y molinillos de cacao... plumas preciosas... pieles curtidas de bestias salvajes... todas estas cosas se llevaron los mercaderes a su vuelta de la provincia de Xicalanco para el gobernante de México; y cuando volvieron y llegaron a México se las entregaron inmediatamente.⁶⁶

Sahagún dice también que los mercaderes llevaron productos a Xicalango «para el pueblo llano»; se trataba de sobras de cobre y pedernal, peines de pedernal, pequeños cuchillos, campanas, agujas, cochinilla y hierbas olorosas. No especifica cómo se intercambiaban estos bienes. Sin embargo, en toda la descripción que Sahagún hace del comercio pochteca no hay *ninguna mención de precios o mercados* o de que se intercambiara con alguien que no fueran los gobernantes. La única excepción es la de los mercaderes espías, los naualoztomeca, que no iban a los puertos de comercio, sino al territorio enemigo, en cuyos mercados se disfrazaban de nativos (lo que sugiere el fuerte carácter étnico local de los mercados, en contraste con el comercio de larga distancia).

No hay datos acerca de cómo efectuaban el intercambio los *mercaderes de esclavos*. Los gobernantes y otros nobles que compraban esclavos en los puertos de comercio probablemente los sacrificaban o los hacían trabajar como criados o en las plantaciones de cacao.

Los pochteca cambiaban también los productos que les habían encomendado los pochtecatlaloque, con quienes repartían la «ganancia» a la vuelta. No tenemos indicaciones directas de lo que constituía tal ganancia, pero, como parece sugerir con claridad el pasaje citado más abajo, debía de tratarse de productos.⁶⁷ Donde predomina el trueque la ganancia no puede tomar otra forma.

Tiene gran interés la vuelta de los pochteca con sus productos de lujo. Hay que recordar, pues es un punto crucial, que éstos no estaban destinados al mercado. Los mercaderes se aseguraban de que volvían en un día de buena suerte. Esperaban hasta la noche antes de entrar en la capital y lo hacían secretamente, para que nadie advirtiera su presencia. No iban directamente a sus casas, sino a la de algún pariente o persona de confianza, donde depositaban su mercancía. Si alguien les preguntaba allí qué habían traído ellos contestaban:

[...] de esta riqueza que traigo hazte cargo en mi nombre, pero no pienses que te la encomiendo porque es mía; pertenece a los señores, a los mercaderes principales, ellos me recomendaron que la trajera aquí.⁶⁸⁻⁷¹

Y, después de presentarse ante los funcionarios pochteca, iban a sus casas a dormir.

177 - Se iban a casa de los señores, mercaderes u otros nobles...
12. POLANYI
- Cómo se usaba el comercio "truecado"?

Entramos ahora en el mundo de los mayas. La escasez de datos sobre el comercio es sorprendente, pero lo poco que revelan los documentos españoles tiene gran interés. Aprovechando las investigaciones modernas sobre temas emparentados, especialmente sobre la organización de los pochteca y la utilización del cacao como moneda, y comparando los mencionados documentos con narraciones de la cuenca de México podemos componer una imagen fragmentaria de la situación anterior a la conquista. El grado de claridad al que se ha podido llegar se debe fundamentalmente a los excelentes estudios de Roys, Scholes y Chamberlain.

El hecho de que falten relaciones sobre el Yucatán escritas por testigos presenciales después de su descubrimiento, en 1517, obedece a dos razones diferentes. La primera era la indiferencia de los *conquistadores* por aquella zona, que evidentemente no contenía oro. Una vez convencidos de la ausencia de oro en una región, los españoles perdían todo interés por la observación de las costumbres comerciales nativas. La segunda fue la desaparición casi inmediata del sistema comercial nativo tras la conquista de la capital azteca, en el norte, en 1521. En realidad, toda la zona que estamos estudiando tenía una organización comercial muy activa y estrechamente estructurada basada en la ecología regional, en la especialización agrícola y en la manufactura localizada. Por consiguiente, toda la red de relaciones de intercambio, desde la cuenca de México hasta el Yucatán y Honduras e incluso hasta Panamá, se vio afectada drásticamente por la caída de Tenochtitlán, el centro del poder económico y político. Pocos años después de aquel acontecimiento habían cambiado las bases de las sociedades indias y se había desgarrado o enmarañado el delicado tejido de las relaciones comerciales; hacia la década de 1540 casi había desaparecido.

Las descripciones hechas por algunos de los participantes en las tres primeras expediciones dirigidas hacia el traspais occidental (1517-1519) y de posteriores entradas en las regiones interiores inexploradas merecen una atención detallada por lo que pueden revelar sobre el comercio y los mercados.

Enumeraremos algunos hechos aislados referentes al comercio en el Yucatán y tomados de aquellas descripciones, en su mayoría escritas por conquistadores o misioneros, y los compararemos con relatos referentes a la cuenca de México y otras zonas.

Casualmente, el lugar en el que los españoles llegaron por vez primera a tierra firme, en el rincón nordoriental del Yucatán, era uno de los pocos centros comerciales de toda la península. Los conquistadores quedaron muy impresionados por los ricos vestidos de los indios

que les recibieron en Ecab (Belma), en el Yucatán nordoriental. En su entusiasmo, llamaron a la zona «el Gran Cairo». Las descripciones de las ciudades interiores de Cachi y Cahuacha señalan la presencia de grandes mercados.⁷² En Cachi había un mercado en uno de los ángulos de la plaza, y las disputas que en él surgían las resolvían funcionarios.⁷³

En 1517 el adelantado del Yucatán, Francisco de Montejo, navegó hacia el sur, siguiendo la costa oriental, hasta la bahía de Chetumal, donde fundó la ciudad de Chetumal, dos leguas hacia el interior. La describió como una población de dos mil casas, murallas de piedra para defenderla por el lado de la costa (l), tierras fértiles y una apicultura altamente desarrollada. Constituía asimismo un importante centro comercial y la única zona de cultivo extensivo de cacao en toda la península. Posteriormente llegó a la misma zona su lugarteniente Alonso Dávila, a quien impresionaron tan favorablemente los múltiples campos de maíz, los populosos asentamientos y la situación estratégica que fundó allí la ciudad española de Salamanca. Este fue uno de los pocos lugares (los otros se encontraban en el extremo nordoriental) en los que los españoles encontraron objetos de oro. En la misma región de la bahía estaba la ciudad de Bacalar, que, al parecer, contaba también con un activo comercio. Estaba situada a orillas de un lago del mismo nombre y unida a la bahía de Chetumal por un río.⁷⁴

La tierra que rodea a la bahía de Chetumal puede compararse, en algunos aspectos esenciales, a las franjas costeras del golfo de México y del de Honduras. Este punto de embarque para el comercio exterior y para la recepción de productos procedentes del interior era, como la de Xicalango-golfo de México, una tierra de bahías, lagunas, ríos, lagos y pantanos, por la que, por consiguiente, se podía viajar en canoa. También se cultivaba cacao. Pero la semejanza con las otras dos áreas se presenta todavía mayor cuando reparamos en que en ninguno de los testimonios escritos se hace mención de mercados. (Ver mapa, pág. 166.)

A diferencia de la cuenca de México, con su gobierno imperial unificado, el Yucatán estaba dividido en la época de la conquista, según Roys, en dieciocho entidades políticas autónomas que él describe como sigue:

Cada una de estas subdivisiones era, ciertamente, independiente de las otras. Algunas de ellas poseían un sistema político bien organizado cuya cabeza era un solo gobernante; otras eran confederaciones de ciudades o grupos de ciudades, unidas por vínculos más o menos fuertes; otras, por último, no eran, al parecer, más que racimos de ciudades situadas en una zona determinada, sobre cuyas relaciones recíprocas sólo podemos aventurar conjeturas.⁷⁵

La mayor parte del norte de la península estaba constituida por caliza cubierta por una capa muy delgada de humus y espesos matorrales. Sólo en el nordeste caía suficiente lluvia para permitir el crecimiento de bosque. El centro de la península estaba cruzado de este a oeste por una cordillera de poca altitud. La región habría sido inhóspita para la vida humana si no hubiera habido capas de agua suficientemente cerca de la superficie, accesibles a través de pozos naturales o artificiales llamados *cenotes*. Las comunidades agrícolas surgían, por consiguiente, alrededor de estos cenotes. Los cultivos más importantes eran el maíz, las habas, las calabazas, el algodón y el casabe. Había poblaciones de la costa dedicadas exclusivamente a la pesca. También se recogía sal por evaporación y se practicaba la apicultura. Había abundante caza mayor, especialmente ciervos. Sin embargo, la región carecía totalmente de metales, aunque se encontraba pedernal, y al parecer, incluso se extraía por las laderas de la sierra. Con él se hacían instrumentos cortantes y armas.⁷⁶

A pesar de la aparente simplicidad de su patrón neolítico básico, la sociedad de los mayas del Yucatán estaba muy estratificada y era ritualista y comercial.

El comerciante de larga distancia del Yucatán era una persona de condición noble y rica. Traficaba principalmente con esclavos, paño y sal y, en menor medida, con miel y pedernal, es decir, principalmente con materias primas. Sus puertos de comercio se encontraban alrededor de Xicalango, en el golfo de México, hacia el sudoeste, y en el golfo de Honduras, hacia el sudeste. En esta última zona contaba con almacenes y factores (agentes). Entre los mercaderes había, al parecer, algún tipo de distinción, que dividía a los que Roys llama «mercaderes profesionales», los *ppolom*, de «los que viajaban», los *ppolom yoc*.⁷⁷

En el Yucatán no debió de existir una definición tan acusada de los comerciantes como grupo como entre los aztecas, y tampoco se habla en ningún documento de que habitaran barrios especiales en los pueblos o ciudades. No existían, según parece, graduaciones internas y diferenciaciones de tipos de mercaderes, ni las complejas actividades rituales y ceremoniales que caracterizaban a los comerciantes aztecas. Sin embargo, no queremos sugerir de ningún modo que las instituciones comerciales mayas-yucatecas fueran simplemente una versión desvaída de las aztecas o un sistema comercial más simple. El comercio era en la península una actividad de importancia vital. La estratificación social y política maya y las guerras sangrientas, así como la producción y el consumo, dependían en buena medida del mantenimiento de relaciones comerciales con regiones situadas más allá de sus fronteras étnicas.

El mercader del Yucatán estaba, al parecer, mucho más identificado con sus dirigentes políticos que el azteca. En un caso por lo menos, hacia mediados del siglo xv, se habla del hijo del gobernante de Cocom como comerciante.⁷⁸ La estrecha vinculación, si no identificación, de gobernantes y mercaderes, junto con la ausencia de toda indicación de comercio en los mercados de los puertos extranjeros, sugiere la práctica de un comercio administrativo llevado a cabo por clanes de caudillos a través de almacenes situados en los puertos de comercio.

Como hemos observado, los principales productos de exportación eran, en la época de la conquista, los esclavos, el paño y la sal. Les seguían el pedernal y la miel. A diferencia de las exportaciones mexicanas, ninguna de éstas requería trabajo especializado para su manufactura. Prácticamente todas las mujeres tejían. Toda persona que viviera cerca de la costa podía, en general, obtener permiso para recoger sal. El pedernal se conseguía fácilmente y no requería gran habilidad la fabricación de herramientas y armas. La mayoría de las familias, finalmente, poseían panales. Los esclavos son, por supuesto, un caso especial. Su adquisición para comerciar dentro y fuera del Yucatán era el motivo principal de incursiones y guerras entre provincias. También se compraban y vendían en el Yucatán.⁷⁹

Como el cultivo, hilado y tejido del algodón eran actividades extendidísimas, el paño no debió de ser un artículo importante de comercio dentro de la región, y lo mismo puede decirse de la miel. Existía, en cambio, un comercio interno de esclavos, sal y pedernal. Con otros muchos artículos se comerciaba también «domésticamente»: pescado, alfarería, canoas, tintes, goma copal para hacer incienso, maíz, caza mayor, fruta, ídolos de madera y pequeñas cantidades de cacao local.⁸⁰

Está claro, pues, que en el comercio de larga distancia sólo intervenían determinados productos. En la época de la conquista sólo se exportaban unos pocos artículos.

En cuanto a las importaciones, recordaremos que los españoles nunca se cansaban de lamentarse de lo escaso de las cantidades de oro halladas en el Yucatán, pues todo ese mineral se importaba. El máximo aprovechamiento del saqueo de las diversas regiones del Imperio azteca fue un factor importante entre los que determinaron el relativo retraso en la conquista de la península, que no se llevó a cabo hasta después de la represión de la gran rebelión maya de 1546-1547. Es significativo para nuestro estudio que las cantidades mayores de objetos de oro adquiridos por los españoles se concentraran en la región de las ciudades con mercados importantes, en la costa nordoriental, y en la zona comercial de la bahía de Chetumal, en la costa oriental. Por la época de la conquista se importaban objetos de oro de la región de Xicalango, a la que los habían llevado pochteca de la cuenca de

México, donde se fabricaban los adornos y los instrumentos rituales. Debieron de seguir la misma ruta campanas, hachas, platos y láminas delgadas de cobre, así como madejas de pelo de conejo teñido. A través del golfo de Honduras y del de México llegaban, procedentes de las tierras altas meridionales, piedras preciosas y semipreciosas (jade y jadita turquesa, piedras verdes cristalinas, topacio amarillo, obsidiana) y las apreciadas plumas de quetzal y macaw. El Yucatán recibía, a través de Honduras, un tipo de concha roja, el *Spondylus princeps*, procedente de la costa pacífica de Nicaragua. También se importaba cacao en grandes cantidades. De todos los productos mencionados sólo el cacao procedía directamente de las dos grandes zonas de puertos de comercio, el golfo de México y el de Honduras.⁸¹

El dinero, en el sentido de objetos cuantificables utilizados en el intercambio, era corriente en el Yucatán. El cacao era la moneda más importante, pero también se usaban paños de algodón de un tamaño estandarizado, collares de conchas rojas (*Spondylus princeps*), hachas de cobre y campanas, así como cuentas de jade y sal. Los únicos de estos productos que se hallaban en el Yucatán eran los paños de algodón y la sal. Como en el caso de la zona náhuatl, esta cuestión requiere una ulterior investigación especializada. De cualquier modo, como se sugirió antes, dado el uso intenso del cacao como moneda y su predominio sobre otras formas monetarias, es posible que constituyera una especie de patrón en relación al cual se fijaban las equivalencias de otras mercancías en toda la zona de México central y meridional y América Central. Como entre los aztecas, se utilizaba también para hacer una especie de bebida de chocolate.⁸²

Los mercaderes de larga distancia utilizaban sólo el grano de cacao como moneda. Llevaban una especie de monedero lleno de granos, que debían de servir para pagar el alojamiento en las poblaciones por las que pasaban. Uno de los primeros cronistas, Gaspar Antonio Chi, afirma que los yucatecos, que eran gente hospitalaria, albergaban a todos los viajeros extranjeros, excepto a los mercaderes, que tenían que pagar.⁸³

Las mercancías eran transportadas por caravanas humanas y flotas de canoas. Por tierra los nobles *ah ppolom yac* guiaban a sus portadores esclavos en fila india por senderos abiertos entre los matorrales y el bosque, de anchura suficiente para permitir el paso de un hombre con un fardo. Los jinetes españoles se lamentaron de que los senderos no sirvieran para el paso de hombres con sus caballos, pues con mucha frecuencia quedaban enredados entre la vegetación. Los mercaderes iban delante y los portadores detrás. Estos últimos eran esclavos, destinados a ser vendidos en los puertos extranjeros. Era un arreglo ventajoso para los comerciantes, pues los productos que exportaban

eran más voluminosos que las importaciones. En los lugares de destino cambiaban toda su mercancía, incluyendo a los esclavos, principalmente por bienes manufacturados, y de esta manera simplificaban el problema del transporte en el viaje de vuelta. Parece ser que los mayas no pagaban a sus portadores como hacían los aztecas con sus *tamemes*. Probablemente contaban con un cuerpo de esclavos que les acompañaban siempre en las expediciones, y en cada viaje añadían los esclavos que había que vender. Sin embargo, como los pochteca, se detenían por el camino en santuarios, en este caso los de su dios Ekchuan, que era también el dios del cacao.⁸⁴

Pero no todo el comercio se desarrollaba por tierra. Desde la bahía de Ascensión, en la costa oriental, viajaban los mercaderes en canoa hasta el golfo de Honduras y quizás alrededor de la península y siguiendo la costa occidental. Los portadores se convertían entonces en remeros. Las canoas estaban hechas de un tronco de árbol vaciado y procedían de la zona de la bahía de Chetumal. Según las descripciones, algunas eran muy grandes y podían transportar de cuarenta a sesenta hombres.⁸⁵

Los pochteca aztecas y los ppolom mayas, gente de las clases altas en ambos casos, llevaban a cabo un servicio de transporte de larga distancia por cuenta de la comunidad. Los pochteca de los náhuatl eran un gremio bien estructurado, probablemente un clan en su origen; los ppolom, aunque quizá tuvieran un rango más elevado, estaban menos especializados, pues sus exportaciones no consistían en productos de lujo, sino en materias primas. Conocemos sus dioses, sus portadores, sus rutas, su rango político y militar, pero ¿cuál era la finalidad de los viajes? ¿Cómo comerciaban los pochteca y los ppolom en ausencia de mercados? Evidentemente, hay que pensar necesariamente en un trueque en especie, llevado a cabo incluso mientras los países respectivos estaban en guerra.

Los pochteca, como los ppolom, se desplazaban hacia zonas geográficas determinadas, organizadas de forma que sirvieran precisamente para propósitos comerciales. El intercambio de los productos se producía en los puertos de comercio. Nos dedicaremos ahora a estudiar la disposición geográfica de éstos.

GOLFO DE MEXICO. XICALANGO

Los puertos de comercio del golfo de México se extendían desde un punto del estado de Veracruz hasta la parte más occidental de la laguna de Términos, la ciudad de Xicalango.⁸⁶ (Ver mapa, en las páginas de guarda posteriores.)

Esta región era (y es) una llanura aluvial cálida cubierta por una red de ríos, lagunas, pantanos y lodazales y por bosques tropicales y herbosas sabanas. En toda ella, desde la laguna de Tupilco, al este del río Coatzacoalcos, predominaba un pueblo de estirpe maya, el chontal. Como ya hemos señalado, la zona era una de las principales productoras de cacao. Estaba dividida en varios señoríos, entidades políticas autónomas, cada una de ellas con sus señores y nobles, su población trabajadora y un número variable de ciudades tributarias.⁸⁷ No existía ninguna concentración fuerte de poder político o militar.

Confluían allí numerosas rutas que llevaban a los diversos puertos de comercio desde lugares muy alejados. La gente y las mercancías viajaban casi exclusivamente en canoas. Desde el norte llegaban los famosos pochteca aztecas con sus productos de lujo. De las tierras meridionales y orientales llegaban piedras preciosas y plumas procedentes de las ciudades y minas de Zoque y Tzeltal-Tzotzil. También llegaban mercaderes desde Acalán por el río Candelaria y a través de la base del Yucatán desde el golfo de Honduras. Siguiendo la costa del golfo hacia el este las canoas llegaban por lo menos hasta la ciudad de Campeche. No existen pruebas de que los mercaderes llegaran en canoas hasta la costa oriental rodeando toda la península del Yucatán. Roys afirma que lo hacían porque se sabe que comerciantes de Xicalango efectuaban peregrinaciones al santuario del dios de los mercaderes, en la isla de Cozumel. No obstante, admite que quizá recorrieran la costa oriental partiendo del golfo de Honduras.⁸⁸

Como hemos visto, el enclave de Xicalango era quizás el más importante para el comercio azteca de larga distancia. Sahagún proporciona documentos sobre el viaje de los pochteca hasta esta región.

Los cargamentos de tejidos adornados lujosamente, ornamentos y husos de oro, campanas de cobre, cuchillos y peines de obsidiana y madejas de pelo de conejo teñido, todo ello transportado por portadores reunidos por los pochteca de las diversas ciudades de la cuenca de México, estaban destinados a dos puertos de comercio fundamentalmente: Xicalango, en la costa del golfo, y Xoconusco, en el Pacífico.⁸⁹

Algunos de los pochteca, y quizá todos ellos, llevaban un báculo negro de madera, símbolo de su dios, Yiacatecutli. También llevaban abanicos, trigo majado y otros alimentos secos para el viaje. Algunos de los portadores eran esclavos y otros humildes tamemes, vestidos con harapos y tratados como bestias humanas de carga.⁹⁰ El misionero inglés Thomas Gage, que escribió más de cien años después de la conquista, dijo de esta misma categoría de hombres, que trabajaban ahora para los españoles:

[...] obligan a aquellos infelices a llevar cargas sobre sus espaldas durante todo un día, e incluso dos o tres días seguidos, cosa que hacen atando el cofre por los dos lados con cuerdas que tienen en el medio una ancha correa de cuero que cruzan

sobre la parte delantera de su cabeza o sobre su frente, dejando así pender el peso de sus cabezas; este sistema, al final de los viajes hace brotar sangre de la frente de algunos, rasgando y sacando la piel y marcándoles en la parte superior de sus cabezas, de forma que, como se les llama *tamemes*, se les conoce fácilmente en cualquier ciudad por su calvicie, pues la cincha de cuero les arranca todo el pelo.⁹¹

Cada portador o esclavo cargaba con cincuenta libras de peso, aproximadamente. No disponemos de datos acerca de la carga llevada por los propios pochteca. Caminaban en fila india por senderos de montaña. Si, como relató Bernal Díaz, avanzaban un promedio de cinco leguas al día, les debía de llevar muchos días cubrir la primera etapa del viaje.⁹² Por la noche se detenían a dormir en alguna gruta o garganta, al lado de una gran roca o bajo un árbol. Ataban entonces todos sus báculos negros para improvisar la imagen de su dios Yiacatecutli. A éste le ofrecían su sangre pinchándose la lengua, las orejas, las piernas o los brazos, y quemando incienso en su honor se sentían seguros durante la expedición. A veces también le adoraban en santuarios situados a lo largo del camino. Pendía sobre ellos una extraña prohibición: durante toda la expedición, hasta la vuelta a casa, no podían bañarse ni lavarse ni cortarse el pelo. No obstante, estaba permitido lavarse el cuello.⁹³

La primera etapa se terminaba en la ciudad de Tochtepec, cerca de la frontera meridional del imperio, en la parte noreste del actual estado de Oaxaca. Tochtepec era el principal centro comercial fronterizo y la sede de una colonia de ricos mercaderes de esclavos procedentes en su origen de Tlatelolco. Era la puerta de entrada al territorio enemigo, y por ella pasaban los pochteca para llegar a los dos grandes centros comerciales meridionales,⁹⁴ el de Xicalango, hacia el este, y el de Xoconusco, hacia el oeste. En Tochtepec la caravana se dividía. Una parte cruzaba la sierra para dirigirse a la aislada provincia azteca de Xoconusco, enclave azteca en la costa pacífica. La otra bajaba la sierra en dirección a las tierras pantanosas de la costa del golfo. Como se adentraban en territorio enemigo, al partir los pochteca sacaban las espadas y los escudos, armaban incluso a sus esclavos y avanzaban con cautela y sólo de noche.⁹⁵ Los que se dirigían al Pacífico contaban con la protección de una línea de guarniciones aztecas que seguía la ruta de la sierra hasta Xoconusco. Los que tenían como objetivo Xicalango, en el golfo, no tenían que recorrer tanto camino, y, aunque no estaban protegidos por guarniciones, los gobernantes locales de los puertos de comercio les mandaban emisarios para darles la bienvenida y escoltarles hasta su meta. Como ya se ha explicado, al llegar los pochteca se presentaban ante las autoridades de Coatzacoalcos, Cimatán y Xicalango.⁹⁶

Había, según parece, cinco grandes grupos de puertos de comercio en la mencionada zona del golfo de México: 1) los asentamientos de la

desembocadura del río Coatzacoalco, 2) las ciudades interiores de Cimatán y 3) las del Chontalpa, 4) la ciudad de Potonchán, en la desembocadura del río Grijalva, y 5) la famosa Xicalango, en el extremo occidental de la laguna de Términos.

1. Coatzacoalco era una ciudad costera situada poco más allá de las fronteras del Imperio azteca, pero cerca de una guarnición azteca. Los pochteca llegaron allí con saludos y mercancías de su monarca. Se sabe que en tiempos de la conquista la zona era de habla náhuatl, y los españoles la describieron como rica y poblada.⁹⁷

2. Más al este y hacia el interior se encontraba la ciudad náhuatl de Cimatán, con sus dos ciudades vecinas, sus aliadas. Debido a su posición estratégica cerca de los grandes ríos que bajaban de las tierras altas y a su accesibilidad para los mercaderes aztecas de Tochtepec, Cimatán controlaba rutas comerciales vitales que partían tanto de las sierras interiores como de la cuenca de México. Era la más poderosa de las ocho ciudades de habla mexicana o náhuatl de Tabasco. Había conquistado varias ciudades zoque situadas más al sur.⁹⁸ Scholes y Roys escribieron que:

Existen pocas dudas acerca de que los templos de una ciudad de tanta importancia estaban contruidos sobre pirámides, y los edificios más importantes sobre plataformas elevadas, presumiblemente de tierra en esta localidad.⁹⁹

Bernal Díaz describió las empalizadas que la rodeaban para defenderla, pero no mencionó ningún mercado.¹⁰⁰

3. Hacia el este de Cimatán y más cerca de la costa estaba el Chontalpa, una región densamente poblada y rica en cacao. En las tierras bajas situadas entre el río de Dos Bocas (actual río Seco) y el río Nuevo o González había por lo menos veintitrés ciudades de habla chontal. Según un documento descubierto recientemente, al oeste del río de Dos Bocas se hallaban otras cinco ciudades, y otras cinco al este del grupo principal de veintitrés. A todo este conjunto de ciudades se le llamaba el Chontalpa. Los aztecas tenían allí factores y almacenes en las ciudades de Mecoacán, Chilateupa y Teutilán Copilco (actual Copilco). Scholes y Roys afirman que los aztecas vendían sus mercancías a comerciantes locales. Sin embargo, llegan a la conclusión de que esta región no era un centro comercial porque, según un documento de 1541, no existía mercado, aunque, como testifica la presencia de factores y almacenes, se trataba de un centro comercial importante.¹⁰¹ Esta cuestión es de importancia fundamental para lograr una comprensión más clara de la naturaleza del comercio de larga distancia. Como veremos, es precisamente la separación entre mercado e intercambios en los puertos de comercio lo que parece caracterizar el comercio de larga distancia entre los náhuatl y los mayas.

4. Potonchán, cerca de la desembocadura del río Grijalva, mantenía intercambios, como su vecina del este, Xicalango, con el valle del Usumacinta, Acalán y el golfo de Honduras y, a partir de allí, con la costa oriental de la península del Yucatán. Aunque no existen pruebas directas, Scholes y Roys creen que los mercaderes remontaban la costa occidental y llegaban a la isla de Cozumel y a las ciudades comerciales de la zona. Potonchán estaba habitada por gente de habla chontal, a diferencia de Xicalango, donde se hablaba, por lo menos en parte, náhuatl. Como Sahagún y otras fuentes no mencionan a Potonchán como puerto de comercio de los pochteca, y dado que la ciudad estaba habitada por mayas, este autor sugiere que debía de comerciar con los mayas, y no con los pochteca. Aunque documentos del siglo XVI describen la población con bastante detalle, no existe ninguna referencia a mercados.¹⁰²

5. El puerto de comercio de Xicalango era el centro comercial más importante para los aztecas. Como sabemos, éstos llamaron a toda esta zona del golfo Anáhuac-Xicalango. La ciudad estaba situada cerca de una ensenada de la parte occidental de la laguna de Términos. Scholes y Roys formulan la hipótesis de que «los mercaderes mexicanos con sus empleados y esclavos ocupaban un barrio de la ciudad...». La clase dirigente, incluyendo a los mercaderes locales importantes, hablaba náhuatl, mientras que los nativos eran de habla chontal.¹⁰³ Esta es una situación frecuente, si no típica, de los puertos de comercio aztecas. Plantea de forma inmediata la cuestión de las relaciones entre los mercaderes-colonizadores náhuatl y los gobernantes locales. Dado que la clase dirigente, náhuatl, incluía a mercaderes, y dada la importancia vital del comercio para la comunidad, puede suponerse que los mercaderes náhuatl eran los verdaderos gobernantes. Existen descripciones, referentes al Yucatán, de la estrecha relación (quizás identidad) entre mercaderes y gobernantes, que se mostrará con toda mayor evidencia al estudiar la provincia de Acalán y Naco, en el golfo de Honduras. Por consiguiente, la configuración mencionada puede enseñarnos cosas de interés étnico e histórico. Xicalango difiere tanto del Yucatán como de Acalán, pero se parece a Naco en el hecho de que los mercaderes-gobernantes eran extranjeros, es decir, colonos náhuatl. El cronista Ixtlilxochitl menciona la celebración de una feria en Xicalango, pero no la asocia con los pochteca ni la describe con más detalle.¹⁰⁴

Scholes y Roys afirman que, de la misma manera que Cimatán estaba situada favorablemente para hacerse cargo del comercio de larga distancia con las tierras altas del sur y del oeste, Xicalango gozaba de ventajas similares en relación a Acalán, el valle del Usumacinta y, a partir de allí, al golfo de Honduras y al Yucatán. Como sabemos, es probable que se siguiera la ruta costera hacia el Yucatán norden-

tal. Xicalango compartía todo este tráfico de mercancías con su vecina, Potonchán, pero se diferenciaba de ésta no sólo por sus residentes náhuatl, sino también porque era el puerto de comercio preferido por los pochteca.

Sahagún da su descripción más detallada del comercio administrativo hablando precisamente de Xicalango.¹⁰⁶ Se ponen en evidencia algunas características de su organización concreta, y por eso sabemos que los comerciantes locales de Xicalango no llegaban a la cuenca de México. Este comercio estaba, según parece, exclusivamente en manos de los pochteca. Viajaban, en cambio, hacia el sur, hacia Acalán y los diversos puertos del golfo de Honduras. También es probable que llegaran hasta el Yucatán, como se ha apuntado antes, pues existen indicios de que acudían a la isla de Cozumel para adorar a un dios mercader en un santuario. Cortés, en 1524, durante su marcha hacia Honduras, adquirió un mapa de tela que vendían los mercaderes de Xicalango, y se dice que lo siguió hasta Acalán.¹⁰⁶

Las sierras interiores a las que nos hemos referido estaban habitadas también por pueblos de la familia lingüística maya, como los zoque y los tzeltal-tzotzil. El otro grupo importante, los chiapaneca, eran de lengua otomangue.

Las laderas y la sierra de los actuales estados de Tabasco y Chiapas eran la tierra de los zoque. A los nativos los describen los documentos del siglo xvi adornados con penachos de plumas, collares y tapones de madera, oro, topacio y otras piedras para la nariz y los oídos. Roys comenta: «Poco es lo que sabemos de su organización social o política, a excepción de que existía entre ellos una clase superior que se enorgullecía de su noble condición».¹⁰⁷ Cuatro, por lo menos, de sus ciudades principales estaban sometidas a Cimatán, y otras lo estaban a los chiapanec (el grupo otomangue); había, asimismo, muchas ciudades y aldeas independientes. La provincia producía algo de cacao en las tierras bajas, hacia la costa del golfo, y manufacturaba tejidos. Poseía minas de ámbar, llamado también topacio amarillo, y proporcionaba cochinilla, utilizada para fabricar un tinte rojo.¹⁰⁸ El misionero inglés Thomas Cage, que la visitó en 1625, la describe como la parte más rica de Chiapas y comenta sus importantes vínculos con Tabasco y el Yucatán. Dice que los principales productos eran la seda, posterior sin duda a la conquista, y la cochinilla, utilizada ya antes de la llegada de los españoles, pero recogida después probablemente en cantidades mayores.¹⁰⁹

En la región de tzeltal-tzotzil estaba la ciudad de Zinacantán, en las tierras altas de Chiapas. Los aztecas comerciaban con esta zona para conseguir ámbar, producto muy deseado por los culhua y los mayas para hacer cuentas de labios y nariz. Probablemente se expor-

taba al golfo de México y, a partir de allí, al Yucatán, así como a la cuenca de México.¹¹⁰

Entre los aztecas, para los cuales era territorio enemigo, Zinacantán era bien conocida como una ciudad de «mercaderes». Sahagún refiere que iban a ella mercaderes espías para aposentarse en el mercado disfrazados de nativos. Hemos observado ya que sus mercancías no eran los bienes de lujo que caracterizaban a los pochteca, sino más bien productos que pudiera comprar el pueblo llano.¹¹¹ *Esta es la única ocasión en que Sahagún habla de pochteca que comercian realmente en un mercado*, y ello ocurre en un territorio, en una ciudad que, si bien es un centro comercial, no puede definirse como puerto de comercio. En otras palabras, un puerto de comercio, aunque esté situado en territorio extranjero, ha de ser un lugar hospitalario, es decir, *seguro para los mercaderes*. En algunos casos, la hospitalidad de los puertos de comercio culhua se debía a que, por las circunstancias que fueran, mercaderes náhuatl habían usurpado el poder político y económico a sus habitantes.

Zinacantán, sede de una guarnición mexicana, era uno de los puntos fuertes que protegían a los mercaderes culhua mientras cruzaban el territorio enemigo y la sierra para ir a la alejada provincia culhua de Xoconusco, cerca de la actual frontera entre México y Guatemala.¹¹²

COSTA DEL PACIFICO. XOCONUSCO

La provincia de Xoconusco —enclave en la costa pacífica— fue conquistada por los aztecas hacia 1486.¹¹³ No se sabe exactamente cómo se llevó a cabo la empresa. Sahagún afirma que la conquistaron los pochteca, pero Tezozomoc atribuye la gesta a las tropas aztecas. Relaciona a los mercaderes con la operación militar sólo en el sentido de que fue su asesinato en Xoconusco la causa de una represalia azteca.¹¹⁴ De cualquier modo, los fértiles campos de cacao, que daban fama a la región, debieron de atraer poderosamente a los aztecas.¹¹⁵

Existe poca información sobre el comercio con esta región. Sahagún habla de pochteca que se ponían en camino hacia Xoconusco, llamada Anáhuac-Ayotlán, pero no describe su llegada ni los productos que se intercambiaban.¹¹⁶

El cacao y, quizá, las plumas de quetzal y otros productos de las sierras interiores constituían una recompensa suficientemente apetitosa por los riesgos que entrañaba el paso por territorio enemigo.¹¹⁷ No obstante, esta zona no parece ser comparable en importancia ni al golfo de México ni al de Honduras; contaba con pocos ríos navegables, por lo que los movimientos comerciales topaban con grandes dificultades.¹¹⁸

Como los puertos de comercio de la costa del golfo, la región estaba habitada por algunos elementos náhuatl, pero no tenemos datos acerca del papel que pudieran desempeñar como mercaderes.¹¹⁹

En general, Xoconusco plantea un problema. Es la única zona conocida con la que se continuaba el comercio de larga distancia después de su sometimiento a los aztecas como provincia tributaria. En todos los demás casos el comercio de larga distancia se desarrollaba fuera del Imperio azteca y de las provincias de las confederaciones mayas.

EL INTERIOR. ACALÁN

Es de importancia vital para el estudio de la región de Acalán el descubrimiento por Scholes en los archivos de Sevilla de un texto chontal del siglo xvi, publicado recientemente en un estudio por su descubridor y Roys. Estos han localizado definitivamente esta provincia en el curso superior del río Candelaria, que desemboca en la laguna de Términos. El texto chontal nombra setenta y seis ciudades que formaban parte de la región, pero Scholes y Roys fracasaron en el intento de identificar el emplazamiento de la mayoría de ellas. Sin embargo, en lo que se refiere a la capital, Itzamkanac, sabemos que estaba situada al sur del Candelaria, cerca de la confluencia de dos de sus afluentes, el Arroyo Caribe y el San Pedro, en el actual estado de Campeche.¹²⁰

Como estaba emplazada en las principales rutas fluviales entre el golfo de México y el de Honduras, Acalán era un foco comercial. Su mismo nombre, derivado del náhuatl *acalli*, significa «lugar de canoas». Sus ciudades debían de estar cerca de aguas navegables, pues el comercio se desarrollaba en su mayor parte en canoas.¹²¹

Tenemos pruebas de que existían allí mercaderes-gobernantes. Scholes y Roys afirman que Acalán estaba gobernada por mercaderes, y que el más rico de éstos, un señor llamado Poxbolonacha, era la primera autoridad de toda la provincia.¹²²

Los comerciantes de Acalán ocupaban un sector o barrio de Nito, a orillas del golfo de Honduras, donde tenían también factores y almacenes. Comerciabán hacia el nordeste, con los cehache, y hacia el sudeste, con la región de los itzas. Los autores mencionados escribieron que Itzamkanac, la capital de Acalán,

fue al parecer una salida para el comercio de los valles de Sarstoon, Polochic y Montagua, ricas todas ellas en cacao; de su situación geográfica podemos deducir que existía también un intenso comercio con Chetumal y los centros comerciales del Yucatán nordenal.¹²³

Recordaremos que Cortés siguió hasta Acalán un mapa que le habían proporcionado comerciantes de Xicalango. Itzamkanac presencié un episodio trágico, la ejecución de Cuauhtémoc. El conquistador español pensó que era peligroso dejar a Cuauhtémoc en Tenochtitlán durante su ausencia, pues temía que organizara una insurrección india. Se lo llevó consigo, pues, con otros prisioneros en la marcha hacia Honduras en 1524 y lo hizo decapitar en Acalán.

Al aproximarse, hambrientos y agotados por la marcha, a Itzamkanac, Cortés y sus hombres fueron obsequiados por los nativos con canoas cargadas de víveres. Al llegar a la ciudad, el gobernante les dió la bienvenida y les ofreció miel, pavos, maíz, goma copal y fruta. Cortés describió la población como una ciudad grande con muchos templos, rica y floreciente, pero no mencionó ningún mercado, y tampoco lo hicieron Bernal Díaz ni Dávila. Como hemos visto ya al estudiar los puertos de comercio, esto no debe sorprendernos. Aunque existieran mercados para los habitantes locales, no eran necesarios para el comercio de larga distancia y, por consiguiente, debían de ser bastante pequeños o celebrarse con poca frecuencia.

Las entusiásticas descripciones que hicieron Cortés y otros de sus conquistadores, que ensalzaron la próspera y poblada región de Acalán, indujeron al adelantado del Yucatán, Montejó, a planear en 1529 la utilización de la zona como base militar para atacar la península del Yucatán, todavía por conquistar. Aquel mismo año, sólo cinco años después del paso de Cortés, Montejó mandó a su lugarteniente, Dávila, a inspeccionar la región para preparar la operación. Sin embargo, aunque describe Itzamkanac como una ciudad con novecientos o mil edificios sólidos de piedra y estuco blanco, Dávila llegó a la conclusión de que no se la podía utilizar como base para operaciones militares. En realidad, las razones de esta opinión se reducían a que la ciudad no era tan próspera como tanto él como Montejó habían creído. No sólo carecía de oro, sino que los productos agrícolas eran pocos y su antiguo comercio floreciente había decaído.¹²⁴

En un lapso de sólo cinco años, de 1524 a 1529, la prosperidad de Acalán se había desvanecido notablemente. Sin embargo, los españoles no habían intentado todavía someterla al pago de tributos ni habían establecido encomiendas antes de la llegada de Dávila. Es muy probable que el declinar se debiera a la rápida desintegración de las estructuras comerciales prehispánicas. A pesar de ser un centro comercial importante, Acalán tal vez no fuera más que un lugar de tránsito, con pocos recursos propios a excepción de la agricultura, la goma copal y quizá tintes. La reducción del flujo de productos procedentes de las zonas, mucho más ricas, de Honduras y el golfo de México debió de afectar drásticamente a la ciudad. La riqueza de Acalán dependía de su posición comercial estratégica entre los dos golfos. Una

vez perturbada la red de relaciones comerciales, su situación geográfica la hacía muy vulnerable.¹²⁵

Al dirigirse hacia el golfo de Honduras, los mercaderes de Acalán pasaban por la región pantanosa de los itzas, que vivían en cinco islas del lago Petén, en lo que es hoy el norte de Guatemala. Su territorio se extendía hacia el oeste hasta el de los cehache y hacia el sur quizá hasta el río de la Pasión. En contraste con lo que ocurría en Acalán, a los itzas no los gobernaba un mercader, sino que éste compartía su poder con los altos sacerdotes.¹²⁶ Los itzas comerciaban sin duda con Acalán y probablemente también con los cehache, así como con los puertos de comercio del golfo de Honduras. Aquí, sin embargo, el que no se mencione la importancia de los comerciantes está relacionado con el hecho de que el gobernante estaba aliado estrechamente al sacerdote. No se trataba, evidentemente, de una zona de puerto de comercio.

Otra provincia, conocida como Verapaz durante el período colonial y situada en el oeste de Guatemala central, fue descrita por el cronista Ximénez como lugar de muchos mercados, muy importante porque existían en ella animales salvajes y pájaros, cuyas pieles y plumas eran objeto de un comercio intenso. A pesar de estos recursos económicos y la considerable actividad comercial, no se menciona la existencia de mercaderes de larga distancia nativos ni de localidades que pudieran ser puertos de comercio.¹²⁷

Los puertos de comercio de Mesoamérica eran localidades con características muy específicas, una organización típica y relaciones comerciales como las de las dos zonas de los golfos. En este contexto, Acalán no era sólo un puerto de comercio, sino también una comunidad de mercaderes.

GOLFO DE HONDURAS

El papel del golfo de Honduras, al sudeste de la ancha base del Yucatán, muestra una sorprendente similitud funcional con la zona de Xicalango, en el golfo de México, descrita antes (ver mapa, pág. 166). Incluso topográficamente, las dos regiones costeras, a la derecha y a la izquierda de la península, presentan una imagen simétrica: en la región de Xicalango había, como hemos visto, por lo menos cuatro centros comerciales de larga distancia: Cimatán, el Chontalpa, Pontonchán y Xicalango, todos ellos ligados estrechamente a rutas fluviales. En la zona de Honduras se encontraban también cuatro centros comerciales, por lo menos, cada uno de ellos a orillas de uno de los cuatro grandes ríos: el Sarstoon, el río Dulce y el lago interior Izabal, el Montagua y el Ulúa.

En vez de hacer una presentación detallada de los centros comerciales hondureños terminaremos este capítulo enumerando semejanzas significativas entre las dos áreas costeras al este y al oeste del Yucatán, es decir, el golfo de Honduras y el de México. Este último estaba entre las regiones mayas y las aztecas, mientras que el golfo de Honduras representaba un vínculo de unión en la dirección opuesta, es decir, un puente comercial entre Mesoamérica y América Central. En ambos casos, para terminar, es evidente la semejanza esencial de rasgos topográficos y organización económica:

1. Topográficamente las dos regiones son similares por su condición de zonas costeras tropicales bañadas por diversos ríos cuyas cuencas están situadas en las sierras interiores. Aunque el golfo de México es una zona más pantanosa, ambas se recorrían casi exclusivamente en canoa en tiempos prehispánicos. Este hecho es importante para el comercio y probablemente originó una fuerte demanda de esclavos para utilizarlos como remeros. En las dos áreas se necesitaban esclavos importados de la cuenca de México y el Yucatán. Probablemente se utilizaban también en las plantaciones de cacao. Scholes y Roys insisten en que el cultivo del cacao es idóneo para la utilización de esclavos, pues requiere atención durante todo el año.¹²⁸

2. Las dos regiones estaban entre las principales productoras de cacao de toda la zona que estudiamos. Ambas carecían de metales preciosos, piedras preciosas, plumas y obsidiana, pero exportaban (mejor dicho, reexportaban) la mayoría de estos artículos, y todas sus exportaciones, con la excepción de su cacao, se transportaban en canoas desde las sierras.

3. Tanto Xicalango como Honduras importaban no sólo esclavos, sino también paño, vestidos y ornamentos de piedras preciosas y metales procedentes de la cuenca de México y paño, sal, miel y pedernal procedentes del Yucatán.

4. Según diversas autoridades en la materia, existía una afinidad lingüística y cultural maya entre la población no náhuatl de toda la región comprendida entre el río Copilco, en el golfo de México, y el río Ulúa, en el de Honduras.¹²⁹

5. Ofrece gran interés el paralelismo de las actividades comerciales de las dos regiones en cuestión. Los relatos de los conquistadores hablan de la existencia de factores y almacenes, *que no existían en absoluto dentro del Imperio azteca ni en el Yucatán*. En este contexto, los asentamientos náhuatl dispersos tenían sin duda una gran importancia para el comercio de larga distancia con la cuenca de México. Tanto en la zona del golfo de México como en Honduras convergían rutas comerciales procedentes de territorios muy lejanos. Además, las

dos regiones estaban unidas por las rutas fluviales de Acalán y Usamacintla.

6. Los españoles describieron las dos zonas como ricas y pobladas durante los primeros años del período de conquista, pero su entusiasmo inicial se esfumó cuando se descubrió que había poco oro. Cuando desapareció el comercio quedó gravemente minada la prosperidad de aquellos territorios. Los primeros encomenderos, al encontrarse frente a insurrecciones y ataques y negativas de los indios a pagar tributos, respondieron con crueles represalias, y comenzó el éxodo de los nativos hacia regiones todavía no conquistadas.¹³⁰

ANNE M. CHAPMAN

NOTAS DEL CAPITULO VII

¹ Fue el antropólogo Paul Kirchhoff (1952) el primero que utilizó el término *Mesoamérica* para definir un área cultural del centro y sur de México y del norte de América Central. Al norte está delimitada por la desembocadura del río Panuco, en el golfo de México, y por el río Sinaloa, hasta la desembocadura del Lerma en el Pacífico; al sur por el río Montagua, en el golfo de Honduras, y por el golfo de Nicoya, en el Pacífico. La palabra se utiliza en relación con las culturas indias existentes antes de la conquista española. La región está definida por el predominio de algunos rasgos sintomáticos de un alto nivel de civilización, como pirámides escalonadas, escritura jeroglífica, calendarios de 365 y 260 días, mercados especializados, mercaderes espías, etc. Los especialistas de los terrenos de la arqueología y la etnología han confirmado ampliamente la validez del término *Mesoamérica* para definir un área cultural.

² Los datos sobre los aztecas se han sacado principalmente de la gran obra de fray Bernardino de Sahagún, un monje franciscano que llegó a Nueva España en 1529. Conocedor del náhuatl y erudito de extraordinario mérito, Sahagún puede ser descrito como el primer etnólogo americano. A partir de 1538 y durante varias décadas escribió, en colaboración con informadores indios, los doce libros de la *Historia de las cosas de Nueva España* (Jiménez Moreno, 1938).

Se han consultado otras fuentes antiguas, pero sin agotar sus potencialidades. Los datos directamente descriptivos han gozado de precedencia sobre las afirmaciones generales. Se han utilizado de forma intensa estudios modernos, entre los que sobresale el de Acosta Saignes.

³ Barlow, 1949.

⁴ Cook y Simpson, 1948, págs. 27-28.

⁵ Barlow, 1949.

⁶⁻¹⁰ Hasta que Bandelier publicó sus tres famosos estudios sobre los aztecas en la década de 1870 (Bandelier, 1877, 1878, 1878a), incluso los historiadores más competentes habían considerado a la sociedad azteca comparable a la europea feudal. Bandelier provocó una controversia que todavía no ha terminado al afirmar que se trataba de una sociedad tribal igualitaria comparable no a la Europa feudal, sino a los iroqueses aborígenes de Norteamérica. A partir de Bandelier, y especialmente en las últimas décadas, la sociedad azteca se ha caracterizado como dotada de una estructura de clases (Moreno, 1931), como sociedad «tribal» (Vaillant, 1950, cap. 6), como basada en relaciones de parentesco en forma de clanes estratificados (Monzón, 1949, cap. 10) o, como parece más probable, como una formación social dotada de estructura estatal (Caso, 1954).

¹¹ Cortés, 1908, Segunda Carta, *passim*.

¹² Prescott, s. f., pág. 599.

¹³ McBride, 1933, pág. 110; Hendrichs, 1940-41, pág. 193; Scholes y Roys, 1948, página 165; Borah, 1951, pág. 2; Tax y otros, 1952, cap. 12; Gibson, 1952, págs. 190-194; Zavala y Miranda, 1954, *passim*; Borah, 1954, *passim*.

¹⁴ Cunow, 1926, vol. I, págs. 275-78; Acosta Saignes, 1945, págs. 9-10.

¹⁵ Sahagún, 1946, libro 9, cap. 2.

¹⁶ Acosta Saignes (1945, pág. 16) cita a Gonzalo Fernández de Oviedo y Valdés, *Historia general y natural de las Indias, islas y tierra-firme del Mar Océano*, 4 vols. (Madrid, 1851-55).

¹⁷ Herrera y Tordesillas, s. f., decenio 3, l. 4, cap. 17; Veytia, 1826, págs. 227, 230, 232; Zurita, 1941, págs. 142, 147-148.

¹⁸ Monzón, 1949, cap. 2.

¹⁹ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 6.

²⁰ Herrera y Tordesillas, s. f., decenio 3, l. 4, cap. 17; Veytia, 1826, págs. 227, 230, 234; Suárez de Peralta, 1878, pág. 21; Torquemada, 1943, vol. 2, l. 13, cap. 34; Sahagún, 1946, l. 9, caps. 15-21; Caso, 1954, pág. 24.

²¹ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 19.

²² Acosta Saignes, 1945, *passim*; Dahlgren de Jordan, 1954, págs. 246-49; Caso, 1954, pág. 23.

²³ Monzón, 1949, *passim*.

²⁴ Cunow, 1926, vol. I, pág. 278; Moreno, 1931, págs. 43-44; Vaillant, 1950, página 122; Caso, 1954, pág. 21.

²⁵ Acosta Saignes, 1945, pág. 21.

²⁶ Herrera y Tordesillas, s. f., decenio 3, l. 2, cap. 17; Sahagún, 1946, l. 9, capítulos 3 y 6.

²⁷ Sahagún, 1946, l. 4, caps. 17-18; l. 9, caps. 5, 10-14.

²⁸ Ixtlilxochitl, 1891-92, vol. 2, págs. 272, 279-81; Tezozomoc, 1944, caps. 17, 23, 31, 33, 37, 75, 88-92.

²⁹ Acosta Saignes, 1945, págs. 10-11.

³⁰ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 2.

³¹ Códice Mendoza, 1938, vol. I, pág. 75.

³² Zurita, 1941, pág. 142.

³³ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 3.

³⁴ Monzón, 1946, *passim*.

³⁵ Simeón, 1885.

³⁶ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 3.

³⁷ *Ibid.*, l. 9, caps. 3 y 10.

³⁸ *Ibid.*, l. 9, caps. 4 y 10. En un fragmento Sahagún los llama *tealtianime* y *tecoanime*, pero en otros se refiere a ellos simplemente como mercaderes de esclavos. Estas palabras náhuatl no se encuentran en Molina (1585), y Simeón (1885) las define en el contexto de Sahagún.

³⁹ Simeón, 1885; Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4.

⁴⁰ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 2.

⁴¹ Tezozomoc, 1944, cap. 75.

⁴² *Ibid.*, cap. 34.

⁴³ *Ibid.*, caps. 89-91.

⁴⁴ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 5.

⁴⁵ Molina, 1585.

⁴⁶ Tezozomoc, 1944, caps. 75, 78.

⁴⁷ Simeón, 1885; Acosta Saignes, 1945, pág. 13.

⁴⁸ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 3.

⁴⁹ Una de las pocas indicaciones acerca de cómo, en el comercio, el beneficio privado está alentado por el servicio público.

⁵⁰ *Ibid.*, l. 9, cap. 2.

⁵¹ *Ibid.*, l. 9, cap. 3.

⁵² *Ibid.*, l. 9, cap. 10.

⁵³ Torquemada, 1943, vol. 2, l. 14, cap. 17; Bosch García, 1944, *passim*.

⁵⁴ Cortés, 1908, Segunda Carta, *passim*; Conquistador Anónimo, 1941, págs. 43 y 44; Díaz del Castillo, 1947, cap. 92.

⁵⁵ Sahagún, 1946, l. 9, *passim*.

⁵⁶ *Ibid.*

⁵⁷ *Ibid.*, l. 9, cap. 1.

⁵⁸ Saville, 1920, págs. 102-103, 143, 187; Aguilar Piedra, 1946, *passim*; Lothrop, 1950, pág. 76; Dahlgren de Jordan, 1954, págs. 138-40.

⁵⁹ Lothrop, 1950, pág. 87.

⁶⁰ Herrera y Tordesillas, s. f., decenio 4, l. 10, cap. 11.

⁶¹ Cervantes de Salazar, 1914, vol. I, pág. 19; Torquemada, 1943, vol. II, l. 13, capítulo 34; McBryde, 1945, pág. 72, nota 115; Sahagún, 1946, l. 9, caps. 18-21.

⁶² Suárez de Peralta, 1878, págs. 21, 166-67; Bastow, 1897, *passim*; Códice Mendoza, 1938, vol. I, *passim*; Acosta, 1940, l. 4, cap. 22; Torquemada, 1943, vol. II, l. 14, caps. 24, 33; Clavijero, 1945, vol. I, l. 1, cap. 9; vol. II, l. 7, cap. 36; vol. 4, disertación 6, núm. 1. Clavijero es la única fuente antigua que conozco que afirma que de las cuatro especies conocidas de cacao, la semilla más pequeña, el *tlal-*

cahuatl, se utilizaba corrientemente como ingrediente de la bebida, mientras que las otras especies se utilizaban con más frecuencia como moneda. Ver también Bastow, 1897, pág. 51.

⁶³ Millon, 1955, cap. 10.

⁶⁴ *Ibid.*, cap. 6.

⁶⁵ Bastow, 1897, págs. 50-51; Acosta Saignes, 1945, pág. II; Clavijero, 1945, vol. 2, l. 7, cap. 36.

⁶⁶ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 10.

⁶⁷ *Ibid.*, l. 9, cap. 4. Traducción A. M. C.

⁶⁸ *Ibid.*, l. 9, cap. 3.

⁶⁹ *Ibid.*, l. 9, cap. 6. Traducción A. M. C.

⁷⁰ Roys, 1939, págs. 60 y 61; Roys, 1943, pág. 51; Chamberlain, 1948, págs. 47, 50-52.

⁷¹ Roys, 1943, págs. 51-52.

⁷² Tozzer, 1941, nota 26; Chamberlain, 1948, págs. 47, 60-61, 100-101; Scholes y Roys, 1948, págs. 83-86.

⁷³ Roys, 1943, pág. 11.

⁷⁴ *Ibid.*, cap. 1.

⁷⁵ Roys, 1939, pág. 61.

⁷⁶ Landa, 1941, pág. 39.

⁷⁷ Mendizábal, 1946-47, vol. I, págs. 296-302, 317; Roys, 1943, cap. 8.

⁷⁸ Roys, 1943, cap. 8.

⁷⁹ Boekelman, 1935; Landa, 1941, págs. 94-97; Tozzer, 1941, notas 19, 23, 171, 415, 433; Roys, 1943, cap. 8; Thompson, 1954, págs. 21-22, 183-185.

⁸⁰ Blom, 1932; Tozzer, 1941, notas 417, 418, 421; Chi, 1941, pág. 231; McBryde, 1945, pág. 84.

⁸¹ Chi, 1941, pág. 231.

⁸² Blom, 1932; Thompson, 1929; Roys, 1943, cap. 8.

⁸³ Roys, 1943, cap. 8.

⁸⁴ Roys, 1943, pág. 57; Scholes y Roys, 1948, pág. 31.

⁸⁵ Scholes y Roys, 1948, pág. 31.

⁸⁶ *Ibid.*, págs. 33-34.

⁸⁷ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4.

⁸⁸ *Ibid.*, l. 9, caps. 4 y 6.

⁸⁹ Gage, 1929, pág. 233.

⁹⁰ Díaz del Castillo, 1947, cap. 45.

⁹¹ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 3.

⁹² Cooper Clark, 1938, vol. I, nota de pág. 95; Sahagún, 1946, l. 9, cap. 11; Barlow, 1949.

⁹³ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4.

⁹⁴ *Ibid.*; Barlow, 1946, mapa.

⁹⁵ Blom y LaFarge, 1926-27, vol. I, pág. 68; Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4; Scholes y Roys, 1948, pág. 91.

⁹⁶ Scholes y Roys, 1948, págs. 31-33, 318.

⁹⁷ *Ibid.*, pág. 32.

⁹⁸ *Ibid.*, pág. 32.

⁹⁹ *Ibid.*, págs. 24, 31-32.

¹⁰⁰ *Ibid.*, págs. 33-34, 36.

¹⁰¹ *Ibid.*, 34-36.

¹⁰² Ixtlilxochitl, 1891-92, vol. II, pág. 345; Cortés, 1908, Quinta Carta.

¹⁰³ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4.

¹⁰⁴ Scholes y Roys, 1948, págs. 3, 57, 93.

¹⁰⁵ Roys, 1943, págs. 110-111.

¹⁰⁶ Scholes y Roys, 1948, págs. 32, 39.

¹⁰⁷ Gage, 1929, pág. 167.

¹⁰⁸ Roys, 1943, pág. 107.

¹⁰⁹ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 5.

¹¹⁰ Barlow, 1949, mapa.

¹¹¹ Kelly y Palerm, 1950, págs. 275-276.

¹¹² Tezozomoc, 1944, cap. 78; Sahagún, 1946, l. 9, cap. 2.

- ¹¹⁵ Millon, 1955, caps. 3 y 10.
¹¹⁶ Sahagún, 1946, l. 9, cap. 4.
¹¹⁷ *Ibid.*, l. 9, cap. 2.
¹¹⁸ Relación de Soconusco, 1882, págs. 426-427.
¹¹⁹ Lothrop, 1939, pág. 44.
¹²⁰ Scholes y Roys, 1948, pág. 48.
¹²¹ *Ibid.*, págs. 50-51.
¹²² *Ibid.*, pág. 4.
¹²³ *Ibid.*, pág. 58.
¹²⁴ Chamberlain, 1948, pág. 88.
¹²⁵ Scholes y Roys, 1948, pág. 165.
¹²⁶ Thompson, 1951.
¹²⁷ Herrera y Tordesillas, s. f., decenio 4, l. 10, cap. 13; *Relaciones... de América Central*, 1908, págs. 447-448; Ximénez, 1929-31, vol. I, págs. 93-94.
¹²⁸ Scholes y Roys, 1948, pág. 29.
¹²⁹ *Ibid.*, págs. 3, 316-317; Chamberlain, 1948, pág. 151; Stone, 1941, pág. 15.
¹³⁰ Scholes y Roys, 1948, cap. 5; Chamberlain, 1953, cap. I.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO VII

- Acosta, José de, *Historia natural y moral de las Indias*, México, 1940.
 Acosta Saignes, M., «Los Pochteca», *Acta Antropológica*, vol. I, núm. 1, México, 1945.
 Aguilar Piedra, C. H., «La orfebrería en el México precortesiano», *Acta Antropológica*, vol. 2, núm. 2, México, 1946.
 Bandelier, A. F., «On the art and mode of warfare of the ancient Mexicans», *Peabody Museum, Harvard University, 10th Annual Report*, 95-161, Cambridge, 1877.
 Bandelier, A. F., «On the distribution and tenure of lands, and customs of with respect to inheritance, among the ancient Mexicans», *Peabody Museum, Harvard University, 11th Annual Report*, 385-448, Cambridge, 1878.
 Bandelier, A. F., «On the social organization and mode of government of the ancient Mexicans», *Peabody Museum, Harvard University, 11th Annual Report*, 557-669, Cambridge, 1878a.
 Barlow, R. H., «The Extent of the Empire of the Culhua Mexica», *Ibero-Americana*, 28, Berkeley y Los Angeles, 1949.
 Bastow, J. W., «Comercio, moneda y cambio de los antiguos pueblos de México», *Congreso Internacional de Americanistas, XI reunión*, 47-63, México, 1897.
 Berlin, H., «Relaciones precolombinas entre Cuba y Yucatán», *Revista Mexicana de Estudios Antropológicos*, núms. 1-2: 140-160, México, 1940.
 Blom, F., y O. La Farge, *Tribes and temples. A record of the expedition to Middle America conducted by Tulane University of Louisiana in 1925*, 2 vols., Nueva Orleans, 1926-27.
 Blom, F., «Commerce, trade and monetary units of the Maya», *Middle American Research Series*, núm. 4: 531-566, Tulane University of Louisiana, Nueva Orleans, 1932.
 Boeckelman, H. J., «Ethno- and archeo-conchological notes on four Middle American shells», *Maya Research*, 2: 255-277, Nueva Orleans, 1935.
 Borah, W., «New Spain's century of depression», *Ibero-Americana*, 35, Berkeley y Los Angeles, 1951.
 Borah, W., «Early colonial trade and navigation between Mexico and Peru», *Ibero-Americana*, 38, Berkeley y Los Angeles, 1954.
 Bosch García, C., *La esclavitud prehispánica entre los aztecas*, México, 1944.
 Caso, A., «Instituciones indígenas precortesianas», *Memorias del Instituto Nacional Indigenista*, VI, 13-27, México, 1954.
 Cervantes de Salazar, Francisco, *Crónica de Nueva España*, Madrid, 1914.
 Clavijero, Francisco Javier, *Historia antigua de México*, 4 vols., México, 1945.
 Códice Mendoza, traducción editada con notas de J. Cooper Clark, 3 vols., México, 1945.

- Columbus, Ferdinand, *The history of the life and actions of Admiral Christopher Colon, A general Collection of... Voyages and Travels*, edición de John Pinkerton, vol. 12, Londres, 1812.
 Conquistador Anónimo, El, *Relación de algunas cosas de la Nueva España y de la gran ciudad de Temestitán México*. Escrita por un compañero de Hernán Cortés, México, 1941.
 Cook, S. F., y L. B. Simpson, «The population of central Mexico in the sixteenth century», *Ibero-Americana*, 31, Berkeley y Los Angeles, 1948.
 Cooper Clark, J., Ver Códice Mendoza, 1938.
 Cortés, Hernán, *Letters of Cortés; the five letters of relation to the Emperor Charles V*, traducido y editado por F. A. MacNutt, 2 vols., Nueva York, 1908.
 Cunow, H., *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, 4 vols., Berlín, 1926.
 Chamberlain, R. S., *The conquest and colonization of Yucatan, 1517-1550*, Carnegie Institute of Washington, Publication 582, Washington, 1953.
 Chamberlain, R. S., *The conquest and colonization of Honduras, 1502-1550*, Carnegie Institute of Washington, Publication 598, Washington, 1953.
 Chi, Gaspar Antonio, *Relación*. En la *Relación de las cosas de Yucatán*, de Landa. Traducción editada con notas de A. M. Tozzer, Papers Peabody Museum, Harvard University, vol. 18: 230-232, Cambridge, 1941.
 Dahlgren de Jordan, B., *La Mixteca. Su cultura e historia prehispánicas*, México, 1954.
 Díaz del Castillo, Bernal, «Verdadera historia de los sucesos de la conquista de Nueva España», *Historiadores primitivos de Indias*, vol. 2, Madrid, 1947.
 Gage, Thomas, *A New Survey of the West Indies*, 1648, Nueva York, 1929.
 Gibson, C., «Tlaxcala in the sixteenth century», *Yale Historical Publications, Miscellany LVI*, New Haven, 1952.
 Hendrichs, P. R., «Datos sobre la técnica minera prehispánica. Continuación», *El México Antiguo*, vol. 5: 179-194, 1940-41.
 Herrera y Tordesillas, Antonio de, *Historia general de los hechos de los castellanos en las islas y tierra-firme del mar océano*, 10 vols., reciente reedición de la edición de 1726-30, Editorial Guaranía, Asunción del Paraguay (s. f.).
 Ixtlilxochitl, Fernando de Alva, *Obras históricas de don Fernando del Alva Ixtlilxochitl*, editado por Alfredo Chavero, 2 vols., México, 1938.
 Jiménez Moreno, W., *Fray Bernardino de Sahagún y su obra*, México, 1938.
 Kelly, I., y A. Palerm, *The Tain Totonac. Part I. History, subsistence, shelter and technology*, Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology, núm. 13, Washington, 1950.
 Kirchhoff, P., «Meso-America», en *Heritage of Conquest*, editado por S. Tax: 17-30, Glencoe, Illinois, 1952.
 Landa, Diego de, *Relación de las cosas de Yucatán*, traducción editada con notas de A. M. Tozzer, Papers, Peabody Museum, Harvard University, vol. 18, Cambridge, 1941.
 Lothrop, S. K., «The Southeastern Frontier of the Maya», *American Anthropologist*, vol. 41: 42-45 (1939).
 Lothrop, S. K., *Archaeology of Southern Veraguas, Panama*, Memoirs, Peabody Museum, Harvard University, vol. 9, núm. 3, Cambridge, 1950.
 McBryde, F. W., *Sololá. A Guatemalan town and Cakchiquel market-center*, Middle American Research Series, núm. 3 de pub. núm. 5 Tulane University of Louisiana, Nueva Orleans, 1933.
 McBryde, F. W., *Cultural and historical geography of southwest Guatemala*, Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology, núm. 4, Washington, 1945.
 Mendizábal, M. O. de, *Obras completas*, 6 vols., México, 1946-47.
 Millon, R. F., *When money grew on trees. A study of cacao in ancient Mesoamerica*, Ph. D. disertación no publicada, Columbia University, Nueva York, 1955.
 Molina, Alonso de, *Vocabulario de la lengua castellana y mexicana*, Madrid, 1585.
 Monzón, A., *El calpulli en la organización social de los Tenochea*, México, 1949.
 Moreno, M. M., *La organización política y social de los aztecas*, México, 1931.
 Morison, S. E., *Admiral of the ocean sea. A life of Christopher Columbus*, 2 vols., Boston, 1942.
 Prescott, W. H., *History of the conquest of Mexico and history of the conquest of Peru*, The Modern Library, Nueva York, s. f.

- Polanyi, K., *Semantics of general economic history* (revisado), Council for Research in the Social Sciences, Columbia University, Nueva York, 1953.
- Relaciones históricas y geográficas de América Central. Editado por V. Suárez, Madrid, 1908.
- Relación de Soconusco, «(1574) Carta de D. Luis Ponce de León, gobernador de Soconusco...», en Fuentes y Guzmán, *Historia de Guatemala o recordación florida*, vol. I, 423-428, Madrid, 1882.
- Roys, R. L., *The titles of Ebtun*, Carnegie Institute of Washington, Pub. 505, Washington, 1939.
- Roys, R. L., *The Indian background of colonial Yucatan*, Carnegie Institute of Washington, Pub. 548, Washington, 1943.
- Roys, R. L., Ver Scholes, F. V., y Roys, R. L., 1948.
- Sahagún, Bernardino de, *Historia de las cosas de Nueva España*, notas de M. Acosta Saignes, 3 vols, México, 1946.
- Saville, M. H., *The Goldsmith's art in ancient Mexico*, Indian Notes and Monographs, Museum of the American Indian, Heye Foundation, Nueva York, 1920.
- Scholes, F. V., y R. L. Roys, *The Maya Central Indians of Acalan-Tixchel: a contribution to the history and ethnography of the Yucatan Peninsula*, Carnegie Institute of Washington, Pub. 560, Washington, 1948.
- Siméon, R., *Dictionnaire de la langue Nahuatl ou Mexicaine*, Paris, 1885.
- Stone, D. Z., «The Uluu Valley and Lake Yojoa», en *The Maya and their Neighbors*: 386-394, Nueva York, 1940.
- Stone, D. Z., *Archaeology of the north coast of Honduras*, Memoirs Peabody Museum, Harvard University, vol. 9, núm. 1, Cambridge, 1941.
- Stone, D. Z., «Los grupos Mexicanos en la América Central y su importancia», *Antropología e Historia de Guatemala*, vol. I, núm. 1: 43-46, Guatemala, 1949.
- Stone, D. Z., «Una definición de dos culturas distintas vistas en la antropología de la América Central», en *Homenaje al Dr. Alfonso Caso*: 353-361, México, 1951.
- Strong, W. D., «Anthropological problems in Central America», en *The Maya and their Neighbors*: 377-385, Nueva York, 1940.
- Suárez de Peralta, Juan, *Noticias históricas de la Nueva España*, Madrid, 1878.
- Tax, S., y otros, *Heritage of Conquest*, Glencoe, Illinois, 1952.
- Tezozomoc, Hernando Alvarado, *Crónica Mexicana*, México, 1944.
- Thompson, J. E. S., «Comunicaciones y Comercio de los Antiguos Mayas», *Anales de la Sociedad de Geografía e Historia de Guatemala*, vol. 6, núm. 1: 40-44 (1929).
- Thompson, J. E. S., «The Itza of Tayasal. Peten», en *Homenaje al Dr. Alfonso Caso*: 389-400, México, 1951.
- Thompson, J. E. S., *The Rise and Fall of Maya civilization*, Norman, Oklahoma, 1954.
- Torquemada, Juan de, *Veintiún libros rituales y monarquía Indiana*, 3 vols., México, 1943.
- Tozzer, A. M., Ver Landa, D. de, 1941.
- Vaillant, G. C., *The Aztecs of Mexico*, Penguin Books, 1950.
- Veytia, Mariano, *Tezcoco en los últimos tiempos de sus antiguos reyes o sea relación tomada de los manuscritos inéditos de Boturini*, editado por Mariano Veytia, México, 1826.
- Ximénez, Francisco, *Historia de la provincia de San Vicente de Chiapa y Guatemala de la orden predicadores*, 3 vols., Guatemala, 1929-31.
- Zavala, S., y J. Miranda, «Instituciones indígenas en la colonia», *Memorias del Instituto Nacional Indigenista*, vol. VI: 29-112, México, 1954.
- Zurita, Alonso de, «Breve y sumaria relación de los señores... en la Nueva España», en *Relaciones de Texcoco y la Nueva España*: 65-206, México, 1941.

CAPÍTULO VIII

Un puerto de comercio: Whydah, en la costa de Guinea

Fue el estudio de la organización comercial del Whydah del siglo XVIII, conocido históricamente como el puerto de esclavos del reino negro de Dahomey, lo primero que atrajo la atención hacia el tema de este capítulo, el puerto de comercio.¹ Whydah era un órgano del comercio administrativo, una forma de intercambio generalizada desde la Antigüedad casi hasta el umbral de los tiempos modernos. Su capacidad de supervivencia durante milenios reflejó el papel positivo desempeñado por la mencionada institución, que contribuyó a resolver algunos de los problemas más difíciles de los gobernantes en condiciones arcaicas, como las necesidades militares y la protección contra contactos culturales no deseados.

En la institución del puerto de comercio, sin embargo, se mezclan muchos rasgos, derivados unos del estado antiguo y otros de condiciones todavía más primitivas. Además de las consideraciones militares y culturales que aconsejaban a los imperios interiores rehuir la costa, hemos de tomar en consideración la posición del mercader de larga distancia, que no quería aventurarse por costas desconocidas y alejadas a menos que estuviera asegurada en la medida de lo posible la seguridad de su persona y sus mercancías. En una playa no podían sentirse seguros más que los piratas armados. De ahí la combinación de mercader y pirata que aparece ya en la *Odisea*. Tuvo que pasar bastante tiempo para que la neutralidad del lugar de comercio estuviera asegurada no por la debilidad local, como en el comercio silencioso o en torno a los altares de los marineros en playas cerradas, sino por la neutralidad deliberada con la que la ley y el orden garantizaban la igualdad de todo el comercio que se llevaba a cabo bajo la jurisdicción de las autoridades del puerto. El miedo tendía a desviar el flujo de mercancías.

Así, el puerto de comercio pasó de ser un puerto libre «en manos débiles», origen de Whydah, a una ciudad portuaria perteneciente a

Whydah (c. XIII), Dahomey

una potencia interior administrada desde una capital lejana, situación de Whydah tras su conquista por Dahomey en 1727.

Desde el último cuarto del siglo xvii Whydah era conocido en el mundo occidental como el centro del tráfico de esclavos africano. A comienzos del xviii el pequeño reino costero que constituía el entorno inmediato del puerto fue arrollado por el poderoso Estado interior de Dahomey, que apareció así en la historia. Whydah quedó incorporado a Dahomey, cuya capital, Abomey, se encontraba a unas 150 millas de la costa. Mientras las tripulaciones de mercaderes blancos de esclavos procedentes de diversas naciones visitaban con frecuencia Whydah, Abomey, inmersa en el continente negro, seguía siendo inaccesible para los extranjeros. El rey de Dahomey nunca consideró que Whydah, un puerto floreciente, famoso en países lejanos, mereciera siquiera una visita. A pesar de la existencia de un emporio comercial, no se había producido el surgimiento de ninguna clase nativa interesada por los intercambios. Los observadores europeos se sorprendían a veces por la condición ambigua de aquel puerto comercial dentro del Estado de Dahomey. Por consiguiente, el estudio de la organización del comercio en Whydah puede empezar por la historia de Dahomey y por las razones que llevaron a éste a apoderarse del puerto y conservarlo.

Dahomey era uno de los grandes Estados negros de Africa occidental, un reino interior de unos 300 000 habitantes, heredero de una tradición política que arrancaba de los constructores del Imperio del Sudán occidental. Durante varios siglos, desde la fundación del reino, que la leyenda sitúa hacia 1625, hasta su conquista por los franceses, en 1892, Dahomey estuvo gobernado por la misma dinastía de reyes negros y mantuvo su independencia hasta que tuvo que ceder ante fuerzas militares arrolladoras.

El Dahomey del siglo xviii había desarrollado una economía planificada de un tipo muy avanzado, que utilizaba el comercio, el dinero y los mercados. Vista desde una perspectiva histórica, esta economía planificada no era más que un método de afrontar las presiones de la situación externa, el peligro de una conquista extranjera. La planificación era una técnica para la supervivencia, y la monarquía, órgano central de planificación, desempeñaba funciones necesarias para el mantenimiento de la independencia del país. En aquellas circunstancias no habrían tenido ninguna utilidad los órganos de una sociedad tribal. Ninguna formación tribal de vínculos relajados habría podido organizar el esfuerzo militar sostenido en la escala que se necesitaba para hacer frente al mundo exterior a través del comercio ni asegurar la paz interna bajo la tensión y los sacrificios de la movilización permanente. Para alejar las amenazas que se cernían sobre la existencia

de la comunidad debía crearse un poder que estuviera por encima de las instituciones tribales.

Los reyes de la dinastía Aladoxonou crearon este poder y consiguieron fundir en un imperio a los pueblos de Dahomey. Partiendo de una situación de desunión e impotencia, se levantó una organización militar que los pueblos vecinos se vieron obligados a respetar. A pesar de la tensión que tenían que soportar los recursos del país y sus instituciones debido a las guerras anuales, el bienestar de la población estaba asegurado por una administración de la economía indudablemente eficiente. A partir de las tradiciones diversas se forjó una tradición común de raíces tan profundas que todavía hoy sobrevive entre los pueblos de la región, a pesar de la conquista militar y de un par de generaciones de dominación extranjera.²

No obstante, el país conservó bajo la monarquía su base tribal, pues era un imperio construido sobre cimientos tribales. Las tradiciones de los clanes eran los valores fundamentales de la vida de Dahomey, lo que vertebraba tanto la comunidad política como la tribal. Lejos de desintegrarse bajo la presión del trono, los clanes de Dahomey siguieron siendo las unidades sociales básicas y desempeñaron funciones indispensables en la vida económica y política. Incluso la monarquía aparecía con los atributos del clan. La casa real era el más alto de los clanes y los antepasados de la familia real eran considerados como los de todos los súbditos. La relación del rey, como mediador entre los vivos y los muertos, con su pueblo era la del jefe de un clan con los miembros de éste: el monarca era el vínculo con los antepasados, el sumo sacerdote, el primer magistrado, el principal entre los guerreros y el guardián de la vida y el bienestar del pueblo. Encarnaba las virtudes aristocráticas del jefe de tribu, pero al mismo tiempo las tradiciones democráticas de la sociedad tribal se perpetuaban en los derechos de que gozaban los clanes, los poblados, los gremios y las innumerables asociaciones voluntarias, toda una serie de libertades que constituían la piedra de toque de la sociedad de Dahomey.

Al adaptar las instituciones y tradiciones tribales a las nuevas circunstancias creadas por la expansión política, Dahomey creó una combinación singular de centralización y descentralización, de autoridad y flexibilidad, de controles y libertades, que caracterizaba su economía redistributiva.

GUERRA Y COMERCIO EN EL DAHOMEY NATIVO

Si Dahomey se vio obligado a adoptar una determinada política militar por problemas de autodefensa, podemos decir exactamente lo mismo de su política comercial. Los habitantes de la zona no eran en

Aquí hemos de buscar la explicación de la política de Dahomey en lo que se refiere a Whydah. Mientras tuviesen asegurado el acceso

mandó un embajador al rey de Whydah, pidiéndole tráfico abierto con la costa y ofreciéndose para pagarle los derechos acostumbrados sobre los negros exportados: al obtener una negativa, desde aquel momento decidió remediar el agravio cuando tuviese oportunidad.

Además, el rey de Whydah, tras negarse a aceptar la propuesta de Dahomey, le confió a Snelgrave que

si el rey de Dahomey se atreviera a invadirle su reino, cuando lo hiciera prisionero no seguiría la costumbre, es decir, no le cortaría la cabeza, sino que lo tendría como esclavo para obligarle a ejecutar los trabajos más viles.¹⁰

Atkins sugiere que hubo más provocaciones contra Dahomey. El rey de Dahomey, dice,

fue impulsado a la conquista por el generoso móvil de liberar a su pueblo, y al pueblo vecino, de las guerras y la esclavitud crueles que continuamente les imponían estas serpientes (los habitantes de Whydah) y el rey de Ardra; [...] su resentimiento se dirigía contra éstos muy especialmente: primero, por sus robos, que llegaban a sus dominios; y segundo, por el desprecio que hacia él había mostrado el rey de Whydah...¹¹

No cabe duda, pues, de que Dahomey intentó evadir el pago de los impuestos sobre el comercio, pues el rey propuso pagar a Whydah «sus acostumbrados derechos sobre los negros exportados». Y, en efecto, el primer paso que dieron los dahomeyanos tras la captura del puerto fue reducir los impuestos a la mitad de los fijados anteriormente por el rey de los whydasianos.¹² En realidad, existía un problema de seguridad muy importante. A Dahomey se le negaba el acceso a la costa y la posibilidad de abastecerse libremente de armas de fuego, y además el rey dahomeyano no podía pasar por alto el insulto público proferido por el de Whydah sin deteriorar gravemente la posición de su país. Hemos de recordar, asimismo, que por aquel entonces los oyo estaban ejerciendo una considerable presión, pues habían efectuado un intento de invasión y amenazaban con otro. En realidad, parece probable que la toma de Whydah fuera una operación destinada a contrarrestar la fuerza de los oyo. Durante la primera invasión de éstos, según Snelgrave, los dahomeyanos «se confortaban con este pensamiento», el de que, en caso de producirse una segunda invasión,

podrían salvar sus vidas huyendo a la costa, a la que los oyo no osarían seguirles, pues como su fetiche nacional era el Mar, tenían prohibido por sus sacerdotes verlo, bajo nada menos que pena de muerte.¹³

Puede ser, pues, que se pensara en una salida al mar como un lugar por donde escapar de los oyo, pues el último refugio de los pueblos fugitivos eran las lagunas de la costa tropical.

En las circunstancias expuestas, Dahomey sólo podía asegurarse el acceso a la costa y garantizar la neutralidad del lugar de comercio tomando en sus manos Whydah. La extremada urgencia de la operación está subrayada por las subsiguientes dificultades que tuvo que

enfrentar después para defender el puerto. Las intrigas de los pueblos costeros, instigados intermitentemente por varios gobernadores europeos, constituyeron durante algún tiempo una amenaza permanente para el control del comercio por Dahomey, sobre todo teniendo en cuenta que Oyo estaba tratando también de establecer relaciones comerciales con la costa. De cualquier modo, hacia finales de siglo Oyo había conseguido quitarle a Dahomey el control del reino vecino de Ardra y de su puerto, Jaquin, o Porto Novo, de forma que podía apoderarse de la costa en su totalidad a menos que los dahomeyanos controlaran firmemente su propio puerto. La amenaza era muy real. Llegó un momento en que, según Dalzel,

El rey de Ardra [...] interrumpió toda comunicación con Whydah. En las aduanas del rey de Dahomey dejaron de verse mensajeros de Porto Novo, y a los mercaderes dahomeyanos, que estaban acostumbrados a visitar con frecuencia Ardra, se les retiró tal derecho.¹⁴

Cuando Dahomey protestó e incluso mandó una expedición contra Porto Novo, el rey de Oyo replicó con la advertencia de que se abstuviera de emprender otras acciones ofensivas contra Ardra, pues «Ardra era la calabaza de Oyo, que nadie más que éste podía comer».¹⁵

Dahomey, pues, no consideraba la adquisición de Whydah como una fuente de ganancia comercial, sino como una medida de seguridad. La actitud dahomeyana hacia Whydah era la de un pueblo interior que aborrece la costa infectada de extranjeros y sus actividades cosmopolitas, pero que ha de mantener contacto con ella por imperativos militares.¹⁶ El puerto de comercio, en suma, era una responsabilidad, no una ganancia.

Sólo esta interpretación concuerda con el hecho, sobradamente comprobado, de que Dahomey propuso, en más de una ocasión, la cesión del puerto a los británicos. El relato más completo de estas negociaciones es el de Duncan, a quien el rey

expresó su ferviente deseo de ceder Whydah al Gobierno inglés, con plenos poderes para aplicar nuestras propias leyes y costumbres; [...] [y] proporcionarnos toda la asistencia y protección necesarias, y asignarnos la [...] cantidad de tierra de las proximidades del mencionado enclave que pudiéramos necesitar para la agricultura.¹⁷

Nada podría indicar con más exactitud el interés no comercial de Dahomey por Whydah que este ofrecimiento de entregar el puerto a la corona británica. Además, la oferta obliga explícitamente al rey a abolir también el tráfico de esclavos. «Cuando nosotros (es decir, los ingleses) tomáramos posesión de Whydah —continúa diciéndole el rey a Duncan— tendríamos poder para aplicar nuestros criterios con respecto al comercio de esclavos; y [...] podríamos con mucho mayor propiedad ejercer nuestra autoridad y prohibir el tráfico de esclavos.»

Y también, «Dijo que estaría dispuesto a llegar a algún acuerdo razonable con el Gobierno inglés para abolir la esclavitud y establecer otro comercio».¹⁸

Al rey le interesa evidentemente colocar el puerto de comercio en manos de una potencia muy fuerte. «Dijo que le había negado la posesión de Whydah al príncipe de Joinville, comunicándole su decisión de tratar sólo con la reina de Inglaterra, que era la más grande de todos los soberanos blancos.»¹⁹ El puerto de comercio tenía que estar en manos de una potencia lo suficientemente grande para garantizar su neutralidad incluso contra las demás potencias y al mismo tiempo amiga de Dahomey y obligada por tratado a respetar los intereses de éste. Esta era una solución al agobiante problema del puerto. No cabe duda de que el rey consideraba esta solución preferible a la posesión continuada del enclave.

Esta oferta, por sorprendente que parezca, es sumamente representativa de la política dahomeyana. Cuando terminó la discusión con Duncan, según refiere este mismo, el mismo rey «me dictó una carta para el secretario de Estado para las colonias, y en ella cedía formalmente Whydah al Gobierno inglés [...] y, encontrándola satisfactoria, sostuvo la parte superior de la pluma mientras yo firmaba su nombre».²⁰

Unos veinte años después, el comandante Wilmot, al entrevistarse con el rey en 1863, comenta «la amistosa disposición mostrada por el rey hacia los ingleses», y cita las siguientes palabras del monarca:

«De ahora en adelante el rey de Dahomey y la reina de Inglaterra son uno; tú cogerás la cola del reino y yo la cabeza»: esto significaba que nosotros debíamos ocupar Whydah con fines comerciales y abastecerle a él de lo que necesitara.²¹

Para Dahomey, pues, guerra y comercio no eran actividades comerciales, sino condiciones de supervivencia. Sólo en estos términos se vuelven inteligibles la economía y la sociedad. Considerar guerra y comercio como actividades comerciales es distorsionar, hasta hacerlos irreconocibles, los órganos y las técnicas desarrolladas por Dahomey para hacer frente a las condiciones de existencia impuestas por su entorno.

CONTROL REMOTO DE WHYDAH

Para Dahomey, la creación del puerto de comercio en Whydah era la solución a un problema que podía parecer insoluble. Encontramos aquí el dilema de Aristóteles referente a El Pireo agravado por diversas complicaciones.²² Si la neutralidad llevaba aparejada la admisión de toda clase de viajeros en el puerto de comercio, debía tener como contrapartida el aislamiento del mismo, pues ¿cómo se podría evitar

que los extranjeros, africanos o europeos, intrigaran contra Dahomey y se mezclaran en sus asuntos? Pero, al mismo tiempo, el aislamiento no podía significar una política de inhibición. Se necesitaba en Whydah una mano dura que pudiera mantener a raya a la movidiza población del puerto para que se pudiera garantizar la vida y la propiedad de los viajeros y el comercio fuera seguro. Pero ¿cómo podría Dahomey, siendo como era totalmente indiferente al comercio marítimo y a todo lo que a éste se refiriera, ejercer este poder y conseguir una administración eficiente en el enclave sin desplazar por completo el eje de su existencia?

El dilema era todavía más complejo, pues el comercio y la guerra imponían condiciones incompatibles, pero ambos eran esenciales para la supervivencia del país. Un comercio regular era posible sólo en condiciones de paz, pero la guerra era igualmente necesaria para los intercambios, pues proporcionaba los cautivos sin los cuales Dahomey no podía comerciar en absoluto. Los comentarios de expertos comerciantes guineanos como Snelgrave y Barbot revelan uno de los aspectos de la cuestión. Snelgrave observa que, durante algún tiempo después de la toma de Whydah por Dahomey, «el comercio [...] queda casi arruinado, pues, como los pueblos del interior no tienen ya mercados a los que llevar sus esclavos como antes y los dahomeyanos no se dedican a otro comercio que el de la guerra, se venden pocos negros a los europeos». La guerra entre Dahomey y Whydah no sólo había desorganizado los canales ordinarios del comercio y cerrado las rutas comerciales, sino que había causado además una «gran destrucción de los habitantes de los países vecinos, que solían desarrollar un comercio regular con los pueblos del interior».²³ Evidentemente, no podía prosperar el comercio en condiciones tan distorsionadas, pero, por otra parte, la paz podía distorsionar de forma similar el comercio al interrumpir el suministro de esclavos. Como lamenta Barbot: «En el año 1682 pude conseguir muy pocos (esclavos) porque existía una paz generalizada entre los negros de la costa».²⁴ Dahomey tenía indudablemente que encontrar la forma de separar la guerra del comercio, de manera que se pudiera mandar prisioneros a Whydah sin mezclar a los mercaderes en los asuntos militares ni turbar la paz del puerto de comercio.

No ha de sorprender, pues, que Dahomey deseara evitar el problema de Whydah. Esta es la actitud que explica, como hemos visto, las propuestas, formuladas repetidamente por sus reyes, de ceder a los ingleses Whydah y, de esta manera, liberarse de la responsabilidad de administrar el puerto. Llama ciertamente la atención el hecho de que ninguno de los reyes dahomeyanos, que nosotros sepamos, estuviera nunca en Whydah, y que incluso durante la conquista del enclave el monarca permaneciera alejado, en un campamento militar

situado a unas millas de distancia. Whydah estaba fuera de las fronteras, y sus habitantes eran un cuerpo extraño en el reino. En muchas ocasiones el rey mostró su desprecio hacia este pueblo costero, un pueblo de estirpe distinta, que profesaba una religión extraña y, lo que es más grave, corrompido por el comercio con los extranjeros.²⁵ A Norris, que le rogó al rey que les perdonara la vida a los prisioneros whydasianos, el monarca le contestó como sigue:

[...] sería un mal ejemplo, y dejaría en el país a gente que podría hacer comentarios sediciosos: que el suyo era un gobierno peculiar, y que *estos extranjeros [la cursiva es mía]* podrían predisponer a su pueblo contra él, e infectarlo con sentimientos incompatibles con él.²⁶

Y Duncan, al partir hacia los montes Kong, se encontró con que a sus portadores de Whydah los ponían a las órdenes del capitán dahomeyano de la guardia, al que el rey le había dado «órdenes estrictas de vigilarlos estrechamente, debido a sus propensiones al robo».

Pero el problema de Whydah no se podía pasar por alto. El comercio era esencial para Dahomey, y la hostilidad de los whydasianos no dejaba otra alternativa que la conquista militar del puerto. El conflicto de intereses en que se debatían los dahomeyanos se solucionaba por una administración indirecta del enclave, un sistema de control remoto que protegía el comercio pero mantenía a distancia prudencial a mercaderes y comercio.

ENCLAVE DE EXTRANJEROS

La característica distintiva del puerto de comercio era que el comercio estaba abierto a todas las naciones europeas. Era un enclave extranjero. En contraste con los enclaves comerciales de las compañías europeas, que trataban de excluir a los intrusos, Whydah «[...] era un puerto libre de toda la costa de Guinea para el comercio de esclavos».²⁷ Los franceses, los portugueses y los ingleses mantenían factorías permanentes en el puerto, y el rey autorizó a comerciar a todos los buques: «Chaque navire qui arrive ici pour faire le commerce, ouvre une factorie et fait ses affaires lui-même. Pour ce privilège, il paie au roi [...]».²⁸ Esta política de «comercio libre» le proporcionaba a Dahomey ventajas comerciales, pero existían otros factores. La concesión de privilegios exclusivos a una sola nación europea entrañaba graves riesgos, como se sugiere en los comentarios de Barbot acerca de Bissos:

Me enteré de una concesión que el rey negro de Bissos hizo a los portugueses, por la cual podían comerciar y asentarse allí, excluyendo a todos los demás europeos; pero poco después, al ver que los portugueses habían construido un fuerte con ocho cañones, los nativos se opusieron a los deseos de éstos de acaparar todo el comercio

de la isla, y lo abrieron de nuevo a todos los extranjeros que llegasen a sus puertos, que pueden efectuar allí sus intercambios con toda seguridad y sin recibir ninguna ofensa, a menos que la inicien ellos.²⁹

La apertura de los puertos a todo tipo de intercambios era, pues, la única forma de mantener la paz y evitar las desastrosas rivalidades entre los europeos que, en otros lugares de la costa donde se habían establecido éstos, habían arruinado el comercio y lanzado a los nativos a guerras sanguinarias.³⁰ Los intereses políticos estratégicos de Dahomey exigían la neutralidad del puerto de comercio, y ésta sólo se podía conseguir si se aseguraba una libertad comercial total.

La posición interior de Whydah hacía posible regular el comercio de forma más efectiva que en otros lugares de la costa de Guinea en los que los intercambios se efectuaban en los enclaves costeros de las compañías concesionarias o a bordo de los buques.

En cuanto se avistaba un buque frente a la costa de Whydah entraban en acción las autoridades del puerto. En cuanto las embarcaciones se aproximaban desde la ciudad se mandaban portadores para ayudar al desembarco. No se podían desembarcar mercancías ni hombres sin ayudas, y los mercaderes no podían realizar ningún movimiento que no estuviera rodeado de la más completa publicidad. Cuando llegaba el buque una comisión oficial de la ciudad, formada por el virrey de Whydah, los señores locales y sus escoltas armadas, acudía a dar la bienvenida a los mercaderes en el famoso lugar de recepción situado fuera de la ciudad, el «Arbol del Capitán». Como la ciudad de Whydah estaba a unas dos millas de la playa, las mercancías se almacenaban temporalmente en edificios construidos a lo largo de ésta y las autoridades mandaban portadores para transportarlas hacia el interior, a las factorías u otros lugares de la ciudad reservados a los extranjeros. El transporte corría completamente a cargo de los nativos y no se movía de la playa ningún producto hasta que se habían negociado con las autoridades los términos del intercambio: «Una vez conseguido el acuerdo entre el rey y los factores —relata Barbot— las mercancías se desembarcan y se transportan hasta la casa francesa...».³¹ Mientras permanecían en la ciudad, los mercaderes disponían de sirvientes, portadores y otros ayudantes que les proporcionaban los notables nativos que controlaban la mano de obra. En el mercado local se podían conseguir provisiones frescas para las tripulaciones de los barcos; en otros lugares de la costa también se podían encontrar provisiones en los mercados o, como ocurría con frecuencia, los nativos se las proporcionaban a los mercaderes tras llegar previamente a un acuerdo.

Estas facilidades físicas que las autoridades del puerto proporcionaban a los extranjeros tenían una doble finalidad: salvaguardar la

vida y la propiedad del mercader y, al mismo tiempo, hacer imposible cualquier violación de las regulaciones vigentes.

Whydah estaba administrada como una «Ciudad del Hombre Blanco», separada del Dahomey propiamente dicho y bajo la jurisdicción de funcionarios residentes. El gobierno inmediato se dejaba en manos del virrey de Whydah, nombrado por el rey, el Yevogan o «Capitán del Hombre Blanco», título que se remonta al período pre-dahomeyano. De acuerdo con la política que Dahomey solía seguir en lo referente a territorios incorporados al reino, se permitía que el puerto de comercio conservara buena parte de sus antiguas costumbres, incluyendo la adoración de serpientes, y las tradiciones de gobierno de la época de independencia se prolongaban en el régimen dahomeyano. Sin embargo, se cambió el personal administrativo, pues los whydasianos se habían resistido a aceptar la autoridad de Dahomey, aunque en otros casos en los que la población se había sometido voluntariamente, se había permitido a los gobernantes locales permanecer en el poder. Los asuntos de Whydah estaban a cargo del virrey y su personal, y de la supervisión del comercio se encargaban directamente el chacha y otros funcionarios comerciales nombrados por el rey.

Los europeos de Whydah gozaban de algunos privilegios extraterritoriales. Cada una de las factorías europeas, con la población nativa que la rodeaba, constituía un barrio separado. Cada barrio tenía su gobernador, por lo general de nacionalidad europea, aunque bajo la supervisión general del virrey, y a los nativos del enclave se les ponía al servicio de los extranjeros. En tiempos de Burton había cuatro barrios europeos: el francés, el brasileño, el inglés y el portugués.³²

Los mercaderes europeos del enclave eran los «Hombres del Rey», y sus factorías las «Casas del Rey», de forma que cualquier ofensa contra la persona de los comerciantes o sus locales comerciales constituía una afrenta al mismo monarca. A todo nativo al que se sorprendiera robando a los comerciantes se le condenaba a muerte. Si se ponía al rey «en conocimiento de algún caso de robo a un hombre blanco, el ladrón perdía sin duda su cabeza», comenta Duncan, aunque añade, que «[...] el rey no deseaba mezclarse en los asuntos de los blancos, y los mercaderes eran demasiado humanos para pedir la intervención del rey», por lo que la ley no se aplicaba de forma estricta.³³ Los europeos gozaban del derecho a practicar su propia religión, pero sus factorías estaban protegidas por fetiches nativos; el fuerte inglés contaba con dos fetiches, como relata Burton, llamados los «Defensores de los Hombres Blancos». ³⁴ Aunque Burton se escandalizase porque se celebraban ceremonias fetichistas nativas en la factoría, es evidente que el fetiche le confería una sanción sagrada al lugar de comercio. La finalidad era la misma que impulsó a Alejandro

Magno a ordenar a Cleómenes que construyera dos templos en honor del deificado Hefestión en los confines de la futura Alejandría, destinada a ser el puerto de comercio de la *oecumene* helénica.*

Whydah gozaba de una autonomía considerable a condición de que se respetara la ley. El rey raramente intervenía en los asuntos de administración local, pero si llegaba a la capital un informe desfavorable, el puerto de comercio recibía la visita de un mensajero real, y las autoridades locales temblaban. El virrey era «juez y jurado» en el enclave, pero sólo el rey podía disponer de la vida y la muerte de las personas, y todos los casos en los que estaba en cuestión la pena de muerte eran competencia de la corte real de Abomey. Para impedir extensiones ilegítimas del poder, el monarca destacaba, como en todas las poblaciones importantes de Dahomey, parejas de funcionarios. El chacha y los superintendentes del comercio, según afirma Forbes, «asistían a todas las entrevistas y le comunicaban al rey directamente todo infrigimiento de la prerrogativa real»; actuaban como «espías políticos» con respecto al virrey y a la administración local.³⁵

A los europeos se les dejaba actuar con toda libertad mientras no violaran las disposiciones legales, pero si infringían la ley caía sobre ellos rápidamente todo el peso de la justicia real. En dos ocasiones los gobernadores de los fuertes franceses fueron expulsados de Whydah, en una de ellas «por haber vendido artículos de contrabando a los enemigos de Dahomey», y el gobernador del fuerte inglés fue ejecutado en tiempos de Trudo por insultos a Dahomey.³⁶

La justicia real era severa, pero muy efectiva para mantener la ley y el orden en Whydah. Antes de la conquista dahomeyana, los mercaderes blancos se habían quejado con frecuencia de las «imposiciones de los notables» y de los robos de que eran objeto, y el pueblo llano del puerto de comercio, como en otras partes del reino, veía en el rey su único socorro contra la opresión a que les sometían los señores locales y los europeos. En su primera entrevista con el rey de Dahomey, inmediatamente después de la conquista, Snelgrave aconsejó al monarca

Que la mejor forma de hacer florecer el comercio era imponer derechos de aduana reducidos y protegernos de los robos de los nativos y de las imposiciones de los notables, cosas que no había hecho el rey de Whydah, con gran deterioro del comercio. Debido al trato poco considerado de que habían sido objeto los europeos por parte de él y de su pueblo, los mercaderes habían mandado menos buques...

El rey se mostró comprensivo, afirmando que

Deseaba hacer florecer el comercio, y yo podía estar seguro de que evitaría las imposiciones y los robos y protegería a los europeos que llegaran al país...³⁷

* Ver más arriba, págs. 107, 108.

Duncan atestigua la justicia del rey cuando observa que

Durante mi estancia en Abomey nadie me pidió ningún artículo, por pequeño que fuera su valor, ni perdí nada, excepto lo robado por mi gente en la costa. Las leyes dahomeyanas son ciertamente severas, pero consiguen el efecto deseado.³⁸

La historia de Tanga, virrey de Whydah, relatada por Norris³⁹ ilustra la necesidad de estas salvaguardias para la seguridad del reino y la realidad de la amenaza de opresión por señores locales. Tanga, nombrado por el rey, era un hombre ambicioso y trató de convertirse en rey de Whydah. Se rodeó de gran número de partidarios «ligados a su persona por su liberalidad» y por la protección que les proporcionaba «en sus villanías» contra la ley del monarca. «Sus opresiones le hicieron odioso entre la guarnición del fuerte», añade Norris. A los gobernadores europeos, que se dirigían a Abomey para protestar ante el rey contra las exacciones del virrey, los mandó interceptar y hacer prisioneros. Al enterarse del intento de Tanga de apoderarse con una estratagema del fuerte inglés, el rey lo declaró traidor, le puso precio a su cabeza y mandó tropas contra él. Tanga murió finalmente asediado en la casa que había fortificado contra las tropas del rey y rodeado de sus centenares de mujeres y de los partidarios cuya lealtad había comprado con generoso despilfarro.

COMERCIO ADMINISTRATIVO

Antes de la conquista por Dahomey, para realizar cualquier tipo de transacción había que negociar antes con el rey los precios, así como las demás condiciones del intercambio. El rey «fija el precio de todos los productos europeos, y también de los esclavos —nos refiere Barbot—, y ése es el precio que ha de regir entre sus súbditos y los extranjeros; y, por lo tanto, ningún europeo ha de ir allí a comerciar sin esperarle antes de empezar a comprar o vender». Una vez se ha conseguido un acuerdo sobre las condiciones del intercambio y se han pagado los impuestos reales, continúa Barbot, «el factor goza de plena libertad para comerciar, lo que el pregonero real proclama por el país».⁴⁰ Bajo la dominación de Dahomey regía el mismo principio, pero las negociaciones separadas fueron substituidas por disposiciones administrativas generales. Las equivalencias estaban fijadas por la ley y controladas por los funcionarios reales residentes en Whydah. «El chacha es el principal agente del rey en todos los asuntos comerciales», dice Forbes,

y a él se ha de someter todo comercio, ya sea de esclavos o de aceite de palma, y él puede denegar su permiso. El precio está fijado por la ley, pero él lo puede al-

terar con el consentimiento del virrey y de seis mercaderes o superintendentes del comercio nombrados por el rey [...] Uno u otro de éstos ha de estar presente en todas las transacciones para recaudar los derechos reales...⁴¹

Esta administración indirecta del puerto de comercio aseguraba las garantías necesarias para el comercio y, al mismo tiempo, servía para aislar a Whydah y sus asuntos de los de Dahomey. La política de aislamiento fue agudizada con una serie de medidas que prohibían a los extranjeros el comercio en el interior del país y colocaban los intercambios internos exclusivamente en manos dahomeyanas.

Al imponer restricciones drásticas a los movimientos de los comerciantes europeos, la política dahomeyana estaba animada por consideraciones similares a las referidas a propósito del reino vecino de Ardra: «[...] viajamos generalmente sólo por la noche», dice Barbot hablando de este país,

a menos que vayamos en compañía del príncipe o de hombres muy notables de la corte, en cuyo caso podemos viajar de día; pero entonces los jefes negros nos llevan por caminos secundarios, sin pasar nunca por ciudades ni aldeas [...] y afirman que se trata de una orden expresa del Gobierno, para que ningún extranjero pueda observar la disposición del país y la naturaleza y situación de los lugares.⁴²

Por supuesto a los mercaderes se les consideraba siempre como espías, y era corriente que los reinos nativos, cuando preparaban una operación militar, mandaran espías al territorio enemigo disfrazados de mercaderes. Pero, aun sin estas trabas institucionales, los europeos no podían penetrar mucho en el interior. Barbot afirma de la Costa de Oro:

Ninguno de los europeos que viven a lo largo de la costa se ha aventurado nunca tierra adentro [...] lo que podemos decir del interior está tomado de los relatos de los negros más inteligentes, especialmente en lo que se refiere a los territorios más remotos, pues es extraordinariamente difícil y peligroso, si no totalmente imposible, para los europeos adentrarse tanto en unas regiones tan salvajes.⁴³

En cuanto a Whydah, no podían efectuarse movimientos fuera de la ciudad sin el permiso de las autoridades. A lo largo de las lagunas que rodean a la ciudad había barqueros apostados, como relata Duncan,

para inspeccionar todos los pases o permisos obtenidos del [representante del rey] en Whydah por gente que deseaba alejarse del puerto, en los que se especificaba el número de personas que querían dirigirse en canoa a algún otro lugar de la laguna.⁴⁴

La eficiencia del sistema era considerable; en un caso se hizo volver atrás a todo un grupo porque se había incluido a una persona para la que no se había recibido ninguna autorización del virrey. Los europeos

podían marchar hacia el interior sólo con permiso del rey: «Y digo permiso —comenta Forbes— porque no se trata de otra cosa, pues no está permitido viajar por Dahomey sin un pasaporte, en la forma del bastón de su majestad». Este permiso se solía conceder en grandes ocasiones, como, por ejemplo, cuando se invitaba a los europeos a asistir a la feria anual de Abomey. Todos los mercaderes viajaban protegidos por escoltas proporcionadas por el rey y amparados por el «bastón del rey».⁴⁵ Como «extranjeros del rey», estaban aislados de la población local, y los alojaban en refugios especiales construidos para los viajeros por el camino hacia la capital. Existía, ciertamente, otra razón que justificaba las precauciones que rodeaban al viajero. Como extranjero, éste estaba bajo la protección del rey, y cualquier accidente que sufriera sería un asunto funesto, como nos deja suponer Burton en el siguiente comentario:

El difunto rey relajó la acostumbrada severidad dahomeyana en cuestión de entradas al país, proporcionándoles escoltas al doctor Dickson [...] y al señor Duncan [...]. Su hijo, por el contrario, ha cerrado todos los caminos [...] Me prometió que, a mi vuelta, penetraría en la tierra montañosa; pretextó falta de tiempo y de tropas y me consoló con la reflexión de que yo era un personaje demasiado importante para arriesgarme por la maleza. Esto no era pura lisonja; cualquier accidente ocurrido al «extranjero del rey» sería considerado como un acontecimiento horrendo y portentoso.⁴⁶

Si a los europeos se les cerraba el paso hacia el interior como medida de seguridad, consideraciones similares inspiraban las restricciones a los movimientos de mercaderes nativos de países vecinos. Antes de la conquista, el rey de Whydah había dejado entrar en el puerto a los mahee, a los nagos, a los oyo y a otros comerciantes de países interiores, pero, al parecer, Dahomey no continuó esta política. Bajo el régimen dahomeyano, a estos comerciantes del interior se les negaba el paso por territorio de Dahomey, el puerto de comercio estaba cerrado para ellos y a los europeos del enclave sólo se les permitía tratar directamente con los mismos dahomeyanos. Snelgrave visitó Whydah inmediatamente después de su toma por Dahomey y observó que «la gente de las tierras lejanas del interior no tiene ya mercados donde llevar sus esclavos, como anteriormente».⁴⁷ Y Norris refiere que de los esclavos ofrecidos por los mahee y otros comerciantes del interior para la venta «disponen los factores de Dahomey».⁴⁸ Las razones de esta política están implícitas en la relación que hace Dalzel de las acciones de Adahoonzou:

Como consecuencia del fracaso de algunas de sus expediciones, el rey empezó a pensar que la culpa era de las intrigas de forasteros que residían en sus dominios. Por consiguiente, ordenó que se tocara el gongong avisando a todos los extranjeros, haciendo excepción de los oyo, de que debían abandonar inmediatamente el

reino, afirmando que eran ellos los que le comunicaban al enemigo sus propósitos cuando mandaba una expedición...

Otra razón para tomar medidas de precaución contra los forasteros era, por supuesto, el peligro de que cayeran en sus manos suministros militares, pues «los fusiles, la pólvora y el hierro [eran] artículos con los que los extranjeros tenían prohibido comerciar en Dahomey». Como resultado del decreto real, añade Dalzel, «los mahee, los nagos y otros mercaderes interiores... [no vinieron] más a territorio dahomeyano».⁴⁹

El interior estaba, pues, cerrado tanto a los mercaderes nativos de los territorios vecinos como a los europeos de Whydah. En contraste con la situación en otros lugares de la costa, Dahomey no permitía a los europeos establecidos en la costa mandar agentes a centros comerciales del interior, ni siquiera entrevistarse con caravanas comerciales del interior que llegaran a la costa a comerciar, como ocurría en la Costa de Oro. Los europeos estaban completamente excluidos del comercio dentro de Dahomey y de toda relación comercial directa con los países más interiores. Sólo se les autorizaba a comerciar directamente con los mercaderes dahomeyanos y dentro de los confines del puerto de comercio de Whydah.

Debido a estas medidas, Dahomey quedó aislada de los extranjeros y el manejo de las mercancías dentro del territorio quedó totalmente en manos nativas. Esta política no estaba, evidentemente, dictada por consideraciones de «beneficio de monopolio», sino por intereses políticos vitales. Si examinamos las características de las mercancías de Dahomey, veremos claramente los intereses políticos que motivaban las regulaciones comerciales y hacían necesarias las restricciones rigurosas al movimiento de bienes comerciales.

Las exportaciones de Dahomey eran los esclavos y el aceite de palma, aunque éste sólo adquirió importancia al decaer el tráfico de esclavos en el siglo XIX. Como los esclavos eran enemigos capturados en acciones bélicas o criminales condenados por la ley, constituían una amenaza para la seguridad interior y no se les podía permitir moverse por el país sin garantías convenientes. Como protestó el rey ante el gobernador Abson, ¿debía dejar libres a estos enemigos «para que degollaran a mis súbditos»? Los esclavos, además, eran productos de lujo, y sus movimientos estaban restringidos también por esta razón. En principio, todos pertenecían al rey, como ocurría con toda clase de propiedad en el reino, y los súbditos sólo podían tener esclavos por autorización del monarca. La posesión de esclavos era un privilegio limitado a personas de rango, y el comercio de esclavos constituía una prerrogativa de rango, pues la «licencia comercial» era, en realidad, el resultado de la donación de un contingente de esclavos por el rey. Como bienes de élite, los esclavos tenían gran importancia política. Dahomey pagaba tributo en esclavos al rey de Oyo, y el

monarca dahomeyano los entregaba como regalo, correspondiente a la etiqueta diplomática, a emisarios extranjeros, así como a nobles de su propia corte.

El tráfico de la mercancía humana estaba, pues, sometido a controles rigurosos y cerrado por completo a los extranjeros. Los prisioneros se conseguían en la guerra, asunto de Estado en el que evidentemente no intervenían los extranjeros. Y, si los esclavos se les compraban a mercaderes interiores, pasaban inmediatamente bajo custodia dahomeyana, como hemos visto. Todas las disposiciones y transferencias de esclavos eran asuntos públicos. Los prisioneros de guerra eran entregados ceremonialmente al rey en la feria anual, y se llevaba la cuenta de su número, y posteriormente el rey podía efectuar la cesión ceremonial de algunos de los cautivos a los nobles de su corte o a soldados que se habían distinguido en el combate. Estas concesiones eran actos de Estado y estaban rodeados de publicidad. Un testigo que estaba presente cuando el ejército dahomeyano volvió de una campaña con prisioneros relata que:

En cuanto a alguien se le concedía un esclavo, un funcionario lo proclamaba, y le hacía eco el populacho, que esperaba que comenzasen los sacrificios en la Puerta del Rey.⁵⁰

De los esclavos recibidos del rey como regalo los propietarios no podían disponer más que con permiso real. Los caudillos que mandaban sus propios ejércitos en el campo de batalla podían quedarse con los prisioneros hechos por sus soldados, pero «siempre pagan un impuesto nominal sobre la venta de los esclavos capturados».⁵¹ Este impuesto debía de servir tanto como forma de llevar la cuenta como para proporcionar ingresos al soberano.

Cuando se entregaban esclavos a los europeos de Whydah la transferencia estaba sometida a una supervisión rigurosa. El confinamiento de los extranjeros en el puerto de comercio hacía más fácil la tarea de control, pues todas las transacciones podían llevarse a cabo sólo en los lugares comerciales autorizados de los barrios europeos, donde todos los movimientos eran públicos y se podía vigilar estrechamente el intercambio. Veamos cómo pasaban los esclavos de manos de los nativos a las de los europeos:

Cuando estos esclavos llegan a Fida se les mete a todos en la cárcel y cuando negociamos su compra se les coloca a todos juntos en una gran explanada... Cuando hemos llegado a un acuerdo con sus propietarios se les devuelve a la prisión, donde, a partir de entonces, están a nuestro cargo [...] Así, para evitar gastos, los embarcamos en nuestros barcos en cuanto tenemos oportunidad.⁵²

Los procedimientos habían cambiado algo un siglo después, pero los controles no eran menos rigurosos:

Les courtiers, vont tous les matins par toute la ville, demander à chaque négociant, s'il lui est arrivé des esclaves. Ils le font savoir au facteur qui va avec eux, la mesure à la main, dans la maison de ces négociants noirs, voi les esclaves, et s'ils lui conviennent, il les achète, donne une specification des marchandises d'échange dont ils sont convenus, et imprime sa marque à feu sur le corps des esclaves. Ceux-ci, s'ils ne sont point esclaves du roi, sont transportés dès le soir même au fort ou dans la factorie; mais si ce sont des Nègres du roi, ils doivent demeurer chez le marchand, jusqu'à ce qu'ils puissent être transportés de suite à bord.⁵³

Al comerciarse sólo en aquellos lugares específicos y bajo vigilancia oficial, es evidente que no podían existir transacciones clandestinas.

En cuanto a las importaciones, también estaban rodeadas de gran expectación pública. Los productos importados eran fundamentalmente material de guerra o artículos de lujo que sólo circulaban entre los dignatarios del reino. Los paños extranjeros, los paraguas, los zapatos y otros productos importados se consideraban como atributos de rango; las transacciones estaban rodeadas de precauciones especiales y leyes suntuarias prohibían la posesión de tales artículos por el pueblo llano. Los fusiles, la pólvora, el hierro y el coral no se podían vender más que al rey o a sus funcionarios, y el monarca prohibió el paso de armas de fuego por su reino para impedir que sus enemigos se hicieran con material de guerra. Parece extraño a primera vista que se incluyera en la lista el coral, pero hemos de recordar que éste era un producto de lujo y, evidentemente, de «seguridad», pues Dahomey lo tenía que pagar como tributo a los reyes vecinos de Oyo. Dalzel relata un incidente que tuvo como protagonista a una mujer mercader de Whydah, llamada Paussie, que había vendido coral ilícitamente a los mercaderes franceses.⁵⁴ Esta acción precipitó una crisis diplomática. Cuando se enteró el rey de Oyo mandó una protesta oficial al de Dahomey, acusando a este país de estafa por quedarse con el acostumbrado tributo de coral con la excusa de que no había llegado últimamente ningún buque con este cargamento. La mujer fue apresada por los mensajeros del rey y llevada a Abomey para recibir su castigo como traidora, y su casa fue arrasada y sus posesiones confiscadas por el rey.

Los extranjeros estaban completamente excluidos de la distribución de los productos importados, igual que de la captura de esclavos para la exportación. Los paños, el ron y los cauris importados los distribuía el propio rey entre el pueblo en la feria anual, y los altos dignatarios del reino efectuaban distribuciones similares entre sus partidarios en ocasiones ceremoniales. En diversos mercados locales del país el pueblo podía comprar también pequeñas cantidades de productos importados. El derecho a disponer de artículos europeos para venderlos en los mercados locales lo concedía el rey como privilegio de monopolio a algunos de sus funcionarios. Este curioso arreglo fue observado directamente por Duncan, que fue el único europeo al que

se le permitió penetrar en Dahomey y llegar hasta las fronteras de otros países más interiores. Nos ha dejado descripciones de las costumbres comerciales de diversas poblaciones en las que se detuvo. En cada una de ellas vio que existían unos edificios especiales donde «se recaudaban los impuestos sobre todos los productos intercambiados, llegaran de donde llegaran». Además:

Estos impuestos los concede el rey como recompensa por las conquistas a sus caudillos...; cuando se libra una guerra y la gana Dahomey la ciudad tomada se considera propiedad del lugarteniente o caudillo cuyos soldados la conquistan; o, mejor dicho, a éste se le reconoce el derecho de monopolizar el comercio de la ciudad, y hasta de suministrar él mismo todos los productos de fabricación británica, aunque dejando actuar a los mercaderes que han obtenido permisos como prueba de haber pagado el impuesto. El comercio se les encomienda a los hombres de más confianza del caudillo que controla el comercio... El rey también le impone a cada caudillo un impuesto no muy alto, que varía con la intensidad de los intercambios.⁵⁵

Así, los intereses vitales de Dahomey estaban protegidos por una organización del comercio interior y exterior que colocaba todo el control en manos dahomeyanas. Al establecer una organización autónoma para los intercambios, se consiguió aislar al mercader extranjero y asegurar la inviolabilidad de la comunidad interna. Sin tal organización habría sido inevitable la rendición a los extranjeros.

El dilema de la guerra y el comercio se resolvió también —por lo menos en la medida en que lo permitían las limitaciones inherentes a la situación— por una drástica separación institucional de la organización comercial y la militar. Por este procedimiento administrativo Dahomey consiguió levantar una barrera entre los asuntos comerciales y los militares y asegurar la neutralidad del puerto de comercio. Los mercaderes constituían una clase especial de funcionarios, distinta, funcional y personalmente, de la militar. Los akhi'sino, o «grandes mercaderes», ocupaban el cuarto lugar en la jerarquía dahomeyana, inmediatamente por debajo de los ahwan-gan, o funcionarios militares, de los que estaban claramente diferenciados. Burton dice, despectivamente como siempre, que estos «grandes mercaderes» «llevaban sin duda una vida más útil que los ahwan-gan, o clase militar, que no hacían otra cosa que comer y beber, bailar, hacer la guerra y asistir a las ferias». ⁵⁶ Independientemente de la opinión que se tenga acerca de la utilidad de los guerreros (y los dahomeyanos la tenían más equilibrada, sin duda, que Burton) es evidente, por lo que se desprende de la mencionada relación, que los guerreros del reino no sentían ningún interés por el comercio y los comerciantes no participaban en absoluto en los asuntos militares. El virrey de Whydah nunca iba a la guerra, pues se debía ocupar exclusivamente del comercio, pero el subvirrey le representaba en las campañas militares. Análogamente, en Benín, como

refiere Barbot, los funcionarios comerciales «tienen prohibido, so pena de duras multas o de castigos corporales, inmiscuirse de alguna manera en asuntos bélicos». ⁵⁷ Así Whydah podía vivir en paz, con su organización intacta comercial y su población alejada de las guerras que se combatían en el interior, a una distancia prudencial, y Dahomey gozaba de libertad para actuar militarmente sin injerencias de mercaderes europeos ni dahomeyanos.

ROSEMARY ARNOLD

NOTAS DEL CAPITULO VIII *

¹ Este capítulo y el siguiente son el fruto de una investigación llevada a cabo bajo los auspicios del Council for Research in the Social Sciences, Columbia University, 1948-52.

² Compárese la detallada imagen de la cultura dahomeyana que traza el profesor Herskovits en su famoso libro, del que hemos aprendido mucho.

³ Bovill, pág. 254.

⁴ Duncan, II, págs. 11-12.

⁵ Snelgrave, que consiguió una audiencia con el rey de Dahomey inmediatamente después de la toma de Whydah por los ejércitos de éste, se encontró con un funcionario real llamado Zunglar, «un tipo astuto, que había sido antes, durante varios años, el agente del rey en Whydah, donde le había visto en mis viajes anteriores» (61).

⁶ Norris, XIII-XIV.

⁷ Herskovits, I, pág. 109.

⁸ *Ibid.*, I, 17.

⁹ Norris, X.

¹⁰ Snelgrave, págs. 5-6.

¹¹ Atkins, pág. 120.

¹² Snelgrave, pág. 64.

¹³ *Ibid.*, págs. 58-59.

¹⁴ Dalzel, pág. 207.

¹⁵ *Ibid.*, pág. 196.

¹⁶ Ver capítulo IV.

¹⁷ Duncan, II, 268-269.

¹⁸ *Ibid.*, 269-270.

¹⁹ *Ibid.*, 269-270.

²⁰ *Ibid.*, 270-271.

²¹ Burton, II, 361.

²² La importancia de los intereses importadores exigía esta práctica (Arist. *Pol.*, I, VI).

²³ Snelgrave, págs. 130 y 136.

²⁴ Barbot, pág. 261.

²⁵ Los whydasianos tenían, tras la conquista por Dahomey, el rango de extranjeros en el Imperio dahomeyano. Cfr. sobre esta cuestión Arist. *Pol.*, 1327a 11.

²⁶ Norris, pág. 135.

²⁷ Snelgrave, págs. 2-3.

²⁸ Isert, págs. 134-135.

²⁹ Barbot, pág. 428.

³⁰ La política tradicional de los pueblos comerciantes es mantenerse en paz con todos.

³¹ Barbot, pág. 326.

³² Burton, I, 64-65.

³³ Duncan, I, 198.

³⁴ Burton, I, 64.

³⁵ Forbes, I, 111.

³⁶ Dalzel, págs. 228-229 y 58.

³⁷ Snelgrave, págs. 60 y sig.

³⁸ Duncan, II, 276.

³⁹ Norris, págs. 40 y sig.

⁴⁰ Barbot, pág. 326.

⁴¹ Forbes, I, 110-111.

⁴² Barbot, pág. 351.

⁴³ *Ibid.*, pág. 186.

⁴⁴ Duncan, I, 110-112.

⁴⁵ Forbes, II, 3.

⁴⁶ Burton, II, 265-266.

⁴⁷ Snelgrave, pág. 130.

⁴⁸ Norris, pág. 138.

⁴⁹ Dalzel, págs. 138 y sig.

⁵⁰ Snelgrave, pág. 130.

⁵¹ Duncan, II, 263-264.

⁵² Bosman, págs. 363 y sig.

⁵³ Isert, pág. 136.

⁵⁴ Dalzel, págs. 208 y sig.

⁵⁵ Duncan, I, 282-283.

⁵⁶ Burton, I, 226.

⁵⁷ Barbot, pág. 360.

* La bibliografía aparece al final del capítulo IX.

CAPÍTULO IX

Separación de comercio y mercado: gran mercado de Whydah

ZOBEME, EL MERCADO NATIVO

Uno de los lugares más concurridos de Whydah era el Zobeme o Gran Mercado. «Los leones de Whydah son la casa de las serpientes fetiche y el mercado», comenta Forbes. El mercado, añade, es el mejor que él ha visto en África.¹

Como tal vez haya observado el lector en el capítulo anterior, no hemos necesitado referirnos a los mercados para explicar los mecanismos del comercio. Desde el principio hasta el final la operación comercial es un asunto de Estado, dirigido desde el palacio y ejecutado por los dignatarios locales cifrándose a los términos de un tratado. La presencia o ausencia de mercados no influye en absoluto en las operaciones comerciales descritas en nuestro trabajo. El hecho de que exista un mercado en el mismo puerto de comercio es, pues, una confirmación sorprendente de la independencia de comercio y mercado.

Pero ¿qué necesidades cubre dicho mercado en el puerto de comercio? ¿Cómo se mantiene su independencia del comercio?

De las descripciones de diversos autores podemos deducir un esbozo del Gran Mercado de Whydah.

Al sudoeste del templo de las boas está el Zobeme, o mercado. Cubre un área de alrededor de catorce acres y está dividido en varias secciones principales por calles que se cruzan. En cada sección está autorizada exclusivamente la venta de un tipo de artículos, como alfarería, quincalla, amuletos fetichistas, aceite, etc. La carne, el pescado, el trigo, la harina, la verdura, la fruta y los productos extranjeros se venden todos en mercados separados.

Los puestos son mesillas bajas, de unos diez pies por seis, colocadas sobre bases de arcilla prensada y techadas con hojas de palmera; a veces el suelo está untado con estiércol de vaca. Cada puesto está colocado sobre su propia «isleta», como podemos llamarlas, pues cuan-

do llueve las calles se inundan con frecuencia. La vendedora está en cucullas al lado de su tenderete, con una pipa negra de arcilla entre los labios y, a veces, con un niño en los brazos. El medio de intercambio es el cauri, aunque las compras voluminosas pueden pagarse en monedas.

El mercado se celebra diariamente, y está bien abastecido de toda clase de productos de consumo local y manufacturas europeas.

Es fundamentalmente un mercado de alimentos para la venta de vituallas cocinadas. La mitad de los puestos contienen provisiones crudas y cocinadas, según afirma Burton, y muchos «trabajadores» desayunan y cenan allí, o apagan su sed en el «palacio de la ginebra», en el que se vende licor.

Muchas de las tiendas se dedicaban a la venta de provisiones cocinadas; huevos, pescado frito de las lagunas, camarones ahumados, nueces molidas y cocidas al horno, ñames, batatas. Otros comerciantes vendían carnes guisadas. Estos, por lo general, ocupaban una cabaña con techo cónico y estaban sentados sobre un escabel bajo, detrás de una mesa circular con un borde grueso y una concavidad en el centro. Expuestos sobre el borde había cuartos asados y hervidos de cerdo, carnero, pollo, pato, etc. Por dos cauris se podía comprar un bocado de alguna de estas carnes. El carnicero cortaba diestramente lonjas, las colocaba sobre una hoja de plátano, las sazónaba con chiles molidos y se las entregaba a los clientes con todo el porte de un vendedor londinense.

La actividad máxima se alcanza hacia las cuatro de la tarde, cuando se puede presenciar una escena difícilmente descriptible. Enjambres de personas, mujeres principalmente, compran y venden. Una vieja hechicera, con arrugados pechos que le cuelgan hasta la cintura, regatea con un niño de cuatro años por un fetiche de poco valor. Constituyen un curioso contraste la placidez y la impassividad con las que la vendedora, sin tomarse apenas la molestia de retirar la pipa de su boca, pronuncia el precio de sus piezas de dos cauris, y la excitación ruidosa de los compradores, que saben que han de comprar y pagar lo que se les pide.

Así era el Gran Mercado de Whydah. Nada más lejano del mundo del comercio de larga distancia que este hervidero de actividad. No es un lugar en el que los reyes conceden audiencia, sino un sitio donde se reúne la multitud. No se venden esclavos, oro, marfil y paños de lujo, sino cuartos de carne humeante sobre las mesas de los carniceros, fetiches baratos o raciones de comida de dos cauris servidas sobre una hoja de plátano. No la cuidadosa etiqueta de la corte, el estudiado intercambio de regalos, la negociación diplomática, sino la alegre confusión de una multitud que practica gozosamente el deporte de regatear la mercancía de las viejas hechiceras.

También se encuentran productos manufacturados, generalmente artículos de uso corriente: cacharros de alfarería y de metal y paños de calidad inferior. Los paños finos, las sombrillas con dibujos, los adornos de latón, oro y plata no están a la venta, y los artesanos que los fabrican están al servicio de las casas del rey y de los señores.

Circulan asimismo productos extranjeros, aunque en cantidades inferiores a los locales. Duncan enumera los artículos expuestos para la venta, y entre ellos podemos identificar los que parecen importados: paño de algodón, local e inglés, según él, hilo, cuentas, pedernal y cuchillos. No es, pues, una lista muy abultada, y todos los artículos tienen un carácter utilitario y se venden en cantidades pequeñas.

En otros lugares de la ciudad existen dos mercados menores, complementarios del Gran Mercado. Skertchly describe uno de ellos como una pequeña sucursal del Zobeme creado por conveniencia de los que viven en la parte nordoccidental de la ciudad. Allí se desgañitan grupos de vendedores, mujeres en su mayor parte. Cada persona vende en cantidades reducidas, y no existen puestos, sino que cada comerciante se sienta en un escabel detrás de su mercancía. Los productos más corrientes son «provisiones crudas o cocinadas», cuentas, unas cuantas piezas de paño de algodón del más utilizado, agua y leña. Las vituallas son bastante baratas, por lo que «por alrededor de tres peniques se puede conseguir lo suficiente para la comida de un nativo».²

Estos mercados, creados «por conveniencia de los residentes», nos recuerdan, en términos modernos, al supermercado de la esquina o al puesto ambulante de hamburguesas en los que se puede tomar un bocadillo de noche o comprar la barra de pan olvidada en la compra de la mañana. No existen, en ellos, sin embargo, productos extranjeros. Sólo se puede encontrar comida y las necesidades más elementales de la casa, agua y leña.

El mercado de Cabo Corso presenta, aproximadamente, la misma imagen. Se celebra cada día, excepto los martes, relata Barbot, en una gran explanada al final de la ciudad, donde llega cada mañana, muy pronto, gran cantidad de gente de los contornos «con toda clase de productos y alimentos ofrecidos por la tierra: además, están los productos europeos traídos por nosotros. Llegan al amanecer, tras recorrer cinco o seis leguas, cargados como caballos, con un producto o varios: caña de azúcar, plátanos, higos, ñame, limones, naranjas, arroz, mijo, trigo indio, pimienta guineana, pan, aves de corral, pescado crudo, hervido, asado o frito, aceite de palma, huevos, [...] cacharros de barro, cerveza, [...] leña, barda para las casas, tabaco local, etc. Los negros de la costa llevan también varios tipos de productos europeos».

Igual que Whydah, el mercado es fundamentalmente de productos agrícolas y suministra a los habitantes de la ciudad las provisiones procedentes del campo. Los vendedores son mujeres en su mayor parte,

pues, como afirma Barbot, «se las considera más idóneas que los hombres...». También se encuentran «varios tipos de productos europeos» llevados al mercado por los «negros de la costa».³ Aunque Barbot habla más arriba de los artículos europeos «traídos por nosotros», es evidente en el contexto que los llevan al mercado los negros y que lo que él quiere decir es «traídos en barco». Pero todo lo que no sea comida parece tener una importancia secundaria. Barbot habla del «regateo con las mujeres del mercado por ajo, agujas, espejitos, cintas, pedernal, cuchillos y otras menudencias por el estilo».

Hay que destacar que en este inventario de artículos vendidos en el mercado no están presentes los productos locales de exportación, como esclavos, oro, marfil, etc. El aceite de palma se vende para uso doméstico o se utiliza para dar sabor a las raciones de carne, pero no aparece como objeto de exportación en grandes cantidades. Tampoco hay productos extranjeros, a excepción de pequeñas cantidades vendidas al detalle por negros.

El mercado no interviene en el suministro de bienes de exportación. Los esclavos son botín de guerra o se consiguen comerciando con los pueblos del interior. Pasan de las manos del rey y los jefes guerreros a las de los mercaderes europeos sin que el mercado desempeñe ningún papel en la transacción. No se concibe que un señor guerrero de Dahomey venda su botín en un puesto del mercado. Bosman nos recuerda las precauciones tomadas para efectuar operaciones con esclavos. Dice, refiriéndose al comercio de Whydah: «la mayoría de los esclavos que se nos ofrecen son prisioneros de guerra vendidos por los vencedores como botín. Cuando estos esclavos llegan a Fida se les encierra a todos juntos en la cárcel, y cuando negociamos su compra los sacan a una gran explanada,* donde, [...] los examinan meticulosamente nuestros médicos [...] Se separa a los inválidos y enfermos [...] se numera a los restantes y se anota quién los ha entregado. Mientras tanto se pone al fuego un hierro con las armas o el nombre de las compañías, y con él marcamos a los nuestros en el pecho. Así podemos distinguirlos de los esclavos de los ingleses, franceses u otros (que también están marcados con su señal) y evitar que los negros los cambien por otros peores, cosa que realizan con gran habilidad... Cuando nos hemos puesto de acuerdo con los propietarios de los esclavos a éstos se les devuelve a la cárcel, donde, a partir de entonces, se les mantiene a cuenta nuestra... Así que, para ahorrar gastos, los embarcamos en nuestros buques en cuanto se nos presenta la oportunidad...».⁴

El mercader europeo no participa en los mercados locales para vender sus productos. Bosman, en una carta mandada a su patria,

* Ver más arriba, págs. 218, 219.

procura dejar muy claro este extremo. «No quiero que pienses —dice— que organizamos un mercado con nuestros productos o que mandamos algunos de éstos para que se vendan fuera de nuestros fuertes: No, no es ésta nuestra misión; los negros vienen cada día a nuestro fuerte con su oro, a cambio del cual, una vez pesado, examinado y purificado, reciben nuestros artículos, ninguno de los cuales sale de nuestros almacenes sin haber sido pagado con antelación...»⁵ Esta cita se refiere al comercio del oro en Elmina, importante enclave de la Costa de Oro.

Por consiguiente, las transacciones de importación-exportación se llevan a cabo en lugares completamente apartados del mercado. Las negociaciones comerciales con las autoridades se desarrollan en la corte, en conversaciones oficiales o en lugares especiales de audiencia. La entrega de los productos tiene lugar en los fuertes europeos y, cuando los mercaderes no pertenecen a las compañías concesionarias, en locales proporcionados con tal fin por las autoridades o a bordo de los barcos.

¿Cómo, pues, llegan al mercado local los productos europeos? Este es, sin duda, un punto de contacto crucial entre comercio exterior y mercado. Sin embargo, nada pone mejor en evidencia la separación entre las dos actividades que la forma de aparición de los productos extranjeros en el mercado del propio puerto de comercio. Como las transacciones entre los europeos y los nativos están circunscritas a los puertos de comercio y los primeros tienen acceso al mercado sólo como compradores de provisiones y otros artículos de primera necesidad, la distribución de los bienes importados a través de los mercados o por otros mecanismos está por completo en manos de los nativos. Como en el puerto de comercio, a lo largo de todos los desplazamientos de productos por el interior está salvaguardada la separación entre comercio y mercado por regulaciones administrativas y trámites obligatorios.

COMERCIO ADMINISTRATIVO Y DISTRIBUCION LOCAL DE ALIMENTOS

En Whydah el aislamiento de los lugares donde se desarrolla el comercio exterior con respecto al mercado es la base de las divisiones administrativas de la ciudad. Cada uno de los fuertes europeos, con la colonia nativa que lo rodea, constituye una ciudad con administración separada. En tiempos de Burton había cuatro barrios europeos de este tipo: las ciudades francesa, brasileña, inglesa y portuguesa. La quinta sección de Whydah, el Zobeme, o Ciudad del Mercado, que tomaba su nombre del Gran Mercado, comprendía el mercado y sus aledaños. Cada uno de estos barrios separados tenía su gobernador

propio, bajo la jurisdicción del virrey de Whydah. Los gobernadores de las ciudades europeas suelen ser de la nacionalidad europea correspondiente, pero el de la Ciudad del Mercado es un funcionario nativo.

Las divisiones administrativas facilitan la regulación del comercio. Sólo se concede el acceso al comercio en los fuertes europeos a los indígenas autorizados a comerciar. Como las exportaciones requieren un permiso y el vendedor ha de pagar un impuesto sobre la exportación, los funcionarios reales que «tienen poder para rechazar todo comercio» pueden controlar las transacciones que se desarrollan entre nativos y extranjeros. Es imposible el comercio indiscriminado con los europeos. Las infracciones cometidas por éstos tienen como consecuencia el «bloqueo de los caminos» que conducen al fuerte europeo, es decir, el aislamiento de éste a efectos comerciales.

Esta separación física de comercio y mercado pone en evidencia la función diferente que cumplen las dos instancias. El comercio abastece al palacio, al ejército y las casas de los notables. El mercado satisface las necesidades cotidianas de la población. Los grandes señores de las tierras no necesitan recurrir al mercado para abastecerse, pues sus plantaciones les llenan la mesa y consiguen paño y material militar a cambio de esclavos en los almacenes extranjeros.

El mercado es para el pueblo llano y, en los puertos de comercio, también para los extranjeros. Son los trabajadores que desayunan y cenan en él y las mujeres que en él venden los que necesitan leña o dos cauris de carne asada. La población nativa residente en Whydah, que pertenece a uno u otro de los fuertes europeos y que debe trabajar para sus señores, se «alquila» a los mercaderes para trabajos serviles y recibe a cambio «subsistencia», parte en especie y parte en cauris, con los que se puede comprar comida en el mercado.

Está también la numerosa población flotante de una ciudad portuaria, que hay que alimentar también, hombres sin hogar ni parientes que se ocupen de ellos en Whydah: remeros de canoas y portadores de otros puntos de la costa, establecidos temporalmente en el enclave, pescadores de los ríos y lagunas y, tras la abolición del tráfico de esclavos por Gran Bretaña, los esclavos emancipados que habían soltado sus amos en Sierra Leona y estaban volviendo por etapas a sus tierras natales.

También los europeos dependen con frecuencia del mercado. Barbot dice del mercado de Cabo Corso que «no sólo los habitantes de los contornos, sino también las tripulaciones de los buques europeos fondeados se abastecen abundantemente de comida y artículos de primera necesidad». Los capitanes de buque cuyas provisiones se están agotando con frecuencia almacenan vituallas para el viaje de vuelta comprando trigo, verduras y casabe para el cargamento de esclavos embarcado. En principio, cuando se trata de cantidades muy grandes,

las provisiones se suministran por tratado, como se puede ver en Gran Bandy, y los privilegios de suministro de agua y leña para los barcos son casi siempre objeto de un acuerdo de este tipo. De todas formas, los mercaderes europeos residentes necesitan menos del recurso al mercado, pues a sus fuertes llegan suministros directamente de ultramar y el virrey de Whydah les hacía generosos regalos para sus mesas, por lo menos en épocas anteriores. No obstante, los alimentos frescos se compran en el mercado y los rangos inferiores de la guarnición reciben asignaciones con las que compran comida y artículos de primera necesidad en el mercado local o en los almacenes de la compañía.

La distancia social entre comercio y mercado puede medirse por la diferencia de rango entre los que se dedican a una actividad y a otra. Los vendedores del mercado suelen ser mujeres, pero el comercio de larga distancia, como la guerra, es un asunto de hombres, y, más exactamente, «de reyes, hombres ricos y mercaderes escogidos, con exclusión de las categorías inferiores de negros», como relata Barbot. Sólo las mujeres van al mercado «cargadas como caballos» con los productos del campo, o los fabricantes de artículos de uso corriente como herraduras y utensilios de hierro o esclavos que venden por cuenta de sus amos.

Administra el comercio y el mercado cuerpos diferentes de funcionarios. Entre los funcionarios designados por el rey de Whydah estaban, como refiere Bosman, los capitanes, «de los que hay muchos, y cada uno de ellos tiene unas funciones determinadas: aquel al que se le confía el cuidado del mercado es el capitán del mercado; de la misma manera, hay un capitán de los esclavos, otro de las prisiones, otro de la costa». Uno de ellos es el «capitán al que se le confiaban todos los asuntos europeos». Bajo la dominación de Dahomey no se rompió esta tradición. Snelgrave relata que en su primera entrevista con el rey de Dahomey éste tenía a su lado a un funcionario, el capitán inglés, [...] es decir, la persona designada para comerciar con los mercaderes de esta nacionalidad en particular», así como otros «notables» para cada una de las «diferentes naciones». Según Forbes, en un período posterior «El chacha es el agente principal del rey en todos los asuntos comerciales, y a él ha de someterse todo comercio, ya sea de esclavos o de aceite de palma, y él puede denegar el permiso para realizarlo. El precio está establecido por la ley, y él lo puede alterar de acuerdo con el virrey y seis mercaderes o superintendentes de comercio nombrados por el rey... Uno de éstos ha de estar presente en todas las ventas para recaudar el impuesto real...».

¡Esclavos o aceite de palma! Esto es el comercio, y nada más. Todos los demás productos del país se venden a través del mercado.

El mercado, por otra parte, está vigilado por los funcionarios correspondientes. «El mercado está presidido por un funcionario —refiere

Skertchly hablando del Gran Mercado de Whydah— que recauda un impuesto de cada vendedor, y la seguridad de los artículos expuestos para la venta está garantizada por la policía indígena.»⁶ Para cada uno de los mercados del país el rey designa un jefe y un cuerpo de ayudantes para mantener el orden y garantizar el cumplimiento de las normas. Además, las asociaciones de vendedores y de artesanos ejercen su jurisdicción sobre cada sección del mercado. Skertchly nos dice del mercado de Whydah que «en cada sección está autorizada exclusivamente la venta de un tipo de artículos» y Forbes relata que «La carne, el pescado, el trigo, la harina, la verdura, la fruta y los productos extranjeros se venden todos en mercados separados». Así, a la venta de productos extranjeros se le asigna, como a los productos locales, un lugar determinado en el mercado y está sometida a la supervisión de la asociación de vendedores y de los funcionarios del mercado. Esta distribución del mercado asegura, evidentemente, la publicidad de las transacciones y facilita la imposición del cumplimiento de las normas.

No hay ventas ni compras incontroladas. Como no hay tiendas en la ciudad, explica Forbes, todas las transacciones se han de realizar en el mercado. Esta es, indudablemente, una regulación normativa. Restringiendo las ventas al mercado se asegura la legalidad de las operaciones.

Encontramos una situación similar en el mercado de Cabo Corso, tal como relata Barbot: «Es raro oír hablar de disputas o desórdenes, debido al buen gobierno de los caboceiros o magistrados durante el mercado». Y, como en Whydah, «Este lugar está dispuesto de tal forma y se observan tan religiosamente las reglas prescritas para el desarrollo ordenado del mercado que todos los que venden un mismo tipo de artículos se instalan juntos en perfecto orden».⁷

El acceso al mercado está controlado de forma no menos estricta. A las entradas de Whydah, como en todos los centros comerciales del reino, hay oficinas de recaudación. La recaudación de impuestos sobre todas las personas que llevan mercancías no es sólo una medida para conseguir ingresos, sino también una forma de asegurar el control de entrada en el mercado.

La más notable de todas las medidas y normas que mantienen la separación entre comercio y mercado es el mercado dual, uno dentro de la ciudad y otro fuera, que constituye la regla en todo el interior de Dahomey.

Esta separación es una característica general de la organización del puerto de comercio. En el reino de Benin se registran medidas similares a las vigentes en Whydah. Refiere Barbot: «Hay cuatro lugares principales en los que comercian los europeos». Estos «lugares de comercio», aunque están situados en el interior, son puertos de comercio en sentido institucional. Están aislados de la capital del reino, cerrada

a los extranjeros. El mismo cronista cuenta que los habitantes de la capital «han de ser todos nativos del país, pues no se permite a los extranjeros establecerse allí».

En los puertos de comercio se destinan locales a los europeos, y el Gobierno de Benin autoriza a los mercaderes y corredores, llamados *mercaders* y *veadors*, a tratar con los extranjeros. «Sólo los *veadors* o corredores pueden tratar con nosotros, y ni siquiera las personas más notables de la nación se atreven a entrar en las factorías europeas, pues temen a las severas multas.» Los europeos, pues, no tienen otros contactos con la población indígena que los corredores nombrados por el rey. Los mercados en los que los productos europeos se venden a los nativos están cerrados a los mercaderes extranjeros. Barbot lo explica muy claramente: «Además de los mencionados lugares de comercio, destinados a los tratos con europeos, el rey de Benin ha creado mercados públicos en muchas provincias del reino para que sus súbditos traten entre ellos tres días a la semana; existe uno en Gotton, al que llevan [...] abundancia de paños de Benin, [...] con todos los diversos tipos de productos europeos, importados por lo general por los *veadors* y corredores, que los compran a los blancos en Arebo». Arebo y Gotton son dos de «los mencionados lugares de comercio, destinados a los tratos con europeos». En Gotton, puerto de comercio, hay también un «mercado público», situación muy similar a la de Whydah. Pero estos mercados son sólo para que «los súbditos traten entre ellos», y las importaciones europeas llegan a ellos solamente por mediación de los corredores designados para el trato con los mercaderes extranjeros.

Los intercambios con los pueblos indígenas más interiores están vedados a los europeos, y sólo tienen acceso a ellos los súbditos de Benin. «También tienen en algunas épocas del año —explica Barbot— mercados públicos o ferias que se celebran en explanadas grandes y abiertas [...] cerca del camino, a las que acude gran cantidad de gente de los contornos para comprar y vender.» Estas ferias no son sólo para la gente de Benin, como los mercados mencionados, sino para la gente de «los contornos», y se celebran en ciertas épocas del año nada más, y no tres días a la semana. Tienen, además, otras características distintivas. «Es una costumbre aquí —continúa Barbot— que el rey mande a funcionarios suyos a los citados mercados para mantener la paz y el orden entre la gente que a ellos acude, asignándole a cada vendedor un lugar según la naturaleza de las mercancías que lleve, etc., pues, durante la época de mercado, los organismos ordinarios de justicia del lugar no tienen ningún tipo de autoridad, que detentan exclusivamente los funcionarios de la corte.»

Estas ferias interiores se parecen, pues, al puerto de comercio. Como en éste, se toman precauciones para tratar con los extranjeros, y la

autoridad política garantiza la neutralidad. El objetivo es, evidentemente, regular las transacciones con los extranjeros, ya sean europeos de ultramar o pueblos nativos de países interiores.

La separación de comercio y mercado es el principio observado con respecto a unos y otros.

ROSEMARY ARNOLD

NOTAS DEL CAPITULO IX

- ¹ Forbes, I, 108.
- ² Skertchly, pág. 27.
- ³ Barbot, págs. 268-269.
- ⁴ Bosman, págs. 363 y sig.
- ⁵ *Ibid.*, pág. 91.
- ⁶ Skertchly, pág. 59.
- ⁷ Barbot, pag. 269.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO IX

- Atkins, John, *A Voyage to Guinea*, Londres, 1735.
Barbot, John A., *A Description of the Coasts of North and South Guinea*, Londres, 1732.
Bosman, William, *A New and Accurate Description of the Coast of Guinea*, Londres, 1705.
Bovill, E. W., *Caravans of the Old Sahara*, Oxford, 1933.
Burton, Richard F., *A Mission to Gelele, King of Dahomey*, Londres, 1864.
Dalzel, Archibald, *The History of Dahomey*, Londres, 1847.
Duncan, John, *Travels in Western Africa*, Londres, 1947.
Forbes, Frederick E., *Dahomey, an Ancient West African Kingdom*, Nueva York, 1938.
Herskovits, Melville J., *Dahomey, an Ancient West African Kingdom*, Nueva York, 1938.
Isert, Paul E., *Voyages en Guinée et dans les îles Caraïbes en Amérique*, París, 1793.
McLeod, John, *A Voyage to Africa*, Londres, 1820.
Nadel, S. F., *A Black Byzantium*, Oxford, 1942.
Norris, Robert, *Memoirs of the Reign of Bossa Ahadee, King of Dahomey*, Londres, 1789.
Skertchly, J. A., *Dahomey As It Is*, Londres, 1874.
Snelgrave, William, *A New Account of Some Parts of Guinea*, Londres, 1734.

NOTAS SOBRE LAS FUENTES

Las obras arriba enumeradas son las fuentes principales para el estudio de la economía interna.

Nos hemos basado fundamentalmente en Herskovits. Este efectuó sus observaciones directas en el período moderno, pero su relación de la administración económica de los reyes (que incluye descripciones del censo, la imposición y los mecanismos de actuación) procede de datos proporcionados por informantes que habían vivido bajo la monarquía. Allí donde ha sido posible, se ha cotejado esta información con observaciones anteriores.

Mercado en sus fragmentos
y en conflicto; 3/ formas de
integración y 4/ reciprocidad
entre grupos.

CAPÍTULO X

Mercados explosivos: las tierras altas bereberes

El lugar ocupado por el mercado en la sociedad se ha estudiado por lo general en sociedades caracterizadas por un funcionamiento normal del Gobierno. Se ha convertido casi en una obsesión el asociar el desarrollo de los mercados con las comunidades apacibles.* Detrás de esta concepción se pueden detectar ideologías poco realistas referentes al carácter institucional de lo que acostumbramos llamar la paz del mercado. En realidad, existen mercados en sociedades no centralizadas, en las que no cabe hablar de estructura unificadora de poder, especialmente cuando se producen disputas sangrientas y enfrentamientos tribales, pero, al no existir Gobierno, para asegurar la paz del mercado hay que recurrir al expediente político de las treguas entre los grupos. En lo que se refiere a los nómadas del desierto, se suele procurar que estas treguas coincidan con los períodos más adecuados para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece el comercio. Sin embargo, esto no bastaría, por supuesto, para satisfacer las necesidades de las tribus sedentarias de las tierras altas. Para éstas los mercados regulares que aseguran el suministro de alimentos frescos constituyen una cuestión de vida o muerte. Cuando han de recurrir, para abastecerse de provisiones, a intercambios mutuos, éstos han de ser continuos y no puramente ocasionales.

Esto pone en evidencia la paradoja sociológica de mercados regulares en condiciones de práctica anarquía. Estos mercados padecen las ambigüedades de las jurisdicciones neutrales sumergidas en las complejidades de las relaciones entre las tribus. No obstante, la paz del mercado ha de basarse en el equilibrio de fuerzas entre los grupos hostiles.

El sociólogo de las instituciones económicas tiene motivos para estudiar las sociedades de este tipo por la claridad que vierten sobre el

* El autor está en deuda con el profesor Arensberg, que le indicó el interés que encerraba el material sobre los bereberes.

funcionamiento de los mercados en un contexto social poco homogéneo. En principio, encontrará sociedades como las descritas sólo en regiones donde existan pueblos montañoses cuya actitud general es de rechazo activo de los gobiernos de la llanura. Las instituciones políticas de estos pueblos reflejan un espíritu de gran independencia. Los grupos que componen estas sociedades, aunque en ocasiones se funden, están esparcidos como piezas de un mosaico, y tienen entre ellos la misma relación de soberanía hostil que mantienen en su conjunto frente a los pueblos de la llanura. Son sociedades compuestas por una mera yuxtaposición de fragmentos, cada uno de los cuales posee una conciencia muy agudizada de su propia singularidad y solidaridad.

La característica más destacada es, por supuesto, la ausencia total de instituciones centralizadoras. El poder político unificado es excepcional. Sólo a veces surge como resultado de la ira de todos los grupos contra la «injerencia» del gobierno de las llanuras. La ambición de individuos sobresalientes puede romper temporalmente las limitaciones de clanes o tribus y establecer su propia dominación férrea, pero con la caída del caudillo las cosas vuelven una vez más a su estado anterior de anarquía fragmentada.

El éxito de la resistencia a la imposición de formas de gobierno de las llanuras se debe a la permanencia de hábitos tenaces de descentralización. En una ecología montañosa es tradicional el aislamiento, y la dispersión de los grupos, que viven en valles muy separados, tiende a anular las fuerzas centralizadoras internas y externas.

La mejor forma de estudiar el proceso económico es abordarlo en términos de integración. Entonces se puede descubrir que en una sociedad que carezca de centralización política la economía no dispone de formas redistributivas de integración; que la tensión política existente siempre entre los elementos de la sociedad impide que se desarrollen relaciones de reciprocidad económica entre las aldeas, los clanes o las tribus; que al no existir relaciones redistributivas ni reciprocidades externas al grupo los intercambios de mercado suelen adquirir gran importancia y desempeñar una función integradora que puede ir más allá de la esfera puramente económica.

SIBA Y MAKHZEN

Las condiciones descritas arriba se encuentran en las sociedades montañosas del noroeste de África con más claridad que en ningún otro sitio. Los bereberes del Atlas constituyen políticamente un agregado de fragmentos sociales sin demasiada cohesión entre ellos y sin un centro común. La negativa de estas comunidades a aceptar las pautas del mundo de las tierras bajas ha dado lugar a una ruptura

completa de los vínculos entre la sociedad de las llanuras y la de las montañas.

C. S. Coon utiliza acertadamente el término marroquí *Bled el Makhzen* (literalmente, «La tierra del Gobierno») para designar la zona de los centros urbanos de la llanura y las poblaciones que reconocen la autoridad de un Gobierno central. La palabra *Makhzen* deriva del árabe *khazana*, «almacenar» o «atesorar».¹ Era sinónimo de «gobierno» y, más en particular, del departamento de hacienda. El término sugiere claramente un gobierno basado en la redistribución de alimentos.² De la palabra *makhzen* proceden la francesa *magasin*, la alemana *Magazin* y la española *almacén*. Expresa de forma muy gráfica lo que podríamos describir como una comunidad basada en el almacenamiento y la recaudación de impuestos como pilares de una economía en especie.

Por el contrario, a las sociedades independientes de las montañas se las llama *Bled es Siba*, la Tierra de Independencia (literalmente, «insolencia»). Utilizaremos los dos términos abreviados como *Siba* y *Makhzen* para designar las dos sociedades diferentes.³

La *Siba* no está sometida a ninguna centralización forzosa y puede compararse con la forma de vida de los gusanos anillados, formados por secciones relativamente independientes y que se pueden separar con facilidad. Las mismas tribus no son más que un agregado de unas cuantas de las células que constituyen las unidades sociales. Estas son los cantones (*taqbilt*), extensiones de unos 8 o 10 kilómetros de diámetro habitadas por unos centenares de familias en una docena de aldeas dispersas o en tres o cuatro pueblos más grandes, a todos los efectos prácticos pequeños estados independientes. Más allá de los cantones el sentimiento de solidaridad se va desvaneciendo, de forma que las tribus —un grupo de cantones, de tres a doce— son poco más que un nombre, un territorio definido y algunas tradiciones compartidas. Su unidad se pone en evidencia sólo ante el peligro, y cuando no existen amenazas a las que hacer frente se diluye en un vago sentimiento de hermandad que puede racionalizarse en términos de un origen común.

Los cantones, en cambio, son organismos vitales. A pesar de sus dimensiones reducidas, han de ser considerados prácticamente como verdaderos estados. El sentimiento de pertenencia al cantón es fuertemente territorial y está agudizado por el hecho de que en una zona montañosa ha de existir, aunque sólo sea por razones militares, una correspondencia del tamaño de cada unidad social con las dimensiones naturales de montañas y valles. No obstante, como descubrió Robert Montagne, los territorios cantonales tienden a tener una extensión prácticamente igual en todas las tierras bereberes. En efecto, los límites del cantón no coinciden necesariamente con las fronteras natu-

rales del hábitat, sino que pueden ser más reducidos, ocupando solamente el terreno que realmente se necesita e ignorando la expansión más generosa que ofrece la naturaleza.⁴ Este tamaño estandarizado de los cantones se explica por razones organizativas. Los cantones están gobernados por asambleas (*djema'a*) de notables (*infla*), o cabezas de las familias entendidas con criterio amplio, que se reúnen en principio regularmente. El radio natural del cantón es, pues, la extensión que se puede recorrer a pie en un día por terrenos montañosos.

El gobierno por asambleas representativas (*djema'a*) es, por consiguiente, típico de la sociedad berebere. Es una forma de democracia republicana adecuada para una sociedad de iguales. Hay una *djema'a* de la aldea, del cantón (compuesta por los notables de todos los poblados del cantón) y de la tribu (compuesta por los notables de los diversos cantones de la tribu). En algunas regiones los jefes de familias poderosas pueden eliminar el proceso democrático e instaurar un poder autoritario. A estas personalidades se les llama *amghar*, jefes de guerra, y, como indica la palabra, tienen su origen en la costumbre de nombrar caudillos que gobiernan el cantón cuando se declara una guerra. Los códigos de leyes de los poblados se llaman *qanum* (del griego *canon*). Dentro de la aldea se impone el cumplimiento de las normas, y la *djema'a* se encarga de que a los infractores se les impongan multas. El exilio es un castigo más severo, que se aplica cuando las disputas entre familias amenazan la existencia del poblado o del cantón.

Las disensiones internas podían significar para los cantones vecinos una oportunidad de iniciar las hostilidades para aprovecharse de la situación. Este peligro se mitigaba de una forma un tanto curiosa, pero muy efectiva. Todos los cantones de una región estaban afiliados a uno u otro de los dos partidos políticos que constituían algo similar a alianzas intercantones. De estos «partidos políticos» sólo existían dos, y distribuidos de tal forma que si coloreáramos en el mapa los cantones según su afiliación a uno u otro partido (*leff*) obtendríamos algo así como un tablero de ajedrez. Las fracciones que componen la tribu se dividen exactamente entre los *leff*, y de esta manera se alcanza una situación de equilibrio dentro de la tribu. Si un cantón se ve atacado por otro del color contrario puede llamar en su ayuda a sus aliados del mismo *leff*. Así, en muy poco tiempo podría estallar una guerra por toda la cordillera, posibilidad suficientemente grave para hacer reflexionar a los dos contendientes originarios. De esta manera, la división de los cantones de una tribu entre dos partidos opuestos se convierte en una garantía de supervivencia de los cantones. Se mantiene el equilibrio a pesar de las guerras, y el sistema mencionado contribuye a obtener este resultado con mayor efectividad que los mercados y los santuarios comunes. Las guerras locales resultan

inofensivas incluso dentro de las tribus más pequeñas, debido al notable equilibrio interno entre las fuerzas hostiles.⁵ En Cabilla, región de grandes poblados, éstos están divididos en dos partidos llamados *soffs*. Los pueblos son aquí el equivalente del cantón, y el *soff* desempeña una función similar a la del *leff* en las regiones montañosas.

Nos encontramos ante el reverso de un sistema de autoridad centralizada. En vez de un poder central existe un equilibrio de poder en el que fuerzas contrarias se mantienen a raya recíprocamente y los conflictos se resuelven no por una decisión única, sino por un acuerdo, y, si no se llega a un acuerdo, por los esfuerzos para restringir las hostilidades a las fronteras locales.

En estas condiciones singulares el mercado o *suq* es un órgano importante para la formación de una opinión pública (de extensión superior a la del cantón), la dirección del esfuerzo común y la integración de fuerzas que de otra forma quedarían dispersas.

La traducción corriente de la palabra árabe *suq* como mercado deja mucho por decir. Tanto el bazar como el *suq* son mercados, pero se diferencian mucho entre sí y también del concepto occidental de mercado. Quizás en ningún lugar sea esto tan cierto como en la región montañosa berebere, donde el mercado constituye incluso geográficamente una institución paralela a la del poblado. En efecto, el *suq* es una institución compleja de carácter social, político y con frecuencia incluso religioso al servicio fundamentalmente de fines económicos. Los *suqs* importantes tienen un origen histórico. En ningún caso puede cualquier espacio abierto convertirse en un *suq* por el mero hecho de que se realicen frecuentemente en él intercambios fortuitos. Una reunión de compradores y vendedores durante un período de tiempo determinado sólo adquiere carácter de *suq* bajo los auspicios de la autoridad y una vez se ha realizado la proclamación y se ha colocado una tabla de multas en un lugar fijado por la costumbre. Los criterios complejos que definen el *suq* elevan incluso al más modesto de éstos al nivel institucional de las ferias de Champagne del siglo XIII. Lo importante no es la apariencia externa. El *suq* puede instalarse en una zona cuidadosamente vallada y dotada de importantes edificios públicos, pero puede también (y éste es el caso más corriente) celebrarse en un lugar desierto, sin ninguna señal que indique su localización. De la misma manera que no se ha de confundir el edificio del Parlamento con la institución política conocida como Parlamento, el lugar donde se celebra el mercado no es lo mismo que el *suq*. Aquí nos referiremos siempre a la institución.

Algunas leyes de la región multan a los que, con el pretexto de que no tienen nada que vender o comprar, no acuden al mercado.⁶ La asistencia al mercado de la tribu es, por lo menos en algunos casos, una obligación, aunque se pueda acudir también a otros mercados.

Cuando una tribu de Cabilia establece un nuevo mercado sus miembros están obligados a participar en él con exclusión de cualquier otro.⁷

Los observadores coinciden en atribuirle al suq una importancia primordial dentro de la comunidad berebere. Escritores de diferentes épocas se muestran igualmente categóricos al respecto. Robin escribió en 1874: «Los mercados son los foros de la tribu. Individuos que viven a distancias considerables tratan allí de ideas y de negocios una vez a la semana. Es allí donde se forman y se manifiestan sentimientos colectivos. Los pueblos y las familias funden sus emociones en ese producto, con frecuencia totalmente diferente, que surge de los contactos de las masas. El mercado crea una individualidad externa del grupo a menudo muy diferente de los sentimientos de los individuos que lo componen. El egotismo de la tribu o del *douar* [poblado] substituye al egotismo de los individuos».⁸ Una generación después, E. Doutts confirmaba esta afirmación. «El mercado —escribe— es un factor de la máxima importancia en la vida árabe [léase berebere]; no es una exageración decir que la vida de la tribu se desarrolla en el mercado en su práctica totalidad. El mercado es el lugar en el que se reúnen los nativos; en el que no sólo satisfacen sus necesidades cotidianas, sino que intercambian ideas y se transmiten informaciones políticas; en el que se publican los anuncios de las autoridades y se forjan las reacciones ante éstos; en el que se toman las decisiones sobre la guerra y la paz, se ponen en marcha las conspiraciones políticas, surgen los alborotos, se debaten las grandes propuestas y se fraguan los crímenes.»⁹ De Segonzac resume su función política con brevedad y precisión. «Los mercados —afirma— tienen una doble significación, tanto política como económica, pues son la fuente de noticias, el lugar donde se reúne la multitud, se discute y se toman las decisiones.»¹⁰

EL MERCADO EN LA SIBA

Evidentemente, la importancia política que se le atribuye unánimemente al mercado se debe al papel que desempeñaba en la vida cotidiana de las tierras altas bereberes. La organización económica del Makhzen y la Siba presenta interés en este orden de cosas.

El corazón del Makhzen es la llanura con sus aglomeraciones urbanas. La economía de almacenamiento de un Gobierno central constituye el soporte material del ejército y la administración civil, mantenidos por un sistema de imposición que afecta a todas las clases de la población. La Siba es el territorio montañoso, que, aunque carece de ciudades importantes, cuenta con una población sedentaria de agricultores que viven en poblados fortificados. En la estación templada

sacan sus rebaños a pastar alrededor de los toscos refugios dispersos contruidos en el centro de las parcelas individuales, y en invierno por las lomas. La cima de cada monte está coronada por un *agadir*, como se llama a los macizos cuadrángulos de piedra, sólidas estructuras de valor militar a lo largo de cuyas cuatro paredes hay distribuidas despensas en el interior. En estas celdas se guarda bajo llave, almacenado, el trigo de los campesinos. El *agadir* es el símbolo de la independencia militar y política de la aldea y quizá de todo el cantón. No obstante, a pesar de la defensa común basada en el *agadir*, los propietarios almacenan en éste su trigo en celdas estrictamente separadas, notable demostración de individualismo económico.

Dentro de este marco económico, el mercado desempeñaba una función esencial en la subsistencia de los habitantes de la Siba. Sus aldeas aisladas no tenían tiendas ni posadas, y no les llegaba ningún tipo de comercio regular; carecían de lugares donde comprar carne, mantequilla, huevos, aves de corral, verdura y otros alimentos. A excepción de algunas especias no llegaban productos de importación como el café, el té, el azúcar y la sal. Los mercados de las tierras altas, que proporcionaban todo esto eran, pues, una necesidad vital.

Los mercados de las montañas son fundamentalmente lugares donde se pueden comprar alimentos frescos. Ofrecen la posibilidad de comprar trozos de carne, que son sin duda alguna el objeto más importante de transacciones. «[...] A primera hora de la tarde los hombres inician el camino de vuelta a sus aldeas... La mayoría llevan algo de carne colgando de una cuerda o atado a la silla del asno. El día del mercado es, con frecuencia, la única ocasión en que los cabileños tienen carne...»¹¹

El segundo artículo en orden de importancia es quizá la mantequilla. En los mercados al por menor se vende en pequeños tarros «y es el comprador el que ha de juzgar si el precio pedido corresponde al peso ofrecido».¹² No obstante, en los mercados especializados en la venta de mantequilla, como, por ejemplo, en el Suq el-had del Ulad Jellul, se vende a peso.

Así, los mercados de la Siba venían a ser un conjunto de carnicerías y tiendas de comestibles al aire libre donde se compraban vituallas para llevarlas a casa. Sacrificar un cordero cada día que la familia quiere comer carne sería un despilfarro prohibitivo, por lo que estos mercados han acabado reemplazando las costumbres colectivas al facilitar el consumo aislado individual.

Esto no significa que los mercados bereberes sean lugares donde se puede comprar comida ya cocinada, a diferencia del Makhzen, en el que lo corriente son los mercados de este tipo. Por ejemplo, en la pequeña ciudad de Agadir, en el Makhzen, en el mercado se encuentra con seguridad, a toda hora, carne fresca y pan recién salido del horno.¹³

Se compra muy poca carne en el puesto del carnicero, pues se suele adquirir cocinada y sazónada para comerla inmediatamente.

La manutención de los súbditos más pobres, clientes o seguidores de un jefe o soberano, es una necesidad ineludible que a veces se resuelve con los mercados de comidas ya preparadas. Todo jefe, *caid* o *sayyid* ofrece «*maison et table ouvertes*»,¹⁴ especialmente cuando está escalando el poder. En otras ocasiones ha de asegurar un suministro barato de alimentos que puedan distribuirse directamente, por ejemplo en las «puertas».

En general podemos decir que en la Bled es Siba no existe este tipo de proletariado porque no se ha producido una descomposición de las tribus y la división del trabajo sigue siendo primitiva. No existe necesidad de alimentar a los pobres en una sociedad sobre la que no gobierna ningún soberano y en la que todos los individuos son iguales. La aparición de un proletario interno en la Siba es un signo evidente de que se está desarrollando una tiranía oligárquica de carácter local y está surgiendo otro Makhzen.

La reciprocidad da lugar a una importante forma de asistencia, la *muna*,¹⁵ donativo de comida a un extranjero o vecino necesitado, que se realiza en público y generalmente por la noche, por lo que a la ocasión se le llama «la noche del socorro» (*laila el muna*). En su antigua forma árabe, la *muna* era simplemente un regalo de comida a los hambrientos o, más exactamente, una entrega, como limosna obligada, de los primeros frutos de la tierra a los necesitados de Dios. Si un berebere desea recibir la *muna* se dirige en un día de mercado al jefe de los notables del grupo. A la noche siguiente, en cuanto el grupo vuelve al poblado, se recoge comida en todas las casas y se entrega a la persona necesitada y a su familia. La *muna* obliga a los otros habitantes del poblado a hacer lo propio.

El poblado o aldea carece de tiendas. Por consiguiente, todo lo que no se produce domésticamente ha de conseguirse en el mercado, y fuera de los lugares y los días en que se celebra éste no se llevan a cabo intercambios ni actividades comerciales de ningún tipo. El mercado goza del monopolio de las transacciones.

Los mercaderes ambulantes no recorren los pueblos, sino sólo los mercados. Ocurre, en cambio, lo contrario con los artesanos ambulantes que reparan sillas de montar, arados y otros objetos voluminosos que no se pueden llevar al mercado alejado, y con el médico (*tubib al-muslimin*) que efectúa visitas irregulares a las aldeas y vende sus propios remedios y medicinas. Lo mismo se puede decir de una curiosa excepción, una clase de buhoneros que visitan poblados cuando los hombres están fuera, pues las mujeres son sus únicos clientes. A cambio de los comestibles, las especias, los pequeños artículos manufacturados, las joyas, los cosméticos, los amuletos y todo lo que pueden llevar en

sus bolsas, les entregan huevos, vellones o retales de lana o pequeñas cantidades de aceite sisados de las despensas domésticas por las amas de casa. Esta forma no comercial de intercambio es una indiscutible prerrogativa femenina; no se utiliza dinero, sino que el trueque preside todas las transacciones. A la luz de esta excepción resulta todavía más sorprendente la restricción de todos los demás intercambios al suq.

La infraestructura física del mercado puede ser muy simple. Los puestos se instalan en un terreno plano, preferiblemente arenoso para evitar el polvo en verano y el barro en invierno. Es esencial para el mercado una buena fuente de agua, que con frecuencia se encuentra al lado de un santuario, de forma que, por lo menos en los grandes lugares de peregrinación (*mussem*), las transacciones comerciales se combinan con prácticas religiosas y baños rituales. Cuando se producen disputas se hace jurar en el santuario a las partes contendientes. Este posee un recinto sagrado (*haran*) que sirve como refugio en caso de necesidad y en el que se puede refugiar gente que esté en peligro. Todo esto contribuye a garantizar la seguridad que prometen los reglamentos del mercado. La correlación entre santuarios y mercados es demasiado estrecha para tener un origen reciente. Si el santuario de la fuente o de la mezquita es muy famoso (*siyyid*) es muy probable que el peregrinaje anual coincida con un aumento de los productos ofrecidos en el mercado.¹⁶

Podemos dividir los suqs en dos clases atendiendo al volumen de las transacciones que allí se efectúan y al número de personas que los visitan. Los de la primera clase son pequeños y se instalan en el territorio de un cantón montañoso o en la línea fronteriza entre dos o tres cantones; unos cuantos techados desmontables que constituyen los puestos (*tahanout*) son suficientes para acoger a las pocas docenas de personas que visitan el mercado (un centenar como máximo). Los notables del lugar administrarán el mercado sin recibir ninguna remuneración. Los mercados del segundo tipo, los mayores, surgen en encrucijadas u otros lugares estratégicos, en la frontera entre regiones ecológicas, al pie de las montañas. En algunos casos están rodeados por una valla, especialmente si se recaudan impuestos. Pueden tener centenares de puestos, como celdas de un panal, hechos de barro y piedra. Dentro del recinto hay edificios permanentes (almacenes, tiendas de café, una mezquita, etc.). Estos mercados son frecuentados en ocasiones por todas las tribus de la región, y cada semana se pueden llegar a reunir en ellos varios miles de personas.

Los suqs como los que acabamos de describir son típicos del norte de Africa rural, tanto árabe como berebere. Con la única excepción de las zonas desiertas, constituyen un sistema de mercados semanales que se celebran de forma alterna en lugares a los que se pueda llegar a pie desde los pueblos. Este método no sólo es conveniente para el

campesino, que puede así disponer de más productos, sino que constituye una necesidad en regiones no centralizadas políticamente y en las que no existen grandes ciudades. Es posible porque los pueblos están bastante juntos, y dispuestos radialmente y no siguiendo una línea recta. El sistema funciona en todo el Oriente Medio, pues los productos del campo aparecen en los bazares de las ciudades en los días destinados a mercado, pero en ningún lugar ha alcanzado tanta perfección como en el norte de África.¹⁷ Aquí se designa el mercado con el nombre del día de la semana en que se realiza seguido por el de la tribu al que pertenece, y los días de mercado se distribuyen de tal forma entre los poblados vecinos que siempre es posible efectuar rondas semanales de mercados, volviendo a casa por la noche. Se podría describir a grandes rasgos la zona como racimos de mercados por los que se pueden efectuar rondas semanales; este arracimamiento ofrece gran interés para el estudiante de la geografía de las unidades económicas. Cada escuela de aldea hace fiesta el día en que se instala el mercado del poblado.¹⁸

Esta distribución de los mercados se debe de haber alcanzado en cada región por un método de prueba y error. Si se celebraban dos mercados próximos entre sí el mismo día tenían que surgir necesariamente rivalidades. En Cabilia cuando una tribu quería establecer un nuevo mercado tenía que obtener el permiso de las tribus vecinas y elegir un día que no infringiera los derechos de éstas.¹⁹

Así, decisión tras decisión, siempre pensando en el interés general (cuanto más cercanos y más frecuentes los mercados mejor) se fue tejiendo el entramado comercial. Finalmente, en los días señalados, se encaminaban hacia los mercados personas procedentes de todas partes y protegidas por sus salvoconductos para aquel día. Este método tan burdo de evolución no favorecía un desarrollo nacional. Mientras en la Arabia nómada preahometana el período destinado al comercio era una estación específica del año (el *maswin*, o meses monzónicos), en la que se interrumpían las guerras tribales y las riñas, la población sedentaria del norte de África, debido a sus propios mecanismos establecidos para asegurar la regularidad de los intercambios, no consiguió alcanzar un período común de tregua que sirviera como factor amalgamante a escala nacional.

Los mercados suelen estar situados en los valles, a medio camino entre leffs contrarios que ocupan cordilleras paralelas. Están, pues, totalmente expuestos a las consecuencias del sistema de vacíos de poder que constituye el corazón de la comunidad berebere.

En estas zonas no centralizadas, políticamente divididas, para asistir a los mercados y para viajar entre territorios se requieren acuerdos que aseguren la neutralidad. El *ánaia* o salvoconducto berebere lo conceden las mismas tribus o por miembros de éstas a los que se supone

apoyados por toda la fuerza de la tribu a la que pertenecen. Así, una persona que va al mercado constituye el foco de fuerzas opuestas equilibradas y confía su vida y sus pertenencias a las garantías que protegen el mercado.

SALVOCONDUCTOS

Asegurar la paz del mercado es uno de los objetivos prioritarios de la comunidad montañesa, uno de los temas dominantes de la vida berebere. Los mercados son los lugares donde se desarrollan los contactos «externos» y donde la estrecha solidaridad de grupo cerrado propia de la vida de aldea deja paso a una conducta «más libre» que es consecuencia del intercambio de mercancías y experiencias con individuos que pertenecen a otros grupos. Así, el aislamiento cantonal tiene su contrapeso y su válvula de escape en la actividad de mercado.

Tanto psicológica como geográficamente los mercados están en las fronteras del grupo. En ellos el mundo de los habitantes de los poblados entra en contacto con grupos exteriores parecidos. Las aldeas, centros de vida y convivencia de cada grupo, y los mercados, centros de intercambio con otros grupos, están completamente disociados geográficamente. El suq se instala a cierta distancia del poblado, en lugares planos y desiertos, lejos de los campos arados. Cuando termina el mercado los vendedores se llevan hasta sus puestos y la zona queda de nuevo desierta, sin señales que denoten la actividad que allí se ha desarrollado, casi imposible de distinguir del resto del paisaje. En efecto, estos lugares se parecen a las tierras de nadie en las que se comercia durante las treguas semanales.

Hay excepciones importantes. En todas las regiones ocurre a veces que se detiene a los mercaderes ambulantes y se les pide que vendan la mercancía que llevan —comercio forzado— en las aldeas o en medio del camino.²⁰ En algunas zonas los mercados están inmediatamente a la salida de la aldea. Finalmente, en los pueblos especializados de los oasis (*qsar*) el mercado se encuentra en medio de la población, por lo que, en realidad, estos centros han de considerarse como «ciudades-mercado» que utilizan tanto los campesinos locales como los nómadas que visitan el lugar. A pesar de que estos «mercados» son «ciudades» llevan también la impronta de neutralidad que caracteriza a los mercados no habitados. Los *qsar* suelen estar bajo la protección de grupos nómadas que alquilan los edificios como almacenes. Si están situados entre diferentes tribus nómadas la independencia puede ser todavía más completa. En realidad, la situación de los *qsar* de los oasis se parece en muchos aspectos a la del «puerto de comercio». El desierto y el mar tienen algo en común.

La separación física de aldea y mercado hace posible la coexistencia de dos formas bien desarrolladas de integración en la misma sociedad: el intercambio de mercado y la reciprocidad dentro del grupo. Aunque en algunas épocas del año la décima parte de la población de Cabília se dedica al comercio itinerante (en su mayor parte del tipo de buhonería y trueque descrito más arriba), en los poblados no existen en absoluto mercaderes profesionales.²¹ No obstante, dejando aparte algunas transacciones en bienes raíces (venta de árboles, cosechas, etc.) que pueden prepararse en la aldea y concluirse en el mercado, el tamaño de las transacciones efectuadas en los poblados es muy limitado, probablemente una fracción muy pequeña del volumen de intercambio realizados en el mercado. Además, en los pueblos predomina el pago en especie o en servicios y el trueque, mientras que en el mercado se tiene que utilizar invariablemente dinero.

Por encima de los *ánaias* y las otras convenciones que hacían posible un acceso seguro a los mercados, los grupos que «poseían» un mercado delegaban su autoridad en ciertos individuos o instituciones. El régimen de mercado a que esto daba lugar varía de distrito a distrito, pero, como veremos, sólo existían unos pocos métodos de delegación de la administración de los mercados.

Cuando el mercado era realmente intertribal, «poseído» por diferentes tribus, los representantes de éstas se reunían y dictaminaban sobre todas las disputas por decisión común o separadamente (es decir, ocupándose cada representante de los casos que concernían a miembros de su tribu). Este método tiene un límite. En el Rif, por ejemplo, los mercados son oportunidades para acordar alianzas tribales (*ribat*). En las reuniones los jefes tienen que tomar decisiones sobre los enfrentamientos que surgen al mezclarse multitudes de guerreros armados.²² El mercado de Tarqist, por ejemplo, situado en una encrucijada de la región del Alto Ghis, estaba bajo el control de tres amghars nombrados por las tres tribus interesadas, la de Beni Mesdwi, la de Tarqist y la de Zerquet.²³ Así, el sistema de mercados intertribales predomina en distritos pertenecientes al Makhzen, donde las tribus tienden a estar en paz y, además, están sometidas a un poder central.

Allí donde, por el contrario, una sola tribu o aldea poseía el mercado, la *djema'a* de una sola tribu encontraba dificultades para controlar todo el mercado, pues este control equivalía a aplicar la jurisdicción local a asuntos que desbordaban el marco local. Por consiguiente, cuando el mercado concernía a una región muy extensa no era conveniente dejar la administración del mismo en manos de una sola *djema'a*. La autoridad en el mercado tenía, pues, que ser delegada.

Ahora bien, en las zonas donde los personajes religiosos desempeñaban un papel importante, en las partes bereberes de Cabília y en el norte de Marruecos, la solución más simple consistía en entregarle el

control a un hombre santo (*murabita*) o a una familia de murabitas. Parece ser que estos mercados bajo autoridad murabítica, aunque carecían de normas específicas, constituían un ejemplo de armonía general.

Al mismo tipo pertenecen en las zonas tribales del Makhzen los mercados de maestros religiosos (*tolba*). Su origen es antiguo; en un principio en estos lugares se reunían jóvenes o estudiantes para discutir cuestiones profesionales. Atraídos por las congregaciones periódicas, llegaron mercaderes y pusieron en marcha el mercado. Otros ejemplos son el Kjouma'a Tolba y el Thenin Tolba, en el que los mismos maestros religiosos venden toda clase de comida. Los tolba administran estos mercados, que no tienen otro señor, ni *caíd* ni *califa*. Sólo viene un juez (*cadí*) de un centro vecino para supervisar las cuestiones judiciales.²⁴ Estos mercados de los tolba parecen muy independientes de la autoridad del Makhezn. Hacia 1898 el mercado de Thenin de Smid el-Ma fue suprimido por presión de los mercaderes de la ciudad vecina de El-Ksar, que se habían quejado de la competencia desleal del mercado no oficial de los tolba, que se llevaba muchos productos. Pero los habitantes de las zonas rurales continuaron visitando el mercado a pesar de la prohibición del Makhzen, y los maestros religiosos continuaron administrando sin injerencias de representantes de la autoridad central.²⁵

Cuando morían los *murabitas* a los que se había confiado el mercado éste continuaba su existencia como santuario en el que quedaba la maldición del santo venerado, destinada a castigar a los que crearan problemas. Como se tomaban juramentos en el santuario los notables no necesitaban intervenir en las disputas. Las grandes ferias de otoño solían ser de este tipo. «Estas ferias atraen a las poblaciones de regiones agrícolas enteras situadas a varios días de camino. Las multitudes que allí se funden son herederas de enfrentamientos ancestrales y ningún caudillo ni ninguna asamblea de notables puede esperar intimidarlas, para lo cual son necesarios la autoridad formidable de un santo y los terribles castigos que éste impone.»²⁶

En las regiones en las que estas instituciones religiosas no podían asegurar la neutralidad se les confiaba la función de control del mercado a individuos privados. A primera vista esto puede parecer una mera variante secular del control murabita, pero la finalidad de este método era más bien la contraria, es decir, la entrega de la administración del mercado, en vez de a una superautoridad, a una no-autoridad, para ofrecerles a los visitantes forasteros la posibilidad de una jurisdicción neutral. No obstante, los individuos en cuestión tenían que ser ricos y bien relacionados, capaces de garantizar el apoyo de su *soff* o *leff*. A estas personas, una especie de *custodes nundinarum*, se les conocía como «señores del mercado». En realidad, su condición

semioficial era sólo el resultado de la inhibición del grupo que se abstenía de aplicar al mercado su propia jurisdicción. Hanoteau y Letourneux afirmaron acertadamente que los «señores del mercado» eran, en Cabilia, los únicos funcionarios comparables a nuestros magistrados.²⁷ Se trataba de una práctica antigua. Robert Montagne la ha rastreado, hilando quizá demasiado fino, hasta el África romana, en la que nobles ricos propietarios de tierras establecían mercados indígenas para conseguir ganancias.²⁸

Una alternativa al nombramiento de estos notables locales era el arrendamiento, por subasta, del mercado durante un período de tiempo determinado, por lo general un año, al mejor postor, que se resarcía del gasto inicial por medio de la recaudación de impuestos. Como éstos se le tenían que pagar a la autoridad central del Makhzen, el arrendatario tenía que aumentarlo para pagarlo al Gobierno y retener para sí un margen de ganancia. El sistema se convirtió en una invitación abierta al abuso, que no respetaba más que a los europeos y a otras personas influyentes con las que no convenía enemistarse.

Estos mercados arrendados parecen funcionar por lo general de forma armoniosa. A los recaudadores se les considera como individuos que realizan una inversión y, por consiguiente, tienen derecho a esperar una contrapartida. Además, las funciones represivas también se subastan, por lo que los alguaciles muestran un celo extremado en la imposición de multas. Además, existe una separación virtual entre el aparato administrativo y el judicial, lo que tiene como consecuencia un funcionamiento mejor de todo el conjunto.

El sistema mencionado, muy difundido en las zonas tribales del Makhzen, está prácticamente ausente de la Siba. Tenía utilidad para ayudarle al Gobierno central a recaudar impuestos en zonas alejadas confiándoles la tarea a notables locales. Por consiguiente, en las regiones de la Siba no tiene demasiado sentido, pues no se sabe que en ellas se pagaran impuestos al Makhzen o a los caídes ni que se gravaran las mercancías a la entrada del mercado. Con todo, los hombres de la Siba aceptaron la innovación como tantas otras prácticas económicas y sociales procedentes del Makhzen.

El control del mercado es, a todas luces, un peldaño hacia el poder. Al parecer, el mero crecimiento del mercado confiado o arrendado a la autoridad de un individuo contribuye a acrecentar el poder personal de éste. En las regiones de caudillismo rampante un amghar muestra su prestigio y su habilidad precisamente «controlando el mercado». ²⁹ Esto puede conducir a una serie de cambios en el sentido de la organización del Makhzen. En el Alto Atlas especialmente, a la destrucción de las viejas costumbres democráticas y cooperativas que encarnaban la reciprocidad vigente en el interior del grupo sigue una fuerte dependencia de los mercados. Sociológicamente, nos encontra-

mos ante una serie de factores que se interrelacionan, por lo que los mercados no pueden funcionar bien sin la existencia de oligarcas o caudillos prominentes, y a su vez el desarrollo de estas oligarquías conduce a nuevos incrementos del tamaño del mercado. El proceso puede ser acumulativo y hacerse arrollador: los amghars o caudillos (posteriormente caídes) pasan a depender cada vez más de prestamistas judíos, y empiezan a desarrollarse complicadas operaciones financieras; las viejas leyes tribales son reemplazadas por la *shari'a* religiosa, y las normas del mercado local tradicionales de la Siba son absorbidas por las del Makhzen.

Pero ésta no es más que la última etapa de una línea de evolución. En las regiones en las que la oligarquía no llegó a constituirse en una clase social continuaron administrando los mercados miembros de las asambleas representativas (*inflas*). En Cabilia, donde el caudillismo no se había desarrollado en absoluto, aunque una oligarquía se había constituido en clase, los mercados estaban administrados por miembros prominentes de la oligarquía nombrados señores del mercado. La peligrosa combinación de un volumen creciente de transacciones de mercado con una autoridad personal en ascenso se evitó aumentando el número de mercados y manteniendo invariable su tamaño. Este expediente, unido al mecanismo del *soff* y el *leff*, obstáculo principal para el surgimiento del despotismo, mantuvo intactas las estructuras sociales tradicionales, por lo que no se pudo desarrollar el caudillismo.

MERCADOS EXPLOSIVOS

Los diferentes tipos de control —religioso, convencional o administrativo— solían bastar para asegurar la paz en el mercado, pero dejaban de funcionar cuando se producían condiciones extremas de inestabilidad en aquellas zonas tradicionalmente agitadas por luchas partidarias. Los mercados son allí barricas de pólvora que pueden estallar en cualquier momento. Existe un nombre para designar la chispa inesperada que rompe la paz del suq: *nefra'a*.

Hemos de recordar que estos mercados son, en principio,³⁰ terreno neutral, en el que pueden reunirse para comerciar grupos hostiles aunque durante los otros días de la semana se esté combatiendo una sangrienta guerra intertribal. El conflicto permanece entonces en estado latente y la precaria tregua puede romperse para dar paso a la violencia.

Naturalmente, el *nefra'a* es más frecuente en los grandes mercados intertribales y bastante raro en los pequeños mercados de los cantones montañosos, pues éstos reúnen a poca gente y difícilmente provo-

can ese fenómeno de psicología de masas que es el nefra'a. Los grandes mercados intertribales son el lugar en el que coinciden miembros de tribus, leffs o soffs enfrentados. Allí donde las disputas sangrientas son una constante en la historia de las familias, ni siquiera los mejores controles que emanan de la neutralidad, los ánaia y pactos, pueden desempeñar la función de una autoridad positiva común. El nefra'a, pues, no es un fenómeno excepcional; pueden provocarlo intencionalmente malhechores dedicados al pillaje, pero, por lo general, tiene su origen en una simple disensión entre dos individuos que termina en una riña en la que todos toman partido. En 1880, en el suq dominical de El Had Berriada, un miembro de la tribu de Ait Boudvar y uno de la de Ait Wasif discutieron por una piel de cabrito que no valía más de treinta céntimos. La disensión creó dos bandos que, con piedras, hachas y cuchillos, se enzarzaron en una refriega que duró todo el día. En aquel mercado estaban prohibidas las armas de fuego, pero todo el mundo llevaba su propia daga. Al terminar la batalla había unos trescientos muertos y heridos.³¹ En el suq de Ak-bil un hombre de Ait el Arba (Ait Yenne) se peleó con uno de Ait Hikhem (Ait Yahya) que le debía dinero. La deuda no sobrepasaba los cuarenta y cinco céntimos, pero provocó una guerra tribal.³²

La mayoría de las refriegas, y las más sangrientas, se producen en Cabilia, una región, como hemos visto, de grandes poblados, dividida en soffs que se organizan rápidamente en alianzas sobre la base de la distribución en leffs. Es, además, una zona de mercados importantes en los que los miembros de las tribus hacen de comerciantes y buhoneros, internándose libremente en los territorios de otras tribus. Si, como ocurre con frecuencia, los jefes y alguaciles del mercado no consiguen separar a los contendientes, sólo el agotamiento puede terminar con la reyerta.

La misma crispación de la multitud en el mercado puede actuar a veces como un mecanismo de control. En ocasiones, la turba puede tomar medidas terriblemente expeditivas para detener un inminente nefra'a, recurriendo a una especie de ley de Lynch. La rapidísima acción de las masas y la ferocidad del castigo aplicado son la verdadera medida de la inestabilidad de estas reuniones.

Con frecuencia la prohibición de armas de fuego se respetaba sólo en lo que respecta a las armas largas, pero era una práctica bastante extendida llevar pistolas escondidas. En el suq dominical del Ait Iraten, Said Naid Ahmed, del poblado de Ait el Arba (tribu de Ait Yenne) estaba enemistado con el clan de Kassi-ou Mrad, viejo patriarca del Tagueimont Ihedden (soff del Ait Irsten). Said, que quería matar a Kassi, siguió al anciano hasta un rincón del mercado y disparó la pistola que llevaba escondida debajo del albornoz. El ruido lo traicionó; alguien gritó, y unos minutos después el asesino yacía muerto

bajo un montón de piedras con las que lo habían lapidado. A veces estas pilas de piedras que cubrían al cadáver se dejaban intactas para que sirvieran de escarmiento.

Lo único que puede asegurar la neutralidad del mercado es una acción preventiva brutal. La estructura social berebere favorece una reacción en cadena de conflictos cada vez mayores. En una sociedad tan dividida políticamente es más importante aislar los focos de problemas que castigar simplemente porque se ha infringido la ley. Los *qanuns* castigan tan duramente la amenaza como los delitos realizados efectivamente. Desenvainar un yatagán en el suq es tan reproachable como apuñalar a alguien, y el que se mezcla en una disputa que no le concierne ha de pagar una multa. El que dispara una pistola en el suq de Massat, aunque no hiera a nadie, es castigado con la misma dureza que el asesino de un hombre en los días en que no hay mercado. La norma de conducta frente a los problemas surgidos en el mercado podría traducirse así: «Ser decidido y rápido. Dar a los propios actos los atributos de lo inevitable. No titubear».

No puede sorprender que el nefra'a alimente la xenofobia. Los forasteros y extranjeros tienden a veces a tomar la ley en sus propias manos:³³ no participan en el control del mercado y no padecen las consecuencias a largo plazo de un nefra'a. Este desprestigio al suq, al que deja de acudir gente. Además, si se comete un crimen en el mercado, éste tiene que estar cerrado durante un período de purificación, generalmente de un año.³⁴

La ley de Lynch y la legislación draconiana son, pues, características relevantes del mercado de las tierras altas bereberes. En condiciones de anarquía sólo el rigor extremo de la ley y su aplicación despiadada pueden asegurar una zona de paz y libertad, lo que el mercado necesita.

Hay que señalar que las mujeres desempeñan un papel importante en el mantenimiento de la paz en el mercado. Este hecho, de sólidas raíces sociológicas, está en la línea de la tradición, pues a lo largo de toda la historia del Mogreb las mujeres han sido conciliadoras y mensajeras de paz en guerras y querellas privadas. Entre los árabes esta función mediadora de las mujeres deriva de la alianza matrimonial (*qahr*) que actúa como elemento unificador de dos grupos sociales. En muchas tribus las mujeres que se casan con un forastero pasan a ser ciudadanas de las dos tribus. Los miembros de la tribu de Ait Mesruh y sus vecinos admiten también que una mujer forastera casada con alguno de ellos se convierta automáticamente en mesruiah. En cambio, los *talsint* sólo le conceden ciudadanía cuando da a luz un hijo varón.³⁵ El ánaia de mujeres es el tipo más fuerte de ánaia, un manto de inmunidad y protección que compromete el honor de todo el grupo. Además, como amas de casa, las mujeres necesitan los productos y los

ingresos del mercado. Su presencia allí es algo natural. A las mujeres pertenecen exclusivamente dos campos de actividad económica: aves de corral, huevos y cacharros de cerámica, por una parte, y, por otra, dentro de ciertos límites, la venta de lana, carbón y alheña. Guardan para ellas sus ingresos, de forma que el mercado es una fuente de ganancias privadas femeninas. Las monedas que ganan en estas transacciones las utilizan como adornos o las gastan en joyas, perfumes, vestidos, etc. Su presencia evita muchas rupturas de la paz del mercado y su intervención detiene muchas reyertas.

RIGOR DE LA LEY DEL MERCADO

El islam no ha dado nunca códigos comerciales, pues la ley religiosa abarca todas las actividades. A pesar de esta limitación, los bereberes cuentan con tablas de multas para los poblados y tablas de multas para los mercados.

Significativamente, al mercado como tal se le menciona poco en los qanuns de las aldeas; en los 25 qanuns completos y los 29 incompletos que hemos examinado no hemos encontrado más que una docena de referencias al mercado (aunque algunos qanuns tienen más de 50 artículos, y a veces hasta 150). Prácticamente en ninguno de ellos se habla de la regulación jurídica de los mercados. En los pocos casos en que el qanun de la aldea menciona un mercado determinado lo hace para definir las penalizaciones que son más severas en el mercado que en otras ocasiones.

El mercado es el principal foco de peligros de toda la estructura social, y por eso se aplica en él, conscientemente, el máximo rigor de la ley. El qanun de Massat nos proporciona una confirmación de esta afirmación. Robert Montagne³⁶ estudió esta tribu de reciente constitución en el sur de Marruecos. El centro físico que aglutinaba a la recién formada confederación de Massat era el mercado. Podemos seguir paso a paso la evolución de su conjunto de leyes, pues en los qanuns se añadían normas cada año.

El clímax de esta progresión está constituido por los castigos aplicados por robo en el mercado. En los artículos finales —180 y 181— promulgados pocos años después de 1880 podemos leer:

Como se ha trasladado el Suq et Teila a su viejo emplazamiento al norte de Touba, la tribu de los Ida u Mont ha decidido que todos los adultos en posesión plena de sus facultades que se hagan culpables de robo en el mencionado mercado han de pagar 110 mitqals. Si alguno se niega a pagar o sus bienes no le permiten hacerlo se le dejará ciego arrancándole los dos ojos a menos que obtenga el perdón de los inflas. Esta es la deuda a la sociedad de los transgresores de la ley.

Y en el artículo 182:

Por la presente queda abolida la antigua costumbre en virtud de la cual podían pagar las multas por el culpable las familias de los siete parientes más cercanos, pues era una medida arbitraria que estaba en desacuerdo con la *Shar'ia* (ley religiosa musulmana) y la *orf* (ley consuetudinaria berebere). Sólo la esposa del ladrón o su padre o ambos pueden ayudar a pagar la multa, si no ha habido separación de propiedad entre ellos. De lo contrario, sólo el transgresor es responsable de su acción.

Estos dos artículos se refuerzan recíprocamente. La abrogación del principio consuetudinario de responsabilidad familiar extendida persigue los mismos objetivos que la severísima ley contra el robo.

La «neutralidad» del mercado significaba fundamentalmente aislamiento de éste de los conflictos que surgían en otros contextos. En el qanun de Massat (artículo 113) se prohíbe llevar al mercado litigios que no sean los comerciales que surgen allí mismo. Recíprocamente, las transacciones comerciales deben concluirse el mismo día del mercado, y no pueden dejarse transacciones incompletas para el siguiente suq. En Cabilia, por ejemplo,

Todo aquel que abandone el mercado dejando una deuda de más de 1 real ha de pagar una multa de medio real.³⁷

Tales disposiciones evitan necesariamente el surgimiento de un sistema de mercados, es decir, la ligazón mutua de los mercados. No puede desarrollarse ningún sistema de crédito, no puede practicarse ningún arbitraje de precios. Está bloqueado el camino que conduce al comercio de mercado entre zonas alejadas. Incluso las finanzas se desarrollan al margen de estos suqs, pues tienen su origen en el comercio de larga distancia y en la administración central.

Los bereberes nunca aceptaron plenamente las leyes del islamismo ortodoxo referentes a la usura. Los primeros escritores franceses de la conquista pusieron con frecuencia de relieve esta diferencia entre bereberes y árabes.

En un año normal, durante la segunda mitad del siglo XIX, los franceses concedieron de 8000 a 10 000 pasaportes a mercaderes en el círculo de Fort National. Considerando que la población de la zona era de sólo 76 616 habitantes, por lo menos un octavo de la población total estaba dedicada activamente al comercio. Tres cuartas partes de estos pasaportes correspondían a buhoneros ambulantes, o «perfumistas». A cambio de sus cosméticos, cintas, amuletos, pañuelos y otros artículos de poca monta destinados a una demanda femenina, recibían pequeñas cantidades de harina, pasas, retales de lana o aceite, productos de que disponían las amas de casa. Como estos buhoneros no pedían dinero es lógico pensar que tampoco gastaban. El éxito en el

pordiosero era una de las características de un buhonero próspero. Cuando había reunido suficiente mercancía a través del trueque y de las limosnas se dirigía a la ciudad a vender. Un miembro de la tribu de Ait Yenne que había empezado con un capital de 25 francos declaró haber ganado 1000 a final de temporada. Otro de la misma tribu que invirtió todo su capital, que ascendía a 10 francos, en artículos baratos, consiguió 500 francos netos. Estos mercaderes ambulantes transportan sus productos en sacos, y se les llama «mercaderes del saco» para distinguirlos de los «mercaderes de la tienda», que tienen animales de tiro, tiendas y servidores. Los sacos pesan a veces 35 o 40 kilos, y cuando su portador vuelve a casa después de uno de estos viajes se le han hecho profundas cicatrices en la espalda.³⁸

FRAGMENTACION ANARQUICA Y PRECIOS «LIBRES»

Finalmente, hemos de plantearnos la cuestión de la formación de los precios en estos mercados.³⁹ Generalizando, podemos decir que los mercados del Makhzen y de la Siba estaban organizados de forma distinta. Los primeros estaban estrictamente controlados; los precios estaban fijados por las autoridades y se anunciaban públicamente; este control permitía fluctuaciones mensuales, semanales e incluso diarias, según la frecuencia de los anuncios. En la Siba, por el contrario, los datos de que disponemos apuntan a una libertad mucho mayor de los precios en las transacciones, consecuencia, en cierta medida, del regateo.⁴⁰

Desgraciadamente, la documentación empírica es incompleta. Disponemos de mucha información acerca del Makhzen; existen listas de precios que cubren períodos largos de tiempo e incluso conocemos bastante bien la organización de los intercambios. En cambio, en lo que respecta a la Siba lo ignoramos casi todo. Los autores que constituyen nuestras fuentes no ofrecen más que afirmaciones vagas, y no proporcionan ninguna descripción detallada de las actividades de un mercado típico de la región.

En las ciudades del Makhzen los precios de los productos —especialmente en lo que se refiere a alimentos y artículos de primera necesidad, textiles, etc.— los proclama un funcionario delegado por la autoridad central, el muhtasib. Este toma las decisiones relativas al nivel de precios tras consultar a los vendedores al por mayor y teniendo en cuenta los precios pagados por éstos a los productores. Una vez proclamadas las tarifas oficiales nadie puede vender a un precio superior, aunque está permitido hacerlo a uno inferior. Los precios del Makhzen son, pues, en parte, función de los pagados en los mercados al por mayor rurales y regionales. En éstos, los precios se fijan por transac-

ciones libres y subastas. Se pagaban precios más bajos cuando las transacciones al por mayor se llevaban a cabo a través de operaciones a largo plazo, cuando los intermediarios compraban las cosechas por adelantado.

Los mercados de la Siba reflejaban en su estructura la presencia de estos mercados rurales al por mayor, pues ellos mismos eran con frecuencia mercados de suministro para las ciudades. Sin embargo, la complicada organización que determinaba los precios en el Makhzen, que incluía consultas a los mayoristas, inspecciones de las mercancías, castigos para los infractores y un control estricto de los mercados, era imposible de conseguir en la Siba dado el precario y transitorio equilibrio de sus mercados, que, además, carecían de los mecanismos administrativos específicos de control.⁴¹ Así, si bien algunos de los mercados de la Siba servían, como hemos dicho, para abastecer a las ciudades, la venta al por mayor de los campesinos bereberes a los intermediarios de las ciudades no determinaba los precios en éstas, pues las operaciones al por mayor y las ventas urbanas al detalle estaban organizadas de forma diferente. Ocurría así con frecuencia que, aunque los mercados rurales abastecían a las ciudades, los subsiguientes precios al por menor eran más altos que en las ciudades del Makhzen.

La especulación a través de la manipulación de los suministros no era un fenómeno desconocido en el Marruecos anterior al protectorado, pero sus efectos no se dejaban notar demasiado. En las ciudades y pueblos del Makhzen, la organización estaba basada en una política de protección de los consumidores fijando los precios al por menor de los alimentos y otros productos de primera necesidad. Allí donde no existía una organización semejante, como en la Siba, la especulación no se podía controlar en la misma medida, pero las consecuencias del acaparamiento y la manipulación de los abastecimientos eran, lógicamente, mucho menos graves, pues la mayoría de los consumidores eran también productores de artículos de primera necesidad. No obstante, incluso en la Siba la posibilidad de especulación podía resultar potencialmente peligrosa en algunos casos. En Cabilia, por ejemplo, se hacía frente a este problema, y no existe ninguna razón para descartar medidas restrictivas similares en muchos otros de los distritos o tribus socialmente compactos del norte de África. La escasez temporal se solucionaba a través del racionamiento. Como dijeron Hanoteau y Letourneux, «El comercio es casi siempre libre. En tiempos de guerra, cuando las comunicaciones se interrumpen o dificultan, la djema'a fija la ración de trigo que puede comprar cada persona. Si los caminos están bloqueados por la nieve o las cosechas han sido malas se toman medidas similares; en este último caso los adultos en plena posesión de sus facultades han de esperar a que hayan obtenido su ración los

enfermos y las mujeres embarazadas o que han dado a luz recientemente». ⁴²

Las implicaciones de este racionamiento *ad hoc* son de largo alcance. Estas medidas presuponen un alto grado de disciplina de mercado por parte del público general; además, requieren la aceptación de una práctica de precios establecidos para los artículos de primera necesidad.

Los abusos de la libertad de transacciones se castigaban. Disuadir a los competidores de la compra por medio de regalos o promesas no es un delito en sí mismo en Cabilia, pero «el que, por malicia, o con la intención de comprar a un precio inferior, desprestigia una mercancía ha de pagar una multa de 5 duros si se demuestra que la mercancía no tiene las deficiencias que él le había atribuido». ⁴³ De esta interesante disposición se puede deducir que existían otras normas destinadas a garantizar la libertad de las transacciones.

En lo referente a los precios, pues, no podemos decir que dispongamos de datos exhaustivos. No poseemos listas pormenorizadas de precios al por menor e ignoramos los mecanismos específicos de formación de precios que funcionaban en la Siba. No obstante, existen suficientes indicaciones que hacen suponer que éstos eran de tipo «libre» y que las fluctuaciones espontáneas de precios eran una característica extendida. Con todo, la limitación de las aventuras comerciales a la buhonería de trueque indica que las ganancias procedían más del transporte de las mercancías que de las diferencias de precios en el mismo mercado. Los mercados de las montañas bereberes son, no obstante, uno de los pocos casos de la antropología económica que pueden compararse a los mercados de precios libres para los artículos de primera necesidad. Esto puede estar relacionado con el hecho de que los comportamientos en el mercado se formaban en un sistema implícito de convenciones culturales y sociales en el que la libertad se podía manifestar en un patrón de conducta.

CONCLUSIONES

La reciprocidad interna al grupo y los intercambios de mercado externos son las dos formas más corrientes de integración que encontramos en esta sociedad. ⁴⁴ Su coexistencia parece concordar con las características comunitarias, individualistas y fragmentarias de una cultura de la que Hanoteau y Letourneux dijeron que «en ningún otro lugar podríamos encontrar una combinación tan próxima a la igualdad y tan alejada del comunismo». ⁴⁵ Los intercambios recíprocos fortalecen sin duda los sentimientos comunitarios de interdependencia en una comunidad. ⁴⁶ La siembra o la cosecha se hacen con frecuen-

cia en común, especialmente si una familia carece de brazos suficientes para la ocasión. La ayuda solicitada y recibida se paga en especie. Además, el que recibe ayuda hospeda a todos los que trabajan para él. El esquema resultante de interacción recíprocamente cooperativa comprende a toda la comunidad. Estas asociaciones de trabajo no agotan las formas de relaciones interpersonales en la sociedad berebere. El individuo no queda sumergido en el grupo, y a veces puede ser el único beneficiario de las pautas de reciprocidad comunitaria. ⁴⁷ No obstante, el terreno en que se expresan mejor las tendencias individualistas es el mercado.

La combinación berebere de reciprocidad interna e individualismo es posible porque la sociedad es «libre» en el sentido de que los grupos que la componen están relacionados entre ellos «libremente». No existe ningún centro que imponga la unidad del conjunto, y esta característica básica de la sociedad berebere, esta ausencia de todo centro político, urbano o social y esta falta de centralización, está tan cargada de implicaciones que hemos de detenernos un momento a analizarlas. La idea de centralización está tan arraigada en nuestra forma de pensar que cuando encontramos una sociedad en que no existe tendemos a interpretarla de forma incorrecta y a pensar que vive en el caos. Como dijo E. Masqueray hablando de los bereberes: «[...] des populations qui n'ont aucune idée, aucun sentiment, qui ne soit l'inverse des nôtres, ne doivent pas être étudiés avec des idées préconçues». ⁴⁸

La única comparación que acude a nuestra mente se refiere a los esquemas anarquistas utópicos de Proudhon, Bakunin o Kropotkin, pero incluso en éstos, dadas las relaciones que modelan, el filósofo social, el utopista, como el científico social moderno, tiende siempre a confundir la organización con la autoridad central. Es propenso a pensar, por ejemplo, que un cambio en la densidad de población significa necesariamente un cambio completo en la constitución o la estructura de la sociedad. El mismo Bakunin, presionado por la necesidad de poner en marcha la revolución, consideró necesario combinar un sistema de federaciones de trabajadores que formaran, en el lenguaje de la época, pactos libres entre sí, con un centro ejecutivo revolucionario que las controlara. Esta ha sido una constante de los movimientos anarquistas que ha influido profundamente en su doctrina.

Sin embargo, la observación empírica demuestra que cuando la centralización no existe en absoluto o existe sólo en estado embrionario, como ocurre en el caso que nos ocupa, un aumento de la población, por ejemplo, no cambia rápidamente la estructura de la organización social. La sociedad puede también desarrollarse —como indican los datos etnográficos— siguiendo las líneas de fuerza trazadas por la falta de una autoridad central. Este es el caso de la sociedad berebere, que renace como el fénix. La ausencia de un centro facilita la

creación de un sistema de equilibrios que se puede regenerar, y en la práctica lo ha hecho con frecuencia. A veces ha asumido importancia la centralización, pero una vez destruidas estas nuevas soberanías las instituciones descentralizadas y autónomas han recuperado su fuerza como si nada hubiera ocurrido. Han emergido una vez más, como antes, para constituir una amplia integración cultural a través de su sistema de equilibrios externos al grupo y reciprocidades internas. Y, al mismo tiempo, ha reaparecido la estructura económica que se adaptaba a aquella descentralización y equilibraba la integración. Han revivido los intercambios de mercado como contrapartida a la vida cerrada de la aldea o el cantón. Si los mercados desaparecían, a consecuencia, por ejemplo, de una guerra, el equilibrio se desplazaba en la otra dirección, reforzando las reciprocidades internas de la aldea, la familia o el cantón.

Todo esto es posible, en última instancia, porque, debido a la ausencia de centralización, existe una dialéctica entre dos tipos de conducta que pueden alternarse y plasmarse de forma natural en la dicotomía entre las relaciones internas al grupo y las relaciones externas. Esta sociedad tiene una *facies* doble, una alternancia de forma de reciprocidad y formas libres individualistas. El antropólogo social puede encontrar dificultades para descubrir las dos caras que se manifiestan en la aldea y en el mercado. Para el economista esta dualidad se presenta bajo una forma muy simplificada: cuando se manifiesta la primera *facies*, la de la aldea, la conducta económica es de reciprocidad; cuando surge la segunda, en las peregrinaciones, los salvoconductos y el comercio, los intercambios y el mercado dominan la vida económica. Cuando el individuo sale de su distrito está protegido sólo por las costumbres que rigen la vida del mercado, y actúa individualmente, como hombre económico con mentalidad de mercado. Su personalidad está limitada por la naturaleza de sus pactos «libres» con los demás miembros de su grupo y por el contexto, de reciprocidad y vinculante por una parte y libre e individualista por otra, definido por su sociedad y su cultura. Hay que destacar que en las aldeas no está permitida la conducta comercial, que alteraría el orden social interno. Sólo en los mercados la legislación favorece la acción individual. Es realmente muy importante el hecho de que los dos contextos de la vida berebere estén institucionalizados en lugares de acción físicamente separados, la aldea y el mercado. Si no fuera así, se llegaría a una colisión inevitable.

Si volvemos al mercado tal como lo hemos examinado, esta situación tiene consecuencias curiosas. En primer lugar, no existían disposiciones administrativas específicas de control interno de precios o de la actividad comercial. Lo que había que salvaguardar era el contexto mismo, la paz del mercado. En segundo lugar, al no existir tales con-

troles internos, se podría suponer que los mercados estaban en el camino de convertirse en mercados libres con precios libres y fluctuantes. Sin embargo, esto ocurre sólo en cierta medida, pues en realidad no son más que un lugar en el que los productores intercambian bienes de consumo. En otras palabras, son centros de transformación que no adquieren un poder propio de actuación y en los que, por consiguiente, la actividad específicamente comercial continúa estando limitada. Los mercados, pues, pueden amenazar el tejido comunitario de la sociedad, pero sólo dentro de ciertos límites, lo que asegura la permanencia de la dualidad aldea-mercado. Con esta reserva importante, podemos decir que los mercados son, en el caso que nos ocupa, lugares externos de intercambio en los que los individuos se despojan de la personalidad corporativa de la que forman parte dentro del pueblo o aldea. Podemos preguntarnos si esta combinación de comportamiento individual y localización marginal entre los grupos es, allí donde se produce, un resultado del mismo funcionamiento de la institución del mercado.

FRANCISCO BENET

mercados libres, pero no completamente
sino como sólo un lugar; lugares
externos de intercambios individuales

NOTAS DEL CAPITULO X

- ¹ Al parecer, la palabra se utilizó por vez primera en el norte de Africa como término oficial en el siglo II de la era islámica, aplicado a un cofre de hierro en el que Ibrahim i. al Aghlam, emir de Ifriquiya, guardaba los impuestos recaudados.
- ² Cfr. E. Michaux-Bellaire, artículo «Makhzen», *Encyclopedia of Islam*.
- ³ Para una discusión sobre las especificidades de estas dos palabras, cfr. C. S. Coon, *Caravan*, págs. 263 y sig.
- ⁴ B. Montagne, *Berbères et Makhzen*, pág. 153.
- ⁵ *Ibid.*, págs. 162-163.
- ⁶ Cfr. Robin, «Fetna Meriem», *Revue Africaine*, XVIII, núm. 105 (mayo-junio de 1974), 173; cfr. E. Doutte, *Merrakech*, pág. 141; también H. Basset, *Littérature des Berbères*, pág. 94, donde dice: «En Kabylie plus souvent qu'ailleurs il arrive que la coutume reconnaisse, à côté des individus, l'ensemble en tant qu'état... Un citoyen n'a pas le droit de ne pas assister au marché, n'eût-il rien à acheter ni à vendre».
- ⁷ Hanoteau et Letourneux, *Kabylie*, III, 65.
- ⁸ Robin, loc. cit.
- ⁹ E. Doutte, *Merrakech*, pág. 144.
- ¹⁰ De Segonzac, *Au coeur de l'Atlas*, pág. 162.
- ¹¹ G. Wysner, *The Kabyle People*, págs. 131-132.
- ¹² E. Michaux-Bellaire, *Le Gharb*, pág. 229.
- ¹³ Ch. de Foucauld, *Reconnaissance au Maroc*, pág. 126.
- ¹⁴ Esto concierne tanto a Estados políticos organizados como a sociedades tribales.
- ¹⁵ Para la muna, cfr. R. Maunier, *Coûtures Algeriennes*, págs. 65-66; también E. Daumas, *La vie arabe et la société musulmane*, págs. 449-457.
- ¹⁶ W. Fogg, «A Moroccan Tribal Shrine and its relation to a near-by Tribal Market». También *Folklore*, vol. 51 (junio de 1940). En el mercado de Sidi el Yemani (Djebala) hay cada año después de la siega del trigo un importante mussem en este santuario. Allí se distribuye el trigo.
- ¹⁷ Esta organización cíclica la ha estudiado E. Michaux-Bellaire, «Le Gharb»; L. Massignon para Fez, *Enquête sur les corporations musulmanes*, págs. 97-98, y el Dukkala, *Le Maroc au XVI^e siècle d'après Léon l'Africain*, pág. 116; para las regiones de Djebala y Ajera del Marruecos español, Walter Fogg, «Tribal markets in Spanish Morocco», *Journal of the Royal Asiatic Society* (julio de 1939), páginas 322-326, y «The importance of tribal markets in the commercial life of the countryside of Northwestern Morocco», *Africa*, XI, 4 (1938).
- ¹⁸ G. Wysner, op. cit., pág. 130.
- ¹⁹ Hanoteau et Letourneux, op. cit., II, 65.
- ²⁰ Cfr. por ejemplo De Segonzac, *Au coeur de l'Atlas*, págs. 68-69.
- ²¹ Hanoteau et Letourneux, op. cit., III, 47.
- ²² R. Montagne, op. cit., pág. 252.
- ²³ *Ibid.*, págs. 261-262.
- ²⁴ Michaux-Bellaire y G. Salmon, «Les tribus arabes de la vallée du Lekkous», *Archives Marocaines*, VI (1906), 257-258.
- ²⁵ *Ibid.*, págs. 261-262.
- ²⁶ R. Montagne, op. cit., pág. 261.
- ²⁷ Hanoteau et Letourneux, op. cit., III, 47.
- ²⁸ Boissier, *Afrique Romaine*, pág. 149; citada por Montagne, *Berbères et Makhzen*, pág. 231.
- ²⁹ R. Montagne, op. cit., pág. 253.

- ³⁰ En menor medida, los cultos y peregrinaciones religiosos funcionan de forma similar, por supuesto.
- ³¹ Hanoteau y Letourneux, op. cit., III, 303.
- ³² *Ibid.*
- ³³ *Ibid.* pág. 79.
- ³⁴ I. Biarnay, op. cit., pág. 221.
- ³⁵ M. Morand, *Etudes de droit Musulman et de droit coutumier Berbère*, páginas 314-315.
- ³⁶ R. Montagne, «Une tribu berbère du Sud-Marocain, Massat»; también M. Ben Daoud, «Recueil du droit coutumier de Massat», Montagne y Ben Daoud, «Documents pour servir à l'histoire du droit coutumier du Sud-Marocain».
- ³⁷ *Qanun* de la tribu de Ait b. Youcef (poblado de Taourirt Amran), Hanoteau y Letourneux, op. cit., III, 342, art. 20.
- ³⁸ Ch. de Segonzac, *Voyages au Maroc*, pág. 221.
- ³⁹ Los intercambios de mercado a precios (equivalencias) fijados se conocían también en el norte de Africa, pero sólo en las regiones desérticas, entre las tribus nómadas árabes. La equivalencia de cebada por dátiles, por ejemplo, se alteraba progresivamente de norte a sur.
- ⁴⁰ R. Maunier, *Loi française et coutume indigène en Algérie*, págs. 137-138; *Kabylie*, op. cit., III, 397.
- ⁴¹ Es una pena que la mayor parte de los viajeros concedieran poca atención a los precios. Es comprensible que no pudieran seguir la evolución fluctuante de los precios de mercado de un día para otro, pues la naturaleza semanal de los mercados hacía difícil que los extranjeros los pudieran visitar más de una vez.
- ⁴² Hanoteau y Letourneux, op. cit., III, pág. 268.
- ⁴³ *Qanun* de la tribu de Ait Frawsen, art. 94, Hanoteau y Letourneux.
- ⁴⁴ Puede argumentarse que la actividad doméstica es la forma más importante de integración en esta sociedad, pero como siempre se refiere a un grupo más pequeño que la sociedad no puede abarcar todos los sistemas de relaciones que existen en ésta.
- ⁴⁵ Hanoteau y Letourneux, op. cit., II, 468.
- ⁴⁶ Hemos descrito brevemente costumbres como la muna y la uza. La twiza es trabajo en común, y constituye una institución tan fundamental que a veces hace innecesaria la existencia de un mercado de trabajo. Para la twiza cfr. E. Laoust, *Mots et choses Berbères*, págs. 322 y sig.; J. Bourrilly, *Éléments d'ethnographie Marocaine*, págs. 153 y sig.; E. Richardot, *La mutualité agricole des indigènes de l'Algérie*; R. Maunier, *La construction collective de la maison en Kabylie*, etc.
- ⁴⁷ Cfr. los rituales tawsa, una especie de intercambio de regalos gracias al cual los individuos consiguen dinero en ocasiones específicas (bodas, nacimientos, etc.) a un interés alto y de forma mutualista.
- ⁴⁸ E. Masqueray, *Comparaison des dialectes*, Introducción, pág. 5.

BIBLIOGRAFIA DEL CAPITULO X

- Basset, H., *Essai sur la littérature des Berbères*, Argel, bonel, 1920.
 Ben Daoud, M., «Recueil du droit coutumier de Massat», *Hesperis*, 1924.
 Ben Daoud, M., y Montagne, R., «Documents pour servir à l'étude du droit coutumier du Sud-Marocain», *Hesperis*, 1927.
 Biarnay, I., «Un cas de regression vers la coutume Berbère chez une tribu arabisée», *Archives Berbères*, I, 1916.
 Boulifa, «Le Kanoun d'Adnis», *Travaux et Memoires publiés en l'honneur du XIV^e Congrès des Orientalistes par l'Ecole Supérieure des Lettres d'Alger*, 1905.
 Bourrilly, J., *Éléments d'ethnographie Marocaine*, Paris, 1932.
 Coon, C. S., *Caravan: the Story of the Middle East*, Nueva York, 1953.
 Daumas, E., *Moeurs et coutumes de l'Algérie*, Paris, 1853.
 Daumas, E., *La vie arabe et la société musulmane*, Paris, 1853.
 Doutte, E., *Merrakech*, Comité du Maroc, 1905.
 Dresch, J., *Commentaries des cartes sur les genres de vie de montagne dans le massif central du Grand-Atlas*, Tours, 1941.

- Fogg, W., «A Tribal Market in Spanish Morocco», *Africa*, XII, núm. 4, 1939.
 Fogg, W., «A Moroccan Tribal Shrine and its relation to a near-by Tribal Market», *Man*, 1940, núm. 124.
 Foucauld, Ch. de, *Reconnaissance au Maroc*, 1883-1884, París, 1888.
 Hanoteau, A., «Essai de Grammaire Kabyle», *Alar*, s. f.
 Hanoteau, A., y Letourneux, *La Kabylie et les coutumes Kabyles*, 3 vols., París, 1872-73.
 Laoust, E., *Mots et choses Berbères*, París, 1920.
 Luc, B., *Le droit Kabyle*, Toulouse, 1911.
 Marçais, W., *Textes Arabes de Tanger*, Bibliothèque de l'Ecole des Langues Orientales Vivantes, París, 1911.
 Maunier, R., *La Construction collective de la maison en Kabylie*, Institut d'ethnographie de l'Université de París, núm. 3, 1926.
 Maunier, R., «Recherches sur les échanges rituels en Afrique du Nord», *Année Sociologique*, nouvelle série, 1924-25, París, 1927.
 Maunier, R., *Loi Française et Coutume indigène en Algérie*, París, Domat-Montchrestien, 1932.
 Maunier, R., *Coutumes Algériennes*, París, Domat-Montchrestien, 1935.
 Maunier, R., «Les groups d'intérêt en Afrique du Nord», en *Annals Sociologiques*, col. de *L'Année Sociologique*, fasc. 2, París, 1937.
 Michaux-Bellaire, «Le Gharb», *Archives Marocaines*, XX, 1913.
 Michaux-Bellaire, «Makhzen», en *Encyclopedia of Islam*.
 Montagne, R., «Le régime juridique des tribus de Sud-Marocain», *Hesperis*, 1924.
 Montagne, R., «Une tribu berbère du Sud-Marocain: Massat», *Hesperis*, 1924.
 Montagne, R., *Les Berbères et le Makhzen dans le Sud du Maroc*, París, 1930.
 Morand, M., *Etudes de droit Musulman et de droit coutumier Berbère*, Argel, 1931.
 Richardot, E., *Notes sur la touiza*, Argel, 1909.
 Richardot, E., *La mutualité agricole des indigènes de l'Algérie*, París, 1935.
 Robin, «Fetna Meriem», *Revue Africaine*, XVIII, núm. 105, 1874.
 Segonzac, Marqués de, *Voyages au Maroc, 1899-1901*, París.
 Segonzac, Marqués de, *Au Coeur de l'Atlas, Mission au Maroc, 1904-1905*, París, 1905.
 Ubach, E., y Rackow, E., *Sitte und Recht in Nordafrika*, Stuttgart, 1923.
 Wysner, G., *The Kabyle People*, Nueva York, 1945.

CAPÍTULO XI

Reciprocidad y redistribución en la aldea india: Conclusiones de algunos debates importantes

La historia económica ha de estudiar muchas zonas y muchos períodos en los cuales las actividades productivas y distributivas no dependen de la compraventa de mercancías ni del concepto de eficiencia económica. Las actividades económicas de tales sociedades sin mercado pueden parecer de una desconcertante complejidad si no disponemos de algún enfoque exploratorio que represente una alternativa al teorema del mercado. En el caso de la aldea india muchos expertos han dejado constancia de la necesidad de tales alternativas al concepto de mercado, pero para llegar a un planteamiento satisfactorio necesitamos modelos concretos que puedan explicar el funcionamiento de estas formaciones sociales. Este capítulo tratará de demostrar cómo algunos de los aspectos problemáticos de la economía de la aldea se pueden estudiar a la luz de los conceptos de reciprocidad y redistribución.

Para describir la aldea india se han utilizado conceptos como precapitalista, economía de trueque, economía de subsistencia, comunismo o colectivismo. Sin embargo, «precapitalista» significa, simplemente, no capitalista, y es un término con resonancias teleológicas. «Economía de trueque» se refiere a la ausencia de dinero, lo que puede inducir a error. «Economía de subsistencia» implica que la ocupación principal es la agricultura, y sugiere la idea de pobreza. En cuanto a «comunismo», el término es vago. No se utiliza en el sentido de las variantes modernas del marxismo, sino que trata de definir una situación en la que ninguno y todos son propietarios. El término «colectivismo» reconoce esta dificultad al implicar que la propiedad pública requiere algún tipo definido de organización para vertebrar el funcionamiento de la sociedad, pero, de todas formas, no nos dice gran cosa acerca de las acciones económicas específicas. Lo cierto es que ninguna explicación o descripción que parta de estos conceptos puede desarrollar una serie de principios formales que nos muestre cómo se organiza la producción de bienes y cómo se distribuyen éstos. Todas estas expresiones

sirven simplemente para subrayar la ausencia de determinadas instituciones de mercado en el funcionamiento de las aldeas, pero no ofrecen ningún marco de referencia para una descripción o un análisis concretos, aunque la negación de la existencia del mercado es inobjetable.

El problema de la descripción de la economía de la aldea india fue abordado brevemente por varios administradores británicos en la India con finalidades prácticas, y posteriormente por sir Henry Maine.

Desde principios del siglo XIX la comunidad aldeana y su estructura económica fueron objeto de notable interés. En 1819 Holt Mackenzie, un empleado de aduanas de la administración de Bengala de la East India Company presentó un informe sobre las diversas formas de posesión de tierras en los recién incorporados distritos del noroeste de Bengala. Su análisis estaba inspirado en el deseo práctico de hallar una forma simple, segura y a la vez justa de calcular y recaudar impuestos. Los administradores tenían que obtener determinados ingresos e idear los medios técnicos para conseguirlo. Para desarrollar un sistema impositivo eficaz necesitaban asignar la responsabilidad del pago a determinadas personas o grupos, y se imponía un conocimiento de la estructura de la comunidad aldeana para determinar quiénes debían ser estas personas o grupos.

Dos eran las consideraciones especiales. En primer lugar, la Compañía disponía de pocos funcionarios para administrar un territorio muy extenso. La responsabilidad había de imponerse allí donde el cálculo y la recaudación requirieran menos supervisión directa y debía estar configurada de tal forma que el cumplimiento de lo ordenado fuera fácil, si no automático. Esta consideración reforzaba una tendencia natural a modelar la India según el sistema existente en el campo inglés. En segundo lugar, era una exigencia de equidad que se respetaran los derechos sobre la tierra. Además, los responsables de la recaudación y el pago de los impuestos debían gozar de la posibilidad de beneficiarse de sus responsabilidades mientras no lo hicieran a expensas de los privilegios consuetudinarios de los que estaban situados en una posición inferior en la jerarquía de ingresos. Esta segunda consideración reforzaba la tendencia a pensar en las zonas rurales indias como algo similar al sistema jerárquico del campo inglés, en el que se podía decir que los *squires* protegían a sus arrendatarios, beneficiándose al mismo tiempo de su propia posición privilegiada. Para conseguir los objetivos perseguidos los funcionarios de la Compañía tenían que conocer con exactitud quién controlaba el producto de la aldea y estaba, por consiguiente, en condiciones de satisfacer las exigencias impositivas de la administración, y, al mismo tiempo, qué derechos y obligaciones tenían los restantes miembros de la comunidad.

El alcance del problema no fue comprendido en seguida. En la última parte del siglo XVIII y la primera década del XIX la Compañía

se había limitado a concluir acuerdos con personajes locales de poder, a los que arrendaba la recaudación de impuestos, pero la agitación y el descontento mostraron pronto que la estabilidad de los ingresos impositivos y la economía en la administración sólo podían alcanzarse, en definitiva, si los funcionarios de la Compañía comprendían las relaciones reales existentes entre los nativos. Estas razones fueron las que llevaron a Holt Mackenzie a exponer los derechos y deberes tradicionales de los habitantes de las provincias nordoccidentales.

Además de las consideraciones sobre la administración de los impuestos, los británicos tuvieron que abordar el problema de cómo dividir entre la Compañía y otras partes en litigio los ingresos económicos atribuibles a la tierra. Mientras no se diera una solución a esta cuestión de principio no se podría idear ningún sistema permanente. El problema se formuló en términos de propiedad. Se aceptó el axioma de que alguna persona o grupo de personas «poseía» la tierra y el de que los propietarios de tierra tenían derecho a disfrutar de una renta económica, o, como se llamaba entonces, de unos «ingresos netos» resultantes de la productividad de la tierra. Así, una decisión de política económica, el volumen del impuesto sobre la tierra, pasó a depender en buena medida de la respuesta a una cuestión jurídica, a la de si la propiedad de la tierra correspondía al gobernante y a sus herederos, a la Compañía o a determinados grupos de personas o personas privadas.

Sin embargo, no era sólo una cuestión legal la que se debatía. Un objetivo importante era la plasmación de algún ideal práctico de organización rural. Los británicos persiguieron siempre la finalidad de crear una aristocracia terrateniente nativa. El Permanent Settlement de Bengala muestra cómo los funcionarios de la compañía pensaban en términos del sistema rural inglés: un señor, un arrendatario y unos asalariados agrícolas. Fijaba a perpetuidad el volumen de los impuestos que debían pagar aquellos a los que los británicos reconocían como propietarios de la tierra. Se creía que estos propietarios utilizarían las ganancias proporcionadas por su posición privilegiada para desarrollar los campos y hacer prosperar la agricultura.

Las ideas implantadas por los británicos en la India no correspondían en absoluto a las relaciones reales existentes entre los cultivadores y los artesanos indios, por lo que los conquistadores cometieron un error tras otro y aumentaron sus dificultades para administrar una tierra extranjera. En vez de señores y arrendatarios que actuaban a impulsos de un sistema de precios, regateo y contratos, se encontraron con un laberinto de castas y costumbres que regulaba las relaciones entre las familias. Donde esperaban propietarios se encontraron con una profusión de derechos superpuestos.

La publicación de la obra de sir Henry Maine¹ atrajo la atención de los especialistas. El autor estaba interesado originariamente por la historia de las instituciones legales romanas. Al examinar las leyes y costumbres de la antigua sociedad hindú no pretendía, en un principio, más que ilustrar la estructura del derecho romano antiguo. Encontró apoyos para su interpretación del derecho romano como fundamentalmente interfamiliar en la analogía con el derecho y las costumbres hindúes, y afirmó que la aldea hindú era el prototipo del sistema de familias de la antigua Roma y de Europa. Al pasar del derecho romano al hindú, Maine proyectó cada vez más sus estudios en la dirección de una jurisprudencia comparada que abarcaba no sólo las leyes romanas o hindúes, sino también las de los antiguos germanos y el código de Brehon de la antigua Irlanda.

Al extenderse sobre un área geográfica mayor, las inquietudes intelectuales de Maine empezaron a abarcar también un área más extensa del pensamiento social. El interés por el desarrollo del derecho personal y de propiedad occidentales le condujo, en su búsqueda de los orígenes, al estudio de la estructura de la comunidad aldeana oriental. Su valiosísima contribución a la historia económica consistió en demostrar que la economía de la aldea india no se basaba en el mercado, por lo que se necesitaba, para discutir sus características, un marco de referencia completamente distinto. El mismo autor definió la diferencia esencial entre una sociedad basada en el rango y una sociedad basada en el contrato, distinción que resultó extraordinariamente fecunda, pero que, sin embargo, no conseguía explicar la variedad de instituciones basadas en el rango ni describir los mecanismos formales de funcionamiento de las economías sin mercado.

Maine se dio cuenta de que la aldea india era una unidad cerrada con derechos y deberes específicos. Estaba constituida por grupos familiares y castas extendidos o articulados cuyas relaciones legales y económicas eran interfamiliares más que interpersonales. Nuestra concepción del derecho de propiedad y, por consiguiente, de la alienabilidad, de la venta y de las relaciones de mercado no era aplicable a un sistema organizado sobre principios de naturaleza religioso-legal.

La descripción que hizo Maine de la aldea india ha sido objeto de críticas de detalle,² pero la dirección general de sus argumentaciones es absolutamente inobjetable. La importancia de sus descubrimientos reside en que ponen en evidencia la unidad corporativa de la economía de la aldea, su sistema de responsabilidad colectiva y, sobre todo, el sistema de rango como fuente de las motivaciones prácticas y principio sobre el que se organizaba e integraba la economía. El problema de la estructura de la comunidad aldeana se centraba así en la cuestión de cómo se utilizaba exactamente el rango para organizar la economía.

Si bien el campo de interés de la obra de sir Henry Maine y de la de los administradores británicos abarcaba desde problemas concretos como el establecimiento de responsabilidades por el pago de impuestos hasta la jurisprudencia comparada, no se abordó nunca un análisis formal de los principios de integración económica en la economía aldeana. Maine y sus seguidores estaban interesados por las leyes y los derechos, y los administradores no pretendían ir más allá de las soluciones a sus problemas más inmediatos, la búsqueda de un sistema adecuado para la recaudación de los impuestos y para dividir el producto de la tierra entre el gobernante y el gobernado. Una vez el impacto de la administración británica hubo alterado las condiciones nativas originarias, los problemas de administración estaban afectados tan profundamente por las acciones británicas pasadas que un análisis del «estado de los asuntos nativos» les debía parecer a los administradores prácticos algo sin otro interés que el puramente académico.

La intención de este trabajo es demostrar que la estructura de la economía aldeana y la naturaleza de la renta de la tierra pueden explicarse mejor en base a los conceptos de reciprocidad y redistribución * que por las categorías acostumbradas de la teoría económica o por términos más vagos, como economía precapitalista, de trueque o de subsistencia.

La reciprocidad significa que los miembros de un grupo actúan con respecto a los miembros de otro grupo de la misma manera como éstos o los de un tercero o cuarto grupo actúan con respecto a los primeros. No implica necesariamente las ideas de igualdad o justicia, sino simplemente un flujo de bienes circular o recíproco, como en el círculo de los kula de Melanesia o en las transferencias de pescado y ñame entre las aldeas de la costa y las del interior en las islas Trobriand. Los grupos se abastecen mutuamente en lo que respecta a los artículos que son objeto de la relación de reciprocidad.

La redistribución significa que los productos del grupo se juntan, físicamente o por apropiación, para dividirlos después de nuevo entre los miembros. Tampoco aquí existen implicaciones de igualdad de trato, o justicia en la división de partes o pago según el valor. Este modelo social está caracterizado por la existencia de un centro, con el que están conectados todos los puntos periféricos.

La simetría de las relaciones de reciprocidad puede fundirse con la centralización de las redistributivas, como ocurre entre los habitantes de las islas Trobriand, donde el rey es el centro redistributivo de un número bastante elevado de relaciones de reciprocidad entre los hermanos de sus numerosas mujeres.

Al aplicar estos conceptos al estudio de economías concretas ha

* Ver cap. XIII.

de tenerse en cuenta que la reciprocidad y la redistribución no pueden proporcionar clasificaciones económicas globales, pues los dos tipos de relaciones pueden encontrarse en la misma economía, aplicadas a diferentes bienes o a diferentes grupos de gente. Las diferentes relaciones de los varios grupos pueden estar basadas en uno u otro principio, o a veces en los dos. La fuerza de estos conceptos reside en su capacidad de sintetizar en modelos simples relaciones complejas. Como veremos, el laberinto de relaciones de la economía de la aldea india puede explicarse en términos de reciprocidad y redistribución aplicados a los grupos que constituyen la comunidad y a los principales bienes y servicios.

Dos son los puntos cruciales del funcionamiento de la economía aldeana que hasta ahora han presentado problemas de análisis. El primero es la estructura económica de la aldea; el otro se refiere a la naturaleza de la renta de la tierra, sus fuentes y su posición dentro de la economía.

LA ECONOMIA DE LA ALDEA

Los tres elementos principales de la organización social india eran la *familia agrupada*, constituida por miembros relacionados que llegaban a sobrepasar el centenar; la *aldea*, esencialmente un grupo de familias, y las *castas*. La familia era por lo general una unidad autosuficiente bajo la dirección de su cabeza o de sus miembros más ancianos. Cuando necesitaba productos o servicios especiales podía recurrir a los artesanos, sirvientes o sacerdotes de la aldea. Esta era la unidad política y social básica. Dentro de ella se satisfacían casi todas las necesidades económicas. El sistema de castas era mucho más amplio que la aldea y sus trazos se superponían a los de ésta. Estaba basado en la sanción religiosa. Por encima de estas unidades básicas se desarrollaban los flujos y reflujos de la vida política. A veces ésta se encarnaba en imperios como el gupta y el mughal, pero por lo general se organizaba en pequeños reinos cuya extensión variaba desde el área de un municipio de Nueva Inglaterra a unos pocos kilómetros cuadrados.

En la Oudh del siglo XVIII³ encontramos una sociedad en la que los campesinos son «independientes entre sí, pero relacionados a través de los jefes de las aldeas, y éstas son también independientes entre sí, pero unidas por la alianza a un rajá común; la base de toda la sociedad son las hacinas de cereales, en cuyo reparto cada rango social tenía un interés definido».⁴ Las tierras de la aldea no eran comunes, pero sí que existían funcionarios y sirvientes comunes: el vigilante, el verdugo, el escribano, el herrero, el carpintero, el pastor, el lavandero, el barbero, el sacerdote y el alfarero. Estos funcionarios y sirvientes

recibían su remuneración en el reparto de las hacinas de trigo de los campesinos.

La producción de alimentos, principal bien material de la vida india, era la actividad de la familia agrícola agrupada. Los funcionarios y sirvientes desempeñaban sus funciones como y donde se les necesitaba. A lo largo del año no había intercambio o pago por servicios prestados. El pastor vigilaba las vacas y el herrero construía los aperos y reparaba los arados que se rompían. Todas las actividades se realizaban siguiendo la costumbre y la tradición de la aldea, y dentro de la familia agrupada según sus tradiciones, su condición social y las instrucciones del cabeza de familia.

En la época de la cosecha se distribuían los medios de subsistencia para el resto del año. El sistema de distribución de porciones del producto bruto de la aldea era muy complicado, pero, sin embargo, no requería ningún conocimiento previo del total a dividir entre los miembros de la comunidad. Los mecanismos exactos de división y distribución del producto variaban de un lugar a otro, pero podemos considerar como ejemplo típico el sistema descrito por W. C. Bennett.⁵

En Gonda la distribución se realizaba en tres etapas: antes de la siega; a partir de la hacina de cada campesino; y a partir de las hacinas después de que cada campesino aportara su parte a la hacina del rajá.

De la cosecha de cada campesino, el vigilante, el herrero, el carpintero, el pastor, el sacerdote y, con frecuencia, el mismo campesino, segaban la vigésima parte de una *bigha*.⁶ Después, toda la comunidad recogía y trillaba la cosecha, y el cereal de los campos de cada campesino se amontonaba por separado en la era de la comunidad. El «esclavo que manejaba el arado»⁷ se quedaba con una parte que variaba de un quinto a un séptimo de la hacina de la familia agrícola para la que trabajaba. A esta porción añadía un *panseri*.⁸ De cada montón todas las personas que habían participado en la siega o la trilla de la cosecha (lo que significa todo el mundo) tomaba una dieciseisava parte del arroz y la «gavilla más gruesa de cada treinta» de las otras cosechas. A continuación el carpintero, el herrero, el barbero, el lavandero y el vigilante se quedaban cada uno con doce *panseris* de cereal trillado de cada campesino por cada arado de cuatro bueyes que éste poseía y seis *panseris* por cada arado de dos bueyes. Una vez repartidas estas porciones las hacinas se dividían en dos partes iguales, una de las cuales se la quedaba el campesino y la otra el rajá, que a su vez la sometía a otras distribuciones. Un *sir*⁹ de cada *maund* de la hacina del rajá se devolvía al campesino, al escribano se le daba otro, el sacerdote recibía «dos puñados» y la décima parte de lo que quedaba se le entregaba al degollador. De la hacina que

le quedaba al campesino el herrero y el carpintero recibían tres pan-seris más cada uno, el pastor uno y el escribano un sir o dos.

El mecanismo es ciertamente muy complicado. Dados todos los datos se podría, por supuesto, calcular la fracción del producto total que le correspondía a cada campesino, a cada siervo o al rajá, pero no es posible expresarlo todo en una fórmula que ocupe menos de unas cuantas páginas y que sea manejable. La proporción varía con el número, el tamaño y la distribución de las posesiones del campesino, el número, el tamaño y la distribución de los arados, el número de bueyes, el número y la distribución de esclavos, así como con el total de la producción. Las deducciones dependen de variaciones de estos factores, y, además, algunas de ellas se expresan en términos proporcionales y otras en términos absolutos. Además de la longitud desproporcionada y la poca manejabilidad de la fórmula, el problema está en que la fracción no se podría traducir en cifras reales porque se desconocía el producto bruto. Pero ésta es, precisamente, la verdadera fuerza del sistema empleado.

A pesar de los numerosos factores que intervenían y de que se desconocía el total, el sistema no presentaba posibilidad de confusión para los participantes. Era fácil de aplicar precisamente porque no se requerían datos agregados. El problema estaba solucionado por el mecanismo de distribución, descrito por frases como la de «un sir de cada maund», o «un séptimo de la hacina». Cada etapa de la distribución se realizaba separadamente. Si el esclavo tenía que recibir una séptima parte de la hacina se le iban dando seis medidas al campesino y una al esclavo hasta que la hacina desaparecía. Con cada división proporcional se seguía el mismo procedimiento, de forma que en ningún momento se necesitaba saber cuánto cereal había en el montón. Las únicas medidas exactas que se requerían eran un recipiente de un panseri y uno de un sir.¹⁰ Para los demás procesos de división se podía utilizar cualquier otra medida, pues se trataba de una simple distribución proporcional. Así, sin ningún tipo de contabilidad, se satisfacían las necesidades de un número elevado de personas. Además, la honestidad en la redistribución estaba asegurada porque las operaciones se llevaban a cabo en público, ante los ojos de todos los miembros de la comunidad y del rajá o de un representante suyo.

Había mecanismos que le aseguraban a cada miembro de la aldea unos ingresos mínimos y que tendían a igualar los ingresos de todos. Las cantidades fijas que se les entregaban a los sirvientes les proporcionaban un mínimo vital, aunque la cosecha fuera tan mala que sus porciones proporcionales no bastaran para mantenerles. Cuando el campesino segaba, como primera fase de la distribución, una vigésima parte de una bigha, la proporción de la cosecha que el pequeño propietario tenía que aportar a la comunidad se reducía, de la misma

manera que la exención personal reduce el peso relativo de los impuestos sobre los ingresos pequeños. La contribución de una dieciseisava parte del arroz y de la trigésima de otras cosechas para la hacina común y la división de ésta equitativamente entre todos los miembros de la aldea tendía también a igualar ingresos, pues la aportación de los más ricos era superior a la de los pobres, mientras que la porción recibida después era igual.

No se perseguía en la redistribución la racionalidad económica. Las porciones de los carpinteros y los herreros, basadas en el número y el tamaño de los arados, que también tenían relación con el área protegida por el vigilante, indican un intento de aproximación a la cantidad de trabajo proporcionada, pero no se puede decir lo mismo de las partes que les corresponden al barbero y al lavandero. La única aproximación al pago basado en los servicios prestados era el del pastor, por buey cuidado.

Todo habitante de la aldea participaba en la división del producto. No había regateo ni pago por servicios específicos. Tampoco se llevaba ningún tipo de contabilidad, pero cada aldeano tenía unos derechos determinados sobre la cosecha, que se dividía fácilmente entre todos. Era un sistema redistributivo.¹¹

Por debajo y por encima del nivel de la aldea continuaba funcionando el mecanismo redistributivo. Por debajo, la porción que le quedaba a la familia agrupada de cada agricultor era dividida por el cabeza de familia entre todos los miembros de ésta. El manejo de las vituallas de la familia era un asunto administrativo a pequeña escala basado en el principio redistributivo, pues el cereal era un bien común y su consumo se regulaba a partir del almacén familiar.

Por encima del nivel de la aldea podía haber una sola o varias autoridades políticas, según el tamaño del reino y el grado de control central que el rey estuviera en condiciones de imponer. Tanto si las autoridades desempeñaban funciones económicas como si no lo hacían, el poder político tenía sus fundamentos en la hacina de cereales de la aldea. Al crecer el tamaño del reino se multiplicaba el número de las autoridades intermedias, aunque los reyes poderosos trataban de reducirlo. La porción con la que se quedaba el gobernante se distribuía entre las instancias rivales de la burocracia política y militar, de acuerdo con su fuerza relativa. En un gran reino con un centro moderadamente potente, como el imperio moghal en algunas épocas, existía una jerarquía de centros redistributivos en cuya base se encontraba la hacina de la aldea, mientras que los almacenes del rey ocupaban la cúspide. A niveles intermedios, los poderes locales y los gobernadores provinciales mantenían sus propios almacenes, quedándose con una parte del producto y pasando el resto al nivel superior.

En lo que respecta a los cereales, toda la estructura política y social estaba basada en la redistribución.

Entrelazado con el sistema redistributivo de la familia, la aldea y el reino, encontramos un sistema de castas a través del cual se organizan los oficios y servicios. Su estructura es ajena a toda idea de contrato o negociación y está basada en relaciones de reciprocidad. Todos los miembros de cada casta ponen sus servicios y sus habilidades profesionales a disposición de los miembros de las demás castas. La sanción del sistema era religiosa, pero su función era, en buena medida, económica. Más que una simetría dual, presentaba una simetría múltiple: gran número de grupos compartían entre sí los servicios aunque actuaban independientemente. Cada casta dependía por completo económicamente de la realización de las tareas que les correspondían a las demás. Los miembros de la sociedad podían sobrevivir sólo si cada casta cumplía sus funciones con respecto a las demás, y, sin embargo, cada casta conservaba el carácter de «comunidad autónoma» y «establecía sus propios patrones de vida y de conducta».¹² Territorialmente, las castas estaban por encima de las fronteras aldeanas y políticas y funcionaban fuera cual fuere el rumbo tomado por la vida política.

Resumiendo, podemos decir que las relaciones eran de reciprocidad en lo que se refiere a los servicios y de redistribución con respecto a la producción agrícola.

Pero el sistema de reciprocidad de las castas era también un elemento componente del sistema redistributivo de la aldea. Las funciones del sacerdote, del vigilante, del barbero y del carpintero eran atribuciones de casta, y si en la época de la cosecha se podía disponer de un montón de cereales para dividir era gracias a que todos los miembros de cada casta dentro de la aldea cumplían sus deberes sancionados religiosamente. Las relaciones entre el agricultor y el campesino, pues, pueden considerarse a la vez de reciprocidad y de redistribución. El artesano ponía su oficio al servicio del agricultor, y éste, a su vez, independientemente de la cantidad específica de objetos o servicios artesanales que hubiera utilizado, le suministraba al artesano productos agrícolas. Desde otro punto de vista, el artesano y el campesino contribuían conjuntamente a producir la hacina de la aldea que después se redistribuía entre todos los habitantes de ésta.

Este análisis de la aldea india antes de la colonización británica demuestra que disponemos de principios formales para describir una economía sin mercado, sin recurrir a meras referencias negativas o a elementos no esenciales. No se puede analizar una economía por el sistema de colocarla delante del capitalismo en una línea de evolución,

274 - Castas: sistema económico
* Recip. en servicios; Redic. en productos.

ni dejando constancia de la ausencia de dinero. El trueque, como término clasificatorio es, en el mejor de los casos, inexacto, pues no se practicaban transacciones negociadas entre las familias ni entre las castas. Nadie pretende negar la pobreza de la aldea india, pero el sistema que regía su vida no dependía del hecho de que la economía estuviera al nivel de subsistencia. Se aplicaban exactamente los mismos principios a la aldea más próspera y a la más mísera, a los ricos dirigentes y a los campesinos. Definir como comunista esta economía desenfoca el problema, pues no se pueden aplicar aquí nuestros conceptos actuales de propiedad. La posesión de los bienes no era común en la aldea india, sino que las diferentes familias, así como otros grupos, gozaban de diferentes tipos de derechos.

Al afirmar que los servicios están regidos en la economía aldeana por leyes de reciprocidad y los cereales por leyes de distribución dejamos pendiente una descripción detallada de los procedimientos utilizados y de las partes que corresponden a cada participante. No obstante, es una caracterización que nos familiariza con la estructura de las diversas actividades de la aldea y nos permite hacernos una idea de cómo se articulaban entre sí. Además, dentro de límites razonables, podemos comparar la organización de la economía aldeana india con la de otras economías, grupo por grupo, producto por producto y servicio por servicio.

LA NATURALEZA DE LA CONTRIBUCION DE LA TIERRA

Los conceptos de reciprocidad y redistribución ayudarán también a clarificar el viejo problema de dónde y cómo se articula la contribución de la tierra en la estructura de la economía india. Esta era, y es, una cuestión de la máxima importancia práctica, pues las autoridades británicas extraían sus ingresos de la renta de la tierra, y en la actualidad los estados indios siguen dependiendo del mismo tipo de ingresos para llevar a cabo sus programas de desarrollo. La facilidad y la justicia de la administración de los impuestos dependía de una evaluación exacta de la naturaleza y la función de la contribución de la tierra.

Durante un siglo se discutió entre los administradores británicos si se debía considerar la contribución de la tierra como renta o como un impuesto.¹³ Cuando la East India Company empezó a gobernar la India, en la segunda mitad del siglo XVIII, la contribución de la tierra era la principal fuente de ingresos de los dirigentes locales. La Compañía no tuvo más remedio que adoptar el sistema fiscal de éstos, tratando de racionalizarlo. Había usurpado la posición política de los

Contribución de la tierra: renta o impuesto?

gobernantes nativos, y con ella sus derechos a una contribución de la tierra. Por consiguiente, era natural que tuviera interés en determinar su origen, sus fuentes y su naturaleza para facilitar su evaluación y recaudación.

Los funcionarios de la Compañía, pensando en términos europeos, sólo vislumbraron dos posibilidades, y consideraron que la administración de aquellos ingresos debía depender de la respuesta a la alternativa. La contribución de la tierra era un impuesto sobre la tierra o bien tenía el carácter de una renta. En el primer caso, debía administrarse siguiendo las normas de la imposición, en virtud de las cuales el impuesto debía ser lo más bajo posible, una vez cubiertos los gastos legítimos del Gobierno. Todo excedente que produjera la tierra por encima de los costes de administración, cultivo e imposición debía ser, pues, propiedad del que poseía la tierra. El principal problema sería entonces una distribución equitativa del peso impositivo entre los propietarios que debían pagar la renta. Si, por el contrario, la contribución de la tierra era una renta, los derechos del Gobierno no tenían otro límite que el meramente productivo. Como propietario de la tierra, el Gobierno podía reclamar cualquier excedente sobre los costes de producción, y la renta de la tierra sería una fuente legítima de ingresos para la Compañía. Su volumen vendría determinado por el arrendamiento competitivo de las tierras, de forma que las autoridades no tendrían que preocuparse por la equidad de dicho volumen.

Esta era la cuestión de principio subyacente a la discusión, pero en los británicos pesaban otras tres consideraciones. Hasta 1790 las primeras dos de éstas habían determinado la política económica: eran la inexistencia de un personal de funcionarios públicos fiables y la gran necesidad de ingresos.

La falta de personal hacía imposible intentar una evaluación justa de la contribución en los casos individuales, de forma que la Compañía tuvo que decidirse por un sistema rudimentario y expeditivo que no requería conocimientos ni honestidad por parte de los responsables de que se llenaran las arcas de la Administración.

La gran necesidad de ingresos suponía que a la Compañía le interesaba extraer el máximo de ingresos que permitiera el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, independientemente de la definición que se quisiera dar de estos ingresos. Los gastos legítimos del Gobierno absorberían, pues, toda la renta económica y más aún si ello fuera posible.

El sistema adoptado en la primera época trataba de solucionar los dos problemas: el derecho de recaudación de la renta se subastaba, y al concesionario nativo le correspondía por su trabajo un diez por ciento de los ingresos y, en la práctica, todo lo que le pudiera extraer de más al campesino. Así la Compañía conseguía exprimir al máximo

la capacidad de obtener ingresos¹⁴ y necesitaba pocos funcionarios. Sin embargo, el sistema no se podía justificar ni en el terreno de la equidad ni en el de la eficiencia, y conducía al descontento general.

La tercera consideración, basada en la solución a la controversia jurídica mencionada, que influyó en la modificación de la política de la Compañía, fue la creencia en la posibilidad de crear una estable clase terrateniente que gobernara las zonas rurales y pudiera incrementar los recursos agrícolas y naturales de la zona; la estabilidad y la prosperidad conseguidas de esta manera repercutirían en un aumento de las ganancias comerciales de la Compañía. Esto significaba aceptar una perspectiva a largo plazo que proporcionaría grandes beneficios futuros al precio de unos ingresos impositivos relativamente reducidos en el presente. Fue esta consideración, combinada con la sencillez de la solución y la garantía de unos ingresos mínimos, lo que condujo a la introducción, en 1790, del *permanent settlement*, que significaba que la contribución a pagar se fijaba a perpetuidad y el propietario de la tierra podía quedarse, mientras cumpliera sus obligaciones impositivas, con todo producto adicional que pudiera extraerles a sus posesiones.

Esta política se abandonó después de 1795, pero hasta finales de la década de 1860 fue apoyada constantemente por un número adecuado de funcionarios de la Compañía y, posteriormente, del Gobierno. En las zonas situadas al oeste de Bengala, a medida que caían bajo la jurisdicción de la Compañía, se establecían acuerdos temporales, en los que la contribución se fijaba para periodos de hasta treinta años, y volvió a surgir la cuestión de si esta contribución era una renta o un impuesto.

El punto en el que se centró esta vez el debate fue el de si el emperador de Delhi era o no el propietario de la tierra en la época en que la Compañía le sucedió en sus poderes. Una cuestión como ésta, de propiedad en términos absolutos, propia de una economía de mercado, era por su esencia insoluble en el contexto indio. Al dividir la hacina de cereales entre el rajá, los agricultores y los artesanos no había ninguna necesidad de hacer distinciones entre renta e impuesto, sino que bastaba con conocer los mecanismos por los que se determinaba la porción que le correspondía al rajá. Sin embargo, la controversia continuó durante años. En la práctica, triunfaron los que sostenían que la contribución de la tierra era un impuesto. La contribución permanente de Bengala implicaba esta respuesta, y también apuntaban hacia ella las reducciones progresivas de las contribuciones en los distritos del noroeste de Bengala.

¿Constituía una diferencia práctica la elección del término *impuesto* en vez de *renta*? Es muy posible que no. Cualquiera que fuera la posición correcta, la Compañía tenía razones para reducir el peso de la contribución para mantener moderadamente tranquila a la población.

Lo que sí tenía importancia era la actitud subyacente al planteamiento de la discusión en términos de una alternativa renta-impuesto.

En efecto, esta alternativa derivaba de un profundo desconocimiento de la naturaleza de la contribución de la tierra, que los administradores británicos trataban como si formara parte de un sistema de mercado. Dada esta premisa, la contribución de la tierra ha de ser necesariamente una renta o un impuesto. Si es una renta, constituye la contrapartida de la capacidad productiva de la tierra y ha de medirse por la diferencia entre el valor del producto y los costes de producción, pues renta implica que el mercado evalúa la aportación de la tierra al proceso productivo. Pero aunque en abstracto siempre existe una renta de la tierra porque ésta realiza una aportación al proceso productivo, es imposible calcular su volumen si no existe un mercado en el que la gente exprese el valor que concede a esa aportación a través del precio que está dispuesta a pagar por su utilización, precio expresado en una renta. Cuando los administradores británicos se dieron cuenta de que no existía un mercado para la utilización de la tierra realizaron esfuerzos para calcular el volumen de renta que se pagaría de existir dicho mercado. A esto se le llama «renta económica imputada». Por supuesto, el esfuerzo fue totalmente estéril. ¿Cómo puede calcularse el valor de un producto cuando una parte tan importante del mismo lo consumen los mismos productores y no llega nunca al mercado? ¿Qué significado puede atribuirse a cálculos basados en precios que varían ampliamente dentro de una zona? ¿Cómo pueden estimarse los costes cuando prácticamente todos los costes son implícitos y no existe nada similar a un salario agrícola medio? La renta económica es una categoría propia de un sistema de mercado, y, por consiguiente, carecía de significado en el contexto de la economía de la aldea india.

La decisión de considerar la contribución de la tierra como un impuesto implica también un sistema de mercado. Como los servicios del Gobierno han de emplear recursos económicos y como puede ser imposible o poco deseable vender dichos servicios en el mercado, el Gobierno ha de extraer unos ingresos de los flujos económicos, ya sea directamente, en forma de unos impuestos sobre ingresos, o indirectamente, sobre los valores creados por el mercado. Estos impuestos suelen afectar a la renta, a la propiedad o a las transacciones. Los dos primeros tipos son proporciones del valor al que se llega por el mecanismo de oferta y demanda del mercado. Los impuestos sobre las transacciones son una proporción del precio al que los productos cambian de manos o una tasa fija que depende de la cantidad de bienes que se intercambian. Es cierto que el Gobierno puede obtener ingresos gravando transacciones que no contienen elementos de mercado (es el caso de la capitación) o la mera existencia de objetos como las «ven-

tanás», pero los ingleses solían pensar en valores de mercado y transacciones de mercado cuando hablaban de impuestos.

Los primeros intentos de calcular la contribución de la tierra demuestran que el mercado estaba implícito en el concepto de impuesto. Se realizaban grandes esfuerzos para evaluar los «ingresos netos» de las propiedades agrícolas deduciendo del valor bruto del producto los costes de producción, en los que se incluían los salarios y los beneficios del capital. El resultado de la deducción es, por definición, la renta económica. Sin embargo, por las razones esbozadas más arriba, estos esfuerzos nunca tuvieron éxito. Finalmente, la administración británica tuvo que proceder de forma mucho más directa, tratando simplemente de enterarse de lo que el propietario responsable del pago de la contribución les cobraba a sus arrendatarios para gravarle a él estos ingresos.

Los diversos métodos propuestos para recaudar la contribución de la tierra nos demuestran también que ésta no era un impuesto en el sentido que tiene entre nosotros este término. Las principales propuestas fueron que se considerara la contribución como una porción del producto bruto de la tierra, recaudada en especie o en dinero; como una porción monetaria del producto neto de la tierra (es decir, la renta económica); o, finalmente, como una porción monetaria de las rentas recaudadas por el mismo propietario.¹⁵ Los tres sistemas toparon con dificultades administrativas y de aplicación de los principios que los sustentaban.

La porción en especie es difícil de recaudar, y un Gobierno moderno se encuentra con el problema adicional de convertir en dinero el producto. Este no era un problema para los antiguos gobernantes. En primer lugar, la recaudación de una porción de la cosecha en especie encajaba en el sistema de distribución de la aldea. En segundo lugar, constituía una prueba de las prerrogativas y el poder del gobernante. En tercer lugar, éste no necesitaba ni deseaba convertir lo recaudado en dinero, por lo menos hasta bien entrado el período moghal. En cambio, los británicos no deseaban interferir en el sistema redistributivo de la aldea como lo hacía el rajá, y, además, se dedicaban a actividades comerciales de mercados para las que no les convenía una recaudación en especie. Por último, a medida que los conceptos del derecho británico y los productos de la industria inglesa penetraron en las aldeas, el sistema redistributivo perdió buena parte de su importancia. La porción de la hacina de cereal, ya fuera en especie o en dinero, no reflejaba exactamente la capacidad de pago, y los británicos no querían verse afectados por las fluctuaciones inherentes a aquel sistema. Para recaudar la porción del producto bruto en dinero había que calcular el producto y un precio que permitiera su conversión en valor monetario en ausencia de mercado.

Un impuesto basado en la renta económica era necesariamente imposible de calcular. Es significativo que, tras nueve años de esfuerzos en las provincias nordoccidentales, los funcionarios de la Compañía llegaron a la conclusión de que se habría necesitado otro medio siglo para evaluar las rentas económicas del resto de la región.

La contribución de la tierra basada en las rentas pagadas por los arrendatarios, sistema que adoptaron finalmente los británicos, era, a todas luces, poco equitativa. Además, el cálculo era tan difícil que sólo se revisaba cada treinta años. En el mejor de los casos, las rentas reflejaban los valores en el momento en que se realizaban los arrendamientos, pero, por lo general, las cantidades recaudadas como rentas estaban afectadas por las castas, las costumbres locales, y, en un grado bastante elevado, por favoritismos. Mientras no se eliminaran estos factores, las rentas no podrían reflejar la capacidad de pago de las diferentes propiedades. Así, en sus intentos de fijar las rentas, los funcionarios tuvieron que guiarse por un complejo sistema de normas que se podían reducir al principio general de que había que ajustar las rentas al valor que habrían alcanzado en un mercado competitivo. Pero un impuesto sobre la renta económica o sobre las rentas realmente pagadas no es lo mismo que un impuesto sobre los ingresos, y se ha criticado al sistema británico sobre la base de que los impuestos sobre las rentas no se basan en la capacidad de pago y no pueden ser equitativos desde ningún punto de vista.

El meollo de la cuestión era que la contribución de la tierra no puede recaudarse de forma que satisfaga los cánones impositivos a los que estamos acostumbrados en el mundo moderno. No es un impuesto sobre valores creados por el mercado ni un impuesto sobre las transacciones. Para que una medida impositiva sea justa ha de ser previsible su incidencia, y la de la contribución de la tierra no era previsible. Ni siquiera la participación del rajá en el sistema redistributivo cumplía este requisito. Se podían alterar las porciones de la hacina de cereal para dar a unos participantes más que a otros, pero el efecto final de un cambio de la parte del rajá no se podía calcular fácilmente. Por consiguiente, los esfuerzos realizados para adaptar el sistema nativo a las concepciones impositivas británicas se encontraron con dificultades gigantescas.

Estas dificultades perpetuas que preocuparon a los británicos tenían sus raíces en la idea equivocada de que la contribución de la tierra era un impuesto como cualquier otro recaudado en un sistema de mercado. La descripción de la economía aldeana que hemos esbozado en la sección anterior demuestra que la contribución de la tierra formaba parte de un sistema que desconocía el mercado. Los impuestos están afectados por el funcionamiento del mecanismo de los precios, pero la contribución de la tierra bajo los mughals y anteriormente no

afectaba para nada la elección de cultivos por el campesino, sus métodos de cultivo ni sus relaciones de reciprocidad y redistribución con los artesanos de la aldea. Las decisiones de los campesinos eran anteriores al cálculo de la contribución e independientes de él. La solución era, pues, que la contribución de la tierra constituía la participación del gobernante en el producto agrícola en un sistema redistributivo. No era un fenómeno propio del mercado ni se podía traducir en términos de mercado. Preguntarse si la contribución de la tierra era una renta o un impuesto era desconocer por completo la organización económica de la India prebritánica. Se suponía equivocadamente que la utilización de la terminología de mercado sería esclarecedora, mientras que no hacía más que dificultar las cosas. Para comprender la naturaleza de la contribución de la tierra había que comprender primero el sistema nativo originario; que sólo se puede explicar claramente en términos de reciprocidad y redistribución.

Sin Henry Maine fue el primero que les proporcionó a los especialistas occidentales una descripción de la economía aldeana, que él caracterizó como una economía de «rango», como algo contrapuesto al «contrato». Este análisis era admirablemente penetrante pero no respondía a las preguntas referentes a algunos problemas aparentemente insolubles de las economías de «rango». Sin embargo, una vez se dispone de un modelo explicativo de estas relaciones de rango, los conceptos de reciprocidad y redistribución revelan los métodos comparativamente simples utilizados para distribuir los productos y los servicios.

Estos conceptos sirven también para explicar las dificultades con que toparon las administraciones modernas para adaptar una economía redistributiva al sistema de mercado. La contribución de la tierra representada por la participación del rajá en la hacina de cereal de la aldea se convirtió en la base de los recursos fiscales británicos en la India, y todavía hoy es una fuente importante de ingresos gubernamentales. Ni siquiera en nuestra época se ha encontrado un sistema satisfactorio para calcular y recaudar este impuesto.

Si queremos comprender instituciones y mecanismos que tienen su origen en economías sin mercado necesitamos un modelo explicativo de las actividades económicas ajenas al mercado, como el que hemos esbozado aquí.

WALTER C. NEALE

NOTAS DEL CAPITULO XI

¹ Sir Henry Sumner Maine, *Ancient Law* (Nueva York, 1906), especialmente los capítulos I, V y VIII; *Village Communities in the East and West* (Londres, 1861); *Dissertations on Early Law and Custom* (Nueva York, 1886), especialmente los capítulos I, II, III y IV.

² Ver B. H. Baden-Powell, *The Origin and Growth of Village Communities in India* (Londres, 1899), especialmente en lo que se refiere a las variaciones geográficas de la jerarquía aldeana y a la imposibilidad de establecer un tipo de aldea originario o «puro».

³ Ahora parte de Uttar Pradesh, en la parte septentrional de la India central.

⁴ W. C. Bennet, *Final Settlement Report on District Gonda* (Allahabad, 1878), páginas 48-49.

⁵ *Op. cit.*, págs. 43-48.

⁶ Una *bigha* era una medida de tierra que variaba de un lugar a otro, desde un cuarto de acre en Bengala hasta dos tercios de acre en U. P., con otras variantes dentro y fuera de estas provincias. El derecho a la primera siega se llamaba *biswa*.

⁷ Al parecer, típico «esclavo por deudas».

⁸ La vigésimo segunda parte de un *maund* de 82 libras.

⁹ La cuadragésima parte de un *maund*.

¹⁰ Además, el tamaño exacto de un *panseri* o *sir* variaba, y todavía varía de una aldea a otra.

¹¹ Puede tener interés observar que las distribuciones en especie en tiempos de cosecha están todavía muy extendidas en la India. En el Deccan se conocen como «*baluta*» y en el Punjab como pagos a «*kamins*». Son todavía participaciones establecidas por la costumbre, pero las cifras que el autor ha visto, correspondientes a pequeñas propiedades, indican que este tipo de pagos constituye ahora una proporción pequeña de los ingresos de artesanos y sirvientes.

¹² L. S. S. O'Malley, *Modern India and the West* (Londres, Nueva York, 1941), página 5.

¹³ Hacia el último cuarto del siglo XIX el problema se había convertido en una cuestión académica para los funcionarios británicos. Se habían fijado ya los métodos de cálculo y recaudación de los ingresos, y ningún enfoque nuevo dado a la cuestión podía inducir a las autoridades a alterar los procedimientos. Cuando Baden-Powell (*op. cit.*) en sus escritos de 1890 mencionaba la historia de la disputa sobre la naturaleza de la contribución de la tierra pero insistía en que era una cuestión sin importancia era ya evidente que la contribución de la tierra era *de facto* y *de iure* un impuesto sobre la tierra, cuyo producto estaba «hipotecado» a la contribución en virtud de la legislación británica.

¹⁴ Existen pruebas de que algunos recaudadores optimistas de impuestos sobrevaloraban su capacidad de recaudar y, por consiguiente, la contribución era superior a la cantidad máxima que la Compañía habría podido esperar racionalmente.

¹⁵ Hacia el siglo XIX se pagaba algo que podríamos llamar rentas, que derivaban de las conversiones de participaciones en el producto en pagos en dinero, efectuadas en algunos distritos durante el período moghal, pero, principalmente, de los conceptos legales impuestos por los británicos. Las cantidades pagadas que se llaman aquí rentas eran una mezcla de diversos tipos de contribuciones tradicionales y de las fuerzas de mercado introducidas por los británicos.

TERCERA PARTE

ANALISIS INSTITUCIONAL

NOTAS DEL CAPITULO XI

¹ Sir Henry Sumner Maine, *Ancient Law* (Nueva York, 1906), especialmente los capítulos I, V y VIII; *Village Communities in the East and West* (Londres, 1861); *Dissertations on Early Law and Custom* (Nueva York, 1886), especialmente los capítulos I, II, III y IV.

² Ver B. H. Baden-Powell, *The Origin and Growth of Village Communities in India* (Londres, 1899), especialmente en lo que se refiere a las variaciones geográficas de la jerarquía aldeana y a la imposibilidad de establecer un tipo de aldea originario o «puro».

³ Ahora parte de Uttar Pradesh, en la parte septentrional de la India central.

⁴ W. C. Bennet, *Final Settlement Report on District Gonda* (Allahabad, 1878), páginas 48-49.

⁵ *Op. cit.*, págs. 43-48.

⁶ Una *higha* era una medida de tierra que variaba de un lugar a otro, desde un cuarto de acre en Bengala hasta dos tercios de acre en U. P., con otras variantes dentro y fuera de estas provincias. El derecho a la primera siega se llamaba *biswa*.

⁷ Al parecer, típico «esclavo por deudas».

⁸ La vigésimo segunda parte de un *maund* de 82 libras.

⁹ La cuadragésima parte de un *maund*.

¹⁰ Además, el tamaño exacto de un *panseri* o *sir* variaba, y todavía variaba de una aldea a otra.

¹¹ Puede tener interés observar que las distribuciones en especie en tiempos de cosecha están todavía muy extendidas en la India. En el Deccan se conocen como «*baluta*» y en el Punjab como pagos a «*skamins*». Son todavía participaciones establecidas por la costumbre, pero las cifras que el autor ha visto, correspondientes a pequeñas propiedades, indican que este tipo de pagos constituye ahora una proporción pequeña de los ingresos de artesanos y sirvientes.

¹² L. S. S. O'Malley, *Modern India and the West* (Londres, Nueva York, 1941), página 5.

¹³ Hacia el último cuarto del siglo XIX el problema se había convertido en una cuestión académica para los funcionarios británicos. Se habían fijado ya los métodos de cálculo y recaudación de los ingresos, y ningún enfoque nuevo dado a la cuestión podía inducir a las autoridades a alterar los procedimientos. Cuando Baden-Powell (*op. cit.*) en sus escritos de 1890 mencionaba la historia de la disputa sobre la naturaleza de la contribución de la tierra pero insistía en que era una cuestión sin importancia era ya evidente que la contribución de la tierra era *de facto* y *de iure* un impuesto sobre la tierra, cuyo producto estaba «hipotecado» a la contribución en virtud de la legislación británica.

¹⁴ Existen pruebas de que algunos recaudadores optimistas de impuestos sobrevaloraban su capacidad de recaudar y, por consiguiente, la contribución era superior a la cantidad máxima que la Compañía habría podido esperar racionalmente.

¹⁵ Hacia el siglo XIX se pagaba algo que podríamos llamar rentas, que derivaban de las conversiones de participaciones en el producto en pagos en dinero, efectuadas en algunos distritos durante el período moghal, pero, principalmente, de los conceptos legales impuestos por los británicos. Las cantidades pagadas que se llaman aquí rentas eran una mezcla de diversos tipos de contribuciones tradicionales y de las fuerzas de mercado introducidas por los británicos.

TERCERA PARTE

ANALISIS INSTITUCIONAL

CAPÍTULO XII

El lugar de la economía en la sociedad

Pocos son los científicos sociales que hoy aceptan en su totalidad la ingenua visión de la Ilustración de un hombre primitivo que negociaba sus derechos y deberes e intercambiaba sus productos en la jungla, formando así su sociedad y su economía. Los descubrimientos de Comte, Quetelet, Marx, Maine, Weber, Malinowski, Durkheim y Freud han afianzado el conocimiento del proceso social como entramado de relaciones entre el hombre como entidad biológica y la estructura de símbolos y técnicas en la que se desarrolla su existencia. Sin embargo, aunque hemos descubierto la realidad de la sociedad, los nuevos conocimientos no han configurado una visión de la sociedad de popularidad comparable a la imagen tradicional de un individualismo atomista. En muchas cuestiones importantes volvemos a caer en las antiguas racionalizaciones del hombre como átomo utilitarista, y este desliz es quizá más evidente en nuestras ideas referentes a la economía que en cualquier otro terreno. Al abordar el estudio de la economía en cualquiera de sus múltiples aspectos, el científico social está todavía cargado con los lastres de una herencia intelectual que presenta al hombre como una entidad con una propensión innata a intercambiar productos, a pesar de todas las argumentaciones en contra del «hombre económico» y los intentos intermitentes de insertar la economía en un marco social.

El racionalismo económico del que somos herederos postula un tipo de acción esencialmente económica. En esta perspectiva, al actor (un hombre, una familia, una sociedad entera) se le presenta como enfrentado a un entorno natural que se resiste a proporcionar sus elementos vitales para el sustento humano. La acción económica —o, más exactamente, la acción economizadora, la esencia de la racionalidad— se considera, pues, como una forma de disponer el tiempo y la energía para que en esta relación entre el hombre y la naturaleza se alcance un máximo de objetivos, y la economía se convierte en el

Artículo sobre la economía

terreno en el que se desarrolla dicha acción. Por supuesto, se admite que en realidad el funcionamiento de esta economía puede estar sometido a la influencia multiforme de otros factores de carácter no económico, ya sean políticos, militares, artísticos o religiosos, pero el meollo de la racionalidad utilitaria sigue siendo el modelo de la economía.

Esta concepción de la economía como un conjunto de unidades que asignan recursos, ahorran, comercializan excedentes y forman precios surgió en el mundo occidental del siglo XVIII y es ciertamente aplicable dentro del marco institucional de un sistema de mercado, pues las condiciones reales de éste satisfacen, en general, los postulados economicistas. Pero ¿nos permiten estos postulados deducir que el sistema de mercado tiene un carácter universal? La economía formal afirma la aplicabilidad histórica universal de tal sistema, al que considera virtualmente presente en todas las sociedades, aunque los datos empíricos no lo demuestren. Toda economía humana ha de considerarse, pues, como un mecanismo potencial de oferta-demanda-precio, y todos los procesos, sea cual fuere su carácter, han de explicarse en términos de esta construcción teórica.

Si la investigación empírica ha de servir para facilitarnos la comprensión de los mecanismos básicos y la posición de las diversas formas de la economía en sociedades diferentes, hemos de poner a prueba la aplicabilidad empírica de estos postulados teóricos. Si abordamos el estudio de los procesos económicos con el bagaje de los nuevos conocimientos sobre la realidad social, hemos de concluir que no existe necesariamente relación alguna entre la acción economizadora y la economía empírica. La estructura institucional de la economía no conduce necesariamente, como ocurre en el sistema de mercado, a acciones economizadoras. Las implicaciones de este enfoque para todas las ciencias sociales que tienen relación con la economía son de una importancia extraordinaria, pues representan un punto de partida fundamentalmente diferente para el análisis de la economía humana como un proceso social.

En busca de un nuevo punto de partida, hemos de volver al significado real del término *económico*, por pasado de moda que esté. Con ello no pretendemos ignorar la utilización popular del término, que se equipara con la acción economizadora sobre objetos materiales, sino simplemente observar las limitaciones de esta acepción vulgarizada. Si un hombre no tiene nada que comer se morirá de hambre, por racional que sea, pero su seguridad, y hasta su educación, su arte y su religión requieren también medios materiales, armas, escuelas, templos de madera, piedra o acero. Este hecho no se ha dejado nunca de lado, por supuesto. Se ha insistido repetidamente en que la «economía» debía basarse en la satisfacción de toda la gama de necesidades

materiales del hombre: por una parte sus necesidades materiales, y por otra los medios para satisfacer estas necesidades, materiales o no.

Como los expertos reconocen unánimemente, todos los intentos de construcción de una ciencia económica naturalista como la esbozada terminaron en fracaso. La razón es sencilla. Ninguna concepción meramente naturalista de la economía puede competir con el análisis económico que explica los mecanismos de subsistencia en un sistema de mercado, y, como se ha equiparado la economía en general a este sistema de mercado, todos estos intentos ingenuos de reemplazar el análisis económico por un esquema naturalista fueron perdiendo crédito necesariamente.

Sin embargo, debemos preguntarnos si éste era un argumento concluyente contra la utilización del concepto empírico de economía en las ciencias sociales, y la respuesta no puede ser más que negativa. No hay que olvidar que la teoría económica, el análisis económico o la ciencia económica no es más que una de las diversas disciplinas que se ocupan del sustento del hombre desde el punto de vista material, es decir, de la economía. En la práctica, no es más que un estudio de los fenómenos de mercado; dejando aparte unas cuantas generalidades, es totalmente inaplicable a sistemas que no estén basados en el mercado, como, por ejemplo, a una economía planificada. ¿En qué le puede ayudar, por ejemplo, al antropólogo, para analizar la economía dentro del entramado general de la sociedad en un sistema basado en el parentesco? Cuando no existen mercados y precios de mercado, el economista no le puede ser de ninguna utilidad al que estudia economías primitivas, y puede incluso dificultarle la comprensión de los fenómenos. Tomemos el ejemplo del sociólogo que trata de analizar el lugar cambiante que ocupa la economía en las diferentes sociedades: si no se limita a épocas y regiones en las que existen mercados creadores de precios, no puede extraer de la teoría económica ninguna orientación de valor. Lo mismo se puede afirmar, de forma todavía más categórica, en lo que se refiere al historiador económico, fuera de esos pocos siglos en los que los mercados creadores de precios y, por consiguiente, la moneda como medio de intercambio se convierten en una característica generalizada. En la prehistoria, en la historia antigua y prácticamente, como señaló antes que nadie Karl Bücher, en toda la historia a excepción de estos últimos siglos, existían economías cuya organización se apartaba mucho de los postulados de los economistas. Y la diferencia —y ahora empezamos a sacar conclusiones— puede reducirse a una sola cuestión, la de que no poseían ningún sistema de mercados creadores de precios. El punto de interés común para todas las disciplinas económicas es el proceso a través del cual se satisfacen las necesidades materiales. La localización de este proceso y el examen de sus mecanismos sólo es posible

si se desplaza el centro de interés de un tipo de acción racional a la configuración de los movimientos de bienes y personas que constituyen en realidad la economía.

Una cosa es cambiar el marco conceptual en las ciencias naturales y otra muy distinta hacerlo en las ciencias sociales. En el segundo caso es algo así como reconstruir una casa, desde los cimientos hasta el techo, mientras se está viviendo en ella todavía. Hemos de desprendernos de la arraigada creencia de que la economía es un campo de actividad del que siempre han sido conscientes los seres humanos. Utilizando una metáfora, podemos decir que los hechos económicos estaban originariamente integrados en situaciones que no eran en sí mismas de naturaleza económica, pues ni los medios ni los fines eran esencialmente materiales. La cristalización del concepto de economía fue un fenómeno histórico, requirió tiempo. Pero ni el tiempo ni la historia nos han proporcionado los instrumentos conceptuales que necesitábamos para desentrañar el laberinto de relaciones sociales en el que estaba integrada la economía. Esta es, precisamente, la tarea del que llamaremos aquí análisis institucional.

KARL POLANYI, CONRAD M. ARENSBERG
Y HARRY W. PEARSON

Análisis institucional } en q' rel. soc.
y como, está
integrada la econom.

CAPÍTULO XIII

La economía como actividad institucionalizada

El propósito principal de este capítulo es determinar el significado que se le ha de atribuir al término *económico* en todas las ciencias sociales.

Cualquier intento de este tipo ha de partir del reconocimiento del hecho de que el concepto de «económico» referido a actividades humanas es una mezcla de dos significados que tienen raíces independientes, y a los que llamaremos significado real y significado formal.

El significado real deriva de la dependencia en que se encuentra el hombre con respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento. Se refiere al intercambio con el entorno natural y social, en la medida en que es esta actividad la que proporciona los medios para satisfacer las necesidades materiales. ① Real

El significado formal deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, evidente en palabras como *economización*. Se refiere a la elección entre los usos diferentes de los medios, dada la insuficiencia de estos medios, es decir, a la elección entre utilizaciones alternativas de recursos escasos. Si llamamos lógica de la acción nacional a las normas que rigen esta elección de medios, podemos designar a esta variante de la lógica con el término improvisado de economía formal. ② Formal

Los dos significados, real y formal, de *económico* no tienen nada en común. El primero tiene su origen en los hechos empíricos, el segundo en la lógica. El significado formal implica una serie de normas que rigen la elección entre los usos alternativos de medios escasos. El significado real no implica elección ni escasez de recursos; el sustento del hombre no tiene por qué implicar la necesidad de elecciones, y si éstas existen no tienen por qué estar determinadas por el efecto limitador de una «escasez» de los recursos; en realidad, algunas de las condiciones físicas y sociales de supervivencia más importantes, como la disponibilidad de aire y agua o la devoción materna a los hijos no están, por lo general, tan limitadas. La coherencia de un

Economía: significado real y/o formal

caso y del otro difiere de la misma manera que difiere el poder del silogismo de la fuerza de gravedad. Las leyes son en un caso las del pensamiento y en el otro las de la naturaleza. Los dos significados no pueden estar más separados; semánticamente se encuentran en posiciones diametralmente opuestas.

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

Esta mezcla de términos se debió a circunstancias accidentales desde el punto de vista lógico. Los últimos dos siglos originaron en Europa occidental y Norteamérica una organización de las actividades relacionadas con el sustento humano a la que se podían aplicar perfectamente las normas de la elección. Esta forma de la economía consistía en un sistema de mercados creadores de precios. Como los actos de intercambio practicados en tal sistema obligan a los participantes a efectuar elecciones determinadas por la escasez de recursos, el sistema se podía reducir a un modelo que permitía la aplicación de métodos basados en el significado formal de lo económico. En la medida en que la economía estaba controlada por este sistema, los significados formal y real coincidían en la práctica. Laymen aceptó esta fusión de conceptos como un hecho objetivo, y lo mismo hicieron Marshall, Pareto y Durkheim. Sólo Menger, en su obra póstuma, criticó el término, pero ni él ni, posteriormente, Max Weber y Talcott Parsons se dieron cuenta de la importancia de la distinción para el análisis sociológico. No parecía existir ninguna razón de peso para distinguir entre los dos significados diferentes de un término, ya que, como hemos dicho, habían llegado a coincidir en la práctica.

En una conversación normal habría sido pura pedantería diferenciar los dos significados del concepto de «económico», pero su fusión en las ciencias sociales significó un obstáculo para la consecución de una metodología adecuada. La economía constituía, naturalmente, una excepción, pues era el único campo de estudio en el que la identificación resultaba realista. Pero el antropólogo, el sociólogo y el historiador, que estudiaban, cada uno en su terreno, el lugar ocupado por

la economía en la sociedad humana, tenían ante sí una gran variedad de instituciones, ajenas a los mercados, en las que estaba integrada la actividad económica del hombre. Estas instituciones no se podían estudiar por medio de un método analítico ideado para una forma específica de la economía que dependía de la presencia de elementos de mercado.¹

Hasta aquí la exposición a grandes rasgos del problema.

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

LOS SIGNIFICADOS FORMAL Y REAL DE LO «ECONÓMICO»

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

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

La lógica de la acción racional se puede, pues, aplicar a todos los medios y fines concebibles, lo que supone una variedad casi infinita de intereses humanos. En el ajedrez o en la tecnología, en la vida religiosa o en la filosofía, los fines pueden variar desde una gran sencillez hasta la complejidad más recóndita. Lo mismo ocurre en el

①
Acción
racional

① Significado formal
- racionalidad + alto del...

Contexto moderno: ambos significados
constituyen el significado formal
término generalizado

terreno de la economía, en el que los fines pueden variar desde el alivio momentáneo de la sed hasta la consecución de una edad avanzada, cuyos respectivos medios podrían ser un vaso de agua y una combinación de solicitud filial y vida al aire libre.

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

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

Tenemos, *last but not least*, el análisis económico. Esta disciplina es el resultado de la aplicación de la economía formal a una actividad económica de un tipo definido, es decir, al sistema de mercado. La economía está en éste encarnada en instituciones que hacen que las elecciones individuales produzcan movimientos interdependientes que constituyen la actividad económica. Esto se consigue por la generalización del uso de mercados creadores de precios. Todos los bienes y servicios, incluyendo la utilización de la fuerza de trabajo, la tierra

y el capital, están a la venta en los mercados y tienen, por consiguiente, un precio; todas las formas de ingreso derivan de la venta de bienes y servicios: los salarios, la renta de la tierra y el interés del capital representan los precios respectivos de aquellos servicios. La introducción general del poder de compra como el medio de adquisición convierte el proceso de satisfacción de necesidades en una asignación de recursos escasos con usos alternativos (el dinero). De esto se desprende que tanto las condiciones de la elección como sus consecuencias son cuantificables en forma de precios. Puede afirmarse que al concentrar la atención en los precios como el hecho económico por excelencia el enfoque formal ofrece una descripción total de la economía como una actividad regida por elecciones inducidas por la escasez de recursos. Los instrumentos conceptuales con los que se levanta esta construcción teórica constituyen la disciplina del análisis económico.

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

La relación entre la economía formal y la actividad económica humana es, en efecto, contingente. Fuera de un sistema de mercados creadores de precios el análisis económico pierde buena parte de su importancia como método de investigación de los mecanismos económicos. Un ejemplo claro lo tenemos en las economías planificadas centralmente, que se basan en precios no determinados por el mercado.

La fuente de la concepción real es la economía empírica. Esta puede definirse brevemente, sin demasiada precisión, como una actividad institucionalizada de interacción entre el hombre y su entorno que da lugar a un suministro continuo de medios materiales de satisfacción de necesidades. La satisfacción de necesidades es «material» si requiere la utilización de medios materiales para alcanzar los fines; en el caso de un tipo definido de necesidades fisiológicas, como las de comida y refugio, incluye la utilización exclusiva de los llamados servicios.

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

Elecc.
x
escasez



No
imp.
prior.
etc.

límites
análisis
econ.



sólo
pa
sist.
merc.

(2)

Eco.
real

Eco. como una actividad institucionalizada
formales (mercado en el sentido)

(2) Economía real: empírica:
actividad, institucionalizada

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

Movimientos

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

Situación

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

Apropiación

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

No obstante, reducida a una interacción mecánica, biológica y psicológica de elementos, esta actividad económica no podría ser una realidad histórica. No contiene más que el mero esqueleto de los procesos de producción y transporte y de los cambios apropiativos. Sin las condiciones sociales que determinan las motivaciones de los individuos

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

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

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

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

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

Este análisis requiere otra serie de instrumentos conceptuales.

Producción, transporte y
comercialización

Per. sin cond. comp. en la soc.
sentando un proceso de
«sustentación»

RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCION E INTERCAMBIO

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

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

Aquí puede ser interesante hacer algunas clarificaciones. Los términos *reciprocidad*, *redistribución* e *intercambio*, con los que designamos formas de integración, se utilizan con frecuencia para definir interrelaciones personales. Superficialmente, pues, podría parecer que las formas de integración no hacen sino reflejar agregados de las formas respectivas de conducta individual: así, si es frecuente la conducta de reciprocidad entre los individuos, surgirá una integración de reciprocidad; donde se practica la partición del producto entre los individuos nos encontraremos ante una integración redistributiva; análogamente, los actos frecuentes de trueque entre individuos darán lugar a una forma de integración basada en el intercambio. Si las cosas fueran así, nuestras pautas de integración no serían más que simples agregados de formas correspondientes de conducta al nivel personal. Es cierto que insistimos en que el efecto de integración estaba condicionado por la presencia de determinadas situaciones institucionales, como organizaciones simétricas, puntos centrales y sistemas de mercado, respectivamente, pero estas situaciones acaban pareciendo la representa-

ción agregada de las pautas de conducta personales cuyos efectos condicionan. El hecho significativo es que los meros agregados de las conductas personales en cuestión no bastan para producir las estructuras. La conducta de reciprocidad entre individuos sólo integra la economía si están ya dadas estructuras organizadas simétricamente, como los sistemas simétricos de grupos unidos por el parentesco. Un sistema basado en el parentesco nunca surge como resultado de la mera conducta de reciprocidad en el plano individual. Análogamente, la redistribución presupone un centro hacia el que se dirigen los recursos de la comunidad, pero la organización y la consolidación de ese centro no es una simple consecuencia de acciones frecuentes de partición del producto por parte de los individuos. Finalmente, lo mismo se puede decir del sistema de mercado. Los actos de intercambio a nivel individual producen precios sólo si están enmarcados en un sistema de mercados creadores de precios, una estructura institucional que no puede surgir en ninguna parte como fruto de actos de intercambio efectuados al azar. No queremos decir, por supuesto, que el marco institucional sea el resultado de fuerzas misteriosas que actúan fuera del alcance de la conducta personal o individual. Queremos simplemente dejar sentado que si en cualquier caso los efectos sociales de las conductas individuales dependen de la presencia de determinadas condiciones institucionales, no por ello éstas son consecuencia de las conductas personales en cuestión. Superficialmente, la pauta institucional puede *parecer* el resultado de una acumulación de la conducta individual correspondiente, pero los elementos vitales de organización y consolidación son creados por un tipo de conducta totalmente diferente.

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

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

Volvamos ahora a nuestras formas de integración.

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

Aristóteles enseñaba que a cada tipo de comunidad (*koinōnia*) correspondía un tipo de buena voluntad (*filia*) entre sus miembros que se expresaba en reciprocidad (*antipeponthos*). Esto era válido tanto para las comunidades más permanentes, como las familias, las tribus o las ciudades-Estado, como para las menos permanentes que pueden estar comprendidas en las primeras y subordinadas a ellas. Traducido a los términos que utilizamos nosotros, esto implica una tendencia de las comunidades mayores a desarrollar una simetría múltiple que puede ser el marco de una conducta de reciprocidad en las comunidades subordinadas. Cuanto más próximos se sienten entre sí los miembros de la comunidad mayor, más general será la tendencia a desarrollar actitudes de reciprocidad en relaciones específicas limitadas por el

298 Condiciones institucionales posibilitan y legitiman actos económicos

espacio, el tiempo u otros factores. El parentesco, la vecindad o el tótem son las agrupaciones más permanentes y amplias; dentro de ellas, asociaciones voluntarias o semivoluntarias de carácter militar, profesional, religioso o social crean situaciones en las que, por lo menos transitoriamente o de forma limitada a una determinada localidad o situación típica, se pueden formar agrupaciones simétricas cuyos miembros practican alguna forma de reciprocidad.

La reciprocidad, como forma de integración, se refuerza notablemente cuando consigue utilizar tanto la redistribución como el intercambio como métodos subordinados. Puede llegarse a ella a través de la división del peso del trabajo según reglas definidas en redistribución como en el caso de realización de tareas «por turno», y también, a veces, a través del intercambio a equivalencias fijas para beneficiar a la parte que carece de algún tipo de bienes de primera necesidad (ésta es una institución fundamental en las sociedades orientales antiguas). En las economías sin mercado la reciprocidad y la redistribución se dan con frecuencia juntas.

La redistribución surge dentro de un grupo en la medida en que la asignación de los productos está centralizada y se realiza siguiendo costumbres, leyes o decisiones centrales *ad hoc*. En ocasiones consiste en la recaudación física del producto, acompañada de almacenamiento y redistribución; otras veces, la «recaudación» no es física, sino simplemente jurídica, como en el caso de los derechos sobre la localización física de los bienes. La redistribución surge por muchas razones y a todos los niveles de civilización, desde la tribu cazadora primitiva hasta los extensos sistemas de almacenamiento de los antiguos Egipto, Sumeria, Babilonia o Perú. En los países extensos puede ser una necesidad a causa de diferencias climáticas y de calidad del terreno; en otros casos se impone por el desfase temporal que existe, por ejemplo, entre la cosecha y el consumo. Cuando la actividad principal del grupo es la caza, cualquier otro método de distribución conduciría a la desintegración de la horda o banda, pues sólo la «división del trabajo» puede asegurar resultados eficaces; en el moderno estado de bienestar la redistribución del poder adquisitivo puede ser una exigencia de determinados ideales sociales; en este caso, la redistribución se valora como un fin en sí misma. En todos los casos, el principio es el mismo: concentración de productos hacia un centro y distribución a partir de éste. También se puede realizar una actividad redistributiva en un grupo más reducido que la sociedad, como la familia o la hacienda, independientemente de la forma de integración de la economía en su totalidad. Los ejemplos más conocidos de esta redistribución a escala menor son el *kraal* de Africa central, la familia patriarcal hebrea, la hacienda griega de la época de Aristóteles, la familia romana, el feudo medieval o la típica gran propiedad campesina antes

Formas de integración y costumbres sociales 299

del surgimiento de un mercado general de cereales. Sin embargo, esta redistribución a escala menor sólo es practicable y se generaliza en una forma comparativamente avanzada de sociedad agrícola. Antes del surgimiento de ésta, la familia no está institucionalizada económicamente, excepto en lo que se refiere a la cocina; la utilización de los pastos, la tierra de cultivo o el ganado está dominada todavía por métodos de reciprocidad o redistribución a escala más amplia que la de la familia.

También la redistribución puede integrar grupos a todos los niveles y en todos los grados de permanencia, desde el mismo Estado hasta unidades de carácter transitorio. Aquí también, como en el caso de la reciprocidad, cuanto más compacta es la textura de la unidad mayor más variadas son las subdivisiones en las que puede funcionar efectivamente la redistribución. Platón afirmó que el número de ciudadanos del Estado debía ser de 5040: esta cifra es divisible de 59 formas diferentes, incluyendo la división por los primeros diez numerales; como explicaba el filósofo, esto favorecía la consecución de la máxima eficacia en la recaudación de impuestos, la formación de grupos para las transacciones comerciales, la realización «por turno» de las tareas militares y de otros tipos, etc.

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

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

Soc. arcaicas: no 2 ganancia x bienes 1ª necesidad

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

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

En cualquier caso, las formas de integración no representan «etapas» de desarrollo, pues no implican ningún orden de sucesión en el tiempo. Junto con la forma dominante pueden presentarse varias formas subordinadas, e incluso aquella puede sufrir eclipses y reapariciones. Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, y las sociedades arcaicas son predominantemente redistributivas, aunque pueden permitir cierto grado de actividad comercial. La reciprocidad, que desempeña un papel dominante en algunas comunidades melanesias, aparece como un rasgo de cierta importancia, aunque subordinado, en los imperios antiguos redistributivos, en los que modela en gran medida la organización del comercio exterior (llevado a cabo en forma de regalos y contrarregalos). En una situación de

Inter-
cambio

Contra-
evolución
visión
marx.

No
lineal

grupos progresivos y/o lineales

emergencia bélica, se volvió a introducir en gran escala en nuestro siglo, bajo el nombre de *lend-lease*, en sociedades en las que los mercados y el intercambio eran las formas dominantes de la vida económica. La redistribución, método dominante en las sociedades tribales y arcaicas, al lado del cual los intercambios tienen una importancia insignificante, adquirió gran importancia en la última época del Imperio romano y está ganando terreno hoy en algunos Estados industriales modernos. La Unión Soviética es un ejemplo límite. Recíprocamente, los mercados han desempeñado en más de una ocasión un papel importante en la economía, aunque nunca a escala territorial ni con una plasmación institucional comparable a la del siglo pasado. No obstante, también aquí podemos apreciar un cambio. En nuestro siglo, con el colapso del patrón oro, se ha producido una recesión del papel mundial de los mercados, si lo comparamos con su apogeo en el siglo XIX, recesión que, por cierto, nos devuelve a nuestro punto de partida, es decir, a la creciente ineficacia de nuestras limitadas definiciones de mercado para ayudar al científico social en sus estudios sobre la economía.

FORMAS DE COMERCIO, USOS MONETARIOS E INSTITUCIONES DE MERCADO

Visión Eco. Modern Es considerable la influencia restrictiva del enfoque basado en el mercado sobre la interpretación de las instituciones comerciales y monetarias: inevitablemente, el mercado aparece como el lugar del intercambio, el comercio como su forma y el dinero como su medio. Como el comercio está orientado por precios y éstos son una función del mercado, todo el comercio es comercio de mercado, de la misma manera que todo dinero es dinero para el intercambio. El mercado es la institución generadora de la que el comercio y el dinero son funciones.

Visión real Todo esto no concuerda con los datos de la antropología y la historia. El comercio y algunas costumbres monetarias son tan viejos como la humanidad, mientras que los mercados, aunque ya en el neolítico pudiera haber reuniones con carácter económico, no adquirieron importancia hasta períodos históricos bastante más recientes. Los mercados creadores de precios, que son los únicos capaces de constituir un sistema de mercado, no existían evidentemente antes del primer milenio de la Antigüedad, e incluso luego permanecieron eclipsados por otras formas de integración. Pero ni siquiera estos hechos tan sencillos y obvios pudieron descubrirse mientras perduró la creencia de que el comercio y el dinero estaban circunscritos a una forma de integración basada en el intercambio. Una terminología restrictiva desterró los

Deben analizarse x separado: comercio, dinero, mercados

largos períodos históricos en los que la economía estaba integrada por la reciprocidad y la redistribución y las esferas en que seguía ocurriendo lo mismo incluso en tiempos modernos.

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

Se impone, pues, un análisis separado del comercio, el dinero y los mercados.

1. FORMAS DE COMERCIO

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

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

Como la caza, la incursión o la expedición en condiciones primitivas, el comercio es una actividad de grupo más que individual; ello lo acerca a la organización del galanteo y el aparejamiento, que con frecuencia implica adquisición de esposas en lugares lejanos por medios

Visión de mercado restrictiva: ignora hist.

① Formas de comercio

más o menos pacíficos. Así, el comercio se centra en la reunión de diferentes comunidades con la finalidad, entre otras, de intercambiar productos. Estas reuniones no producen tasas de intercambio, como los mercados creadores de precios, sino que, por el contrario, las presuponen. No existen mercaderes individuales ni motivaciones de ganancia personal. Tanto en el caso de que el jefe o el rey actúe en nombre de la comunidad tras recoger entre los miembros de ésta los bienes de «exportación» como en el de que los grupos se encuentren físicamente en la playa para intercambiar, la acción era esencialmente colectiva. Era frecuente el intercambio entre «socios comerciales», pero también lo era, por supuesto, la asociación en el galanteo y el apareamiento. Las actividades individuales y colectivas estaban entrelazadas.

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

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

En primer lugar, tenemos a las personas que llevan a cabo las actividades comerciales.

La «adquisición de productos lejanos» puede practicarse por motivos referentes a la condición del mercader en la sociedad, como una norma que comprende elementos de deber y de servicio (motivación por rango) o bien por el beneficio material que consigue personalmente el comerciante por el hecho de comprar y vender (motivación por ganancia).

A pesar de las múltiples combinaciones posibles de estos incentivos, el honor y el deber, por un lado, y la ganancia, por el otro, aparecen como motivaciones primarias claramente diferenciadas. Si la motivación de rango, como ocurre con frecuencia, está reforzada por beneficios materiales, éstos no suelen tomar la forma de ganancia realizada en el intercambio, sino más bien de presentes o concesiones de tierras efectuadas por el rey, el templo o el señor como forma de recompensa. En realidad, las ganancias realizadas en el intercambio son sumas bastante mezquinas, que no se pueden comparar con las riquezas que el señor concede al mercader audaz y afortunado. Así, el que comercia por deber y honor se hace rico, y el que se dedica al intercambio con ánimo de lucro no sale de la pobreza: una razón adicional para

304 (A) Comercio y personal q' lo realiza:

i) motivación x rango # a x ganancia

que las motivaciones materiales se mantengan ocultas en la sociedad antigua.

También se puede enfocar la cuestión del personal del comercio desde el punto de vista de las pautas de vida que la comunidad considera adecuadas al rango del mercader.

La sociedad antigua por lo general no conoce más que dos tipos de mercaderes, uno situado en la parte superior de la escala social y el otro en el fondo. El primero está relacionado con los gobernantes, como exigen las condiciones políticas y militares de los intercambios; el sustento del otro depende de agotadores trabajos de carga. Este hecho tiene gran importancia para comprender la organización del comercio en la Antigüedad. No podía existir una clase media de mercaderes, por lo menos entre los ciudadanos. Dejando aparte el Extremo Oriente, que no podemos tratar aquí, sólo se conocen tres ejemplos significativos de existencia de una amplia clase media comercial antes de la Edad Moderna: los mercaderes helénicos, generalmente de origen extranjero, de las ciudades-Estado del Mediterráneo oriental; los omnipresentes mercaderes islámicos que injertaron en los bazares las tradiciones marítimas helénicas; y, finalmente, los descendientes de la «hez flotante» de Pirenne en Europa occidental, una especie de metecos continentales del segundo tercio de la Edad Media. La clase media preconizada en la Grecia clásica por Aristóteles era una clase propietaria de tierras y no comercial.

Existe un tercer enfoque, más estrictamente histórico, al problema. Los tipos de mercaderes de la Antigüedad eran el *tamkarum*, el meteco o residente forastero y el «extranjero».

El *tamkarum* dominó el escenario mesopotámico desde los comienzos sumerios hasta el surgimiento del islam, es decir, durante unos 3000 años. Egipto, China, la India, Palestina, la Mesopotamia de antes de la conquista o el África occidental primitiva no conocieron otro tipo de mercader. El meteco surgió con cierta fuerza a la luz histórica en Atenas y algunas otras ciudades griegas como un mercader de clase baja y con el helenismo se convirtió en el prototipo de una clase media comercial grecoparlante o levantina que se extendió desde el valle del Indo hasta las columnas de Hércules. El extranjero se encuentra, por supuesto, un poco en todas partes. Realiza los intercambios con tripulaciones extranjeras y en tierras extranjeras; ni pertenece a la comunidad ni goza del rango especial de residente forastero, sino que es miembro de una comunidad diferente.

Existe una cuarta distinción, ésta antropológica, que proporciona la clave para comprender la curiosa personalidad del mercader extranjero. Aunque el número de «pueblos comerciantes» a los que pertenecían estos «extranjeros» era comparativamente pequeño, servía para explicar la institución, muy extendida, del «comercio pasivo».

ii) pautas de conducta del mercader

iii) tipos de mercaderes (comercio pasivo)

(A) Origen del comercio

Los pueblos comerciantes se distinguían entre sí por una característica importante: los pueblos comerciantes propiamente dichos, como podemos llamarlos, dependían exclusivamente del comercio, en el que, por lo tanto, participaba directa o indirectamente toda la población, como ocurría entre los fenicios, los habitantes de Rodas o de Gades (la actual Cádiz), o, en algunos períodos, los armenios y los judíos; en otros casos, más numerosos, el comercio era sólo una de las ocupaciones, aunque en algunas épocas participaban en él una parte considerable de la población, viajando a tierras lejanas, a veces con toda la familia, durante períodos más o menos largos. Como ejemplos podemos citar a los haussa y a los mandingo de Sudán occidental. A los últimos se les conoce también como duala, pero, como se descubrió recientemente, sólo cuando están comerciando fuera de su tierra. Antes los que ellos visitaban en su calidad de mercaderes los tomaban por un pueblo distinto.

(B) En segundo lugar, la organización del comercio antiguo debía de diferir según las mercancías transportadas, la distancia a recorrer, los obstáculos a superar por los viajeros, las condiciones políticas y ecológicas de la aventura. Por eso, entre otras razones, todo comercio es específico en sus orígenes; así lo determinan las mercancías y su transporte. En tales condiciones no puede existir comercio «en general».

Si no se le concede toda la atención necesaria a este hecho no es posible comprender el desarrollo de las instituciones comerciales antiguas. La decisión de adquirir un tipo de bienes en un lugar determinado se toma en circunstancias diferentes de las que aconsejarían comprar otros productos en algún otro lugar. Por consiguiente, las aventuras comerciales tienen un carácter discontinuo. Están restringidas a empresas concretas, que se liquidan una por una y no tienden a convertirse en una actividad continua. La *societas* romana, como la posterior *commenda*, era una asociación comercial limitada a una sola operación. Sólo la *societas publicanorum*, para el arriendo de la recaudación de impuestos, tenía un carácter de continuidad; era una gran excepción. Antes de la época moderna no se conocen asociaciones comerciales permanentes.

La especificidad del comercio está agudizada por la necesidad de adquirir los productos importados por medio de otros exportados, pues cuando la economía no está regida por el mercado las importaciones y las exportaciones tienden a estar sometidas a regímenes distintos. El proceso por el que se recogen los productos destinados a la exportación suele estar separado y ser relativamente independiente del que rige el reparto de los bienes importados. El primero puede ser una cuestión de tributos o impuestos o de presentes feudales o de cualquier otro mecanismo por el que las mercancías fluyan hacia el centro, mientras que los impuestos repartidos pueden discurrir por canales

306 (B) Mercancías (com. como actividad discontinua)

(C) Transporte

completamente diferentes. La *Seisachtheia* de Hammurabi parece hacer una excepción con los productos *simu*, que podían ser en ocasiones importaciones pasadas por el rey, a través del tamkarum, a los arrendatarios que deseaban intercambiarlas por su propia producción. Al parecer, parte del comercio de larga distancia de los pochteca aztecas anteriores a la conquista tenía características similares.

(C) Lo que la naturaleza hizo diferente el mercado lo vuelve homogéneo. Puede incluso olvidarse la diferencia entre los productos y su transporte, pues en el mercado ambos pueden compararse y venderse (en el mercado de productos y en el de fletes y seguros, respectivamente). En los dos casos hay oferta y demanda y los precios se forman de idéntica manera.

El transporte y las mercancías, dos de las partes constituyentes del comercio, adquieren un denominador común en términos de coste. Así, la preocupación por el mercado y su homogeneidad artificial puede ser útil para hacer buena teoría económica, pero no buena historia económica. Finalmente, descubriremos que las rutas comerciales y los medios de transporte pueden tener tanta importancia para las formas institucionales del comercio como los tipos de productos transportados. En efecto, en todos estos casos, las condiciones geográficas y tecnológicas están entrelazadas con la estructura social.

(D) Analizando la bilateralidad, nos encontramos ante tres tipos principales de comercio: comercio de presentes, comercio administrativo y comercio mercantil.

El comercio de presentes une a las partes por relaciones de reciprocidad; podemos citar los ejemplos de los amigos huéspedes, los socios kula y los grupos de visitantes. Durante milenios el comercio entre imperios fue comercio de presentes, pues ninguna otra forma de bilateralidad podría haber satisfecho mejor las necesidades de la situación. La organización de este tipo de comercio suele ser ceremonial, con presentación mutua, embajadas, tratos políticos entre jefes o reyes. Los objetos de intercambio son tesoros, productos de lujo; en el caso extremo de los grupos de visitantes se puede encontrar un carácter más «democrático», pero los contactos son superficiales y los intercambios reducidos y espaciados.

b- El comercio administrativo se cimenta en tratados más o menos formales. Como por ambas partes lo determinante es el interés en importar, los intercambios se desarrollan por canales controlados por el Gobierno, y el comercio de exportación se organiza de forma similar. Por consiguiente, toda la actividad comercial está regida por métodos administrativos. Esto se extiende a la forma en que se realizan las transacciones, incluyendo los acuerdos sobre las «tasas» o proporciones en que se intercambian las unidades, las facilidades portuarias, el peso, la comprobación de la calidad, el intercambio físico de las mer-

3 tipos de comercio

a) de presentes

b) administrativo

cancías, la vigilancia, el control del personal comercial, la regulación de los «pagos», los créditos, las diferencias de precios. Algunas de estas cuestiones debían de estar ligadas naturalmente a la recaudación de los productos de exportación y al reparto de los importados, pues tanto unos como otros pertenecían a la esfera redistributiva de la economía doméstica. Las mercancías que se importan mutuamente están estandarizadas en lo referente a calidad y embalaje, peso y otros criterios. Sólo estos «productos comerciales» se pueden intercambiar. Las equivalencias se fijan en relaciones entre unidades simples; en principio, se intercambia una unidad por otra.

El regateo no forma parte de los procedimientos; las equivalencias se fijan una vez y para siempre. Sin embargo, como para hacer frente a las circunstancias cambiantes no se pueden evitar los reajustes, se regatea sólo sobre elementos ajenos al precio, como las medidas, la calidad o los medios de pago. Se pueden producir innumerables discusiones sobre la calidad de los productos alimenticios, la capacidad y el peso de las unidades empleadas, las proporciones entre las monedas, si se utilizan distintos tipos. Incluso las «ganancias» se «regatean» con frecuencia. Lo fundamental es, por supuesto, mantener invariables los precios; si éstos han de ajustarse a las condiciones reales de la oferta, como en una emergencia, se recurre al intercambio de dos unidades por una o de dos y media por una, es decir, se comercia, como diríamos ahora, con una ganancia del 100 % o del 150 %. Este método de regateo sobre las ganancias a precios estables, que fueron probablemente bastante generales en las sociedades antiguas, se utilizaba todavía en el Sudán central en el siglo XIX.

El comercio administrativo presupone cuerpos comerciales relativamente permanentes, como Gobiernos o, por lo menos, compañías concesionarias. El entendimiento con los nativos puede ser tácito, como en el caso de relaciones tradicionales o consuetudinarias. Entre entidades soberanas, sin embargo, el comercio suele basarse en tratados formales ya desde la época, relativamente temprana, del segundo milenio antes de Jesucristo.

Una vez establecidas en una región, bajo la protección solemne de los dioses, las formas administrativas de comercio pueden practicarse sin ningún tratado previo. La principal institución es, como se empieza a comprender ahora, el puerto de comercio, como llamamos aquí al lugar donde se desarrolla el comercio administrativo. El puerto de comercio ofrece seguridad militar a la potencia interior, protección civil al comerciante extranjero, facilidades de fondeo, descarga y almacenamiento, autoridades judiciales, acuerdo sobre los productos a intercambiar y sobre las «proporciones» de las diferentes mercancías en los paquetes mixtos.

El comercio mercantil es la tercera forma típica de comercio. En ella los intercambios son la forma de integración que relaciona las partes entre sí. Esta variante relativamente moderna de comercio proporcionó un torrente de riqueza material a Europa occidental y Norteamérica. Aunque en la actualidad se halla en recesión, es todavía la más importante de todas. La gama de bienes que pueden ser objeto de transacciones, las mercancías, es prácticamente ilimitada, y la organización del comercio de mercado sigue las líneas trazadas por el mecanismo de la oferta y la demanda que crean un precio. El mecanismo del mercado demuestra su inmenso campo de aplicación al adaptarse no sólo al manejo de mercancías, sino al de cualquier otro elemento del comercio: almacenamiento, transporte, riesgo, crédito, pagos, etc., gracias a la formación de mercados especiales para fletes, seguros, créditos a corto plazo, capital, espacio de almacenamiento, facilidades bancarias y así sucesivamente.

El interés del historiador económico se centra hoy en las preguntas siguientes: ¿Cuándo y cómo se relacionaron el comercio y los mercados?, y ¿En qué época y lugar se produce el surgimiento del fenómeno que llamamos comercio mercantil?

En realidad, estas preguntas no tienen cabida dentro de la lógica cataláctica, que tiende a fundir inseparablemente comercio y mercado.

2. USOS MONETARIOS

La definición cataláctica de dinero es la de medio de intercambio indirecto. El dinero moderno se utiliza para efectuar pagos y también como «patrón», precisamente porque es un medio de intercambio. Así, nuestro dinero es dinero «para todos los usos». Otras utilidades del dinero son variantes sin importancia de ésta, y todas dependen de la existencia de mercados.

La definición real de dinero, como la de comercio, es independiente de los mercados. Deriva de usos definidos que se les dan a algunos objetos. Estos usos son el de servir como medio de pago o de intercambio y el de constituir un patrón. El dinero, pues, se define aquí como objetos cuantificables utilizados con algunos de los fines mencionados. Queda por ver si es posible llegar a definiciones independientes de estos usos.

Las definiciones de los diversos usos monetarios contienen dos criterios: la situación, sociológicamente definida, en la que surge el uso, y la operación realizada con los objetos monetarios en dicha situación.

El pago es el descargo de obligaciones en el que cambian de manos objetos cuantificables. La situación se refiere aquí no a un tipo de obligación sino a varios, pues sólo si un objeto se utiliza para eliminar

más de una obligación podemos hablar de él como «medio de pago» en el sentido distintivo del término (de lo contrario sólo se puede hablar de descargo de obligaciones en especie).

El uso del dinero como medio de pago era el más corriente en la Antigüedad. Las obligaciones no solían ser consecuencia de transacciones, pues en la sociedad primitiva no estratificada los pagos están relacionados más bien con instituciones como el precio de la novia y las multas. En la sociedad arcaica continúan estos pagos, pero pierden importancia con respecto a los derechos, impuestos, contribuciones y tributos que dan origen a pagos de más envergadura.

El uso del dinero como patrón, con fines contables, es la equiparación de cantidades de diferentes tipos de productos, con propósitos determinados. La «situación» es el trueque o bien el almacenamiento y la administración de alimentos; la «operación» consiste en atribuir valores numéricos a los diversos objetos para facilitar su manipulación. Así, en el caso del trueque, se puede equilibrar la suma de objetos por ambas partes, y, en el caso de la administración de alimentos, se consigue hacer posibles la planificación y la elaboración de presupuestos.

La utilización del dinero como patrón es esencial para la elasticidad de un sistema redistributivo. La equiparación de productos como la cebada, el aceite y la lana, con los que se han de pagar impuestos o rentas, raciones o salarios, es de importancia vital, pues permite tanto al pagador como al acreedor escoger entre los diferentes bienes. Al mismo tiempo, se crean las condiciones de finanzas en gran escala «en especie», que presuponen la noción de fondos y saldos, o, en otras palabras, el carácter intercambiable de los productos.

El uso del dinero como medio de intercambio surge de la necesidad de objetos cuantificables para el intercambio indirecto. La «operación» consiste en adquirir unidades de dichos objetos a través de transacciones directas, para adquirir los productos deseados por medio de un ulterior acto de intercambio. A veces los objetos monetarios están disponibles desde el principio, y el intercambio doble tiene como única finalidad conseguir una cantidad superior de los mismos. Esta utilización de objetos cuantificables no surge de actos de trueque efectuados al azar, como pretendía el racionalismo del siglo XVIII, sino a partir del comercio organizado, especialmente en mercados. En ausencia de mercados, la utilización del dinero como medio de intercambio no es más que un rasgo cultural secundario. La sorprendente resistencia de los grandes pueblos comerciales de la Antigüedad, como Tiro y Cartago, a utilizar monedas, nueva forma de dinero muy adecuada para el intercambio, pudo deberse al hecho de que los puertos comerciales de los imperios antiguos no estaban organizados como mercados, sino como «puertos de comercio».

Hemos de consignar aquí dos extensiones del significado del dinero. La primera amplía la definición de dinero más allá de los objetos físicos, es decir, a unidades ideales; la otra incluye, junto a los tres usos convencionales del dinero, la utilización de los objetos monetarios como expediente operativo.

Las unidades ideales son meras verbalizaciones o símbolos escritos utilizados como si fueran unidades cuantificables, principalmente para realizar pagos o como patrón. La «operación» consiste en la manipulación de las cuentas de deudas de acuerdo con las reglas del juego. Estas cuentas son habituales en la vida de las comunidades primitivas, y no, como se ha creído con frecuencia, propias exclusivamente de economías monetarizadas. Las antiguas economías de Mesopotamia, basadas en el templo, y los mercaderes asirios, practicaban el saldo de cuentas sin intervención de objetos monetarios.

Tampoco sería aconsejable omitir, entre los usos del dinero, la mención de su utilización como expediente operativo, por excepcional que fuera. En ocasiones en la sociedad arcaica se utilizan objetos cuantificables con fines no monetarios (aritméticos, estadísticos, impositivos, administrativos, etc.) relacionados con la vida económica. En el Whydah del siglo XVIII el cauri se utilizaba con fines estadísticos, y los granos de *damba* (nunca utilizados como moneda) servían como medida del oro y, como tales, se empleaban inteligentemente con fines contables.

Como hemos visto, el dinero se utilizaba en la Antigüedad con finalidades específicas: para los diferentes usos monetarios se emplean diferentes objetos; además, los usos se establecen de forma independiente entre sí. Todo esto tiene implicaciones muy importantes: por ejemplo, no existe ninguna contradicción en el hecho de «pagar» con objetos con los que no se puede comprar, ni en el de servirse como «patrón» de objetos que no se usan como medios de intercambio. En la Babilonia de Hammurabí la cebada era el medio de pago, y el patrón universal era la plata; en los intercambios, que eran reducidos, ambos se utilizaban junto con el aceite, la lana y otros productos. Se esclarecen, pues, las razones por las que los usos monetarios —como las actividades comerciales— pueden alcanzar un nivel casi ilimitado de desarrollo no sólo al margen de economías regidas por el mercado, sino en ausencia total de mercados.

3. ELEMENTOS DE MERCADO

Hablemos ahora del mercado. Desde el punto de vista cataláctico, el mercado es el lugar donde se efectúa el intercambio: mercado e intercambio aparecen juntos. En efecto, según los postulados catalácticos, la vida económica se puede reducir a actos de intercambio realizados

a través del regateo y se enmarca en el mercado. Así, se describe el intercambio como *la* relación económica y el mercado como *la* institución económica. La definición del mercado deriva lógicamente de estas premisas.

En realidad, mercado e intercambio tienen características empíricas independientes. ¿Cuál es, pues, aquí el significado de intercambio y mercado? ¿En qué medida están relacionados entre sí?

El intercambio es, en esencia, un movimiento mutuo de apropiación de productos entre sujetos, que se puede producir a equivalencias fijas o negociadas. Sólo este último caso es resultado del regateo entre las partes.

Allí donde hay intercambios existen, pues, equivalencias. Esto es cierto tanto si dichas equivalencias son negociadas como si son fijas. Ha de observarse que el intercambio a precios negociados es equivalente al intercambio cataláctico o «intercambio como forma de integración». Sólo este tipo de intercambio está limitado específicamente a una determinada institución, a los mercados creadores de precios.

Las instituciones de mercado se definirán como instituciones que comprenden una multitud oferente o una multitud demandante o ambas cosas a la vez. A su vez, las multitudes oferentes o demandantes se definirán como una multiplicidad de sujetos deseosos de adquirir o de deshacerse de productos en el intercambio. Aunque, como se desprende de lo anterior, las instituciones de mercado son instituciones de intercambio, mercado e intercambio *no* son términos ligados inextricablemente. También existe intercambio a equivalencias fijas bajo formas de integración caracterizadas por la reciprocidad o la redistribución; el intercambio a equivalencias negociadas, como se ha dicho ya, está restringido a los mercados creadores de precios. Puede parecer paradójico que el intercambio a equivalencias fijas sea compatible con formas de integración que no son la de intercambio, pero ello se explica por el hecho de que sólo el intercambio negociado se ciñe al significado cataláctico del término, en el que es una forma de integración.

Para estudiar el mundo de las instituciones de mercado lo mejor parece ser enfocarlo en términos de «elementos de mercado». Esto no sólo nos servirá como guía a través de la diversidad de configuraciones agrupadas bajo la denominación de mercados e instituciones de mercado, sino que además constituirá una ayuda para el análisis de algunos de los conceptos convencionales que obstruyen nuestra comprensión de estas instituciones.

Existen dos elementos de mercado que han de considerarse como específicos: las multitudes oferentes y las demandantes. Si los dos están presentes hablaremos de mercado, y si lo está sólo uno de ellos, de institución de mercado. Les sigue en importancia el elemento de equivalencia, es decir, la tasa del intercambio; según el carácter de ésta

Merc < a precio fijo
creadores de precios

los mercados se pueden clasificar en mercados a precios fijos y mercados creadores de precios.

La competencia es una característica que, a diferencia de las equivalencias, sólo aparece en los mercados y subastas creadores de precios. Finalmente, existen elementos que podemos llamar funcionales. Por lo general se dan al margen de los mercados e instituciones de mercado, pero si aparecen junto con las multitudes oferentes o demandantes pueden modelar aquellas instituciones de una forma que puede tener gran importancia práctica. Entre estos elementos funcionales podemos citar la situación geográfica, los productos que se intercambian, las costumbres y las leyes.

Esta diversidad de mercados e instituciones de mercado quedó obscurecida en época reciente en nombre del concepto formal de un mecanismo de oferta-demanda-precio. No cabe duda de que basándonos en los términos de oferta, demanda y precio conseguiremos ampliar notablemente nuestra visión si adoptamos un enfoque empírico.

Antes nos referimos a las multitudes oferentes y demandantes como elementos de mercado separados y distintos. Esto sería a todas luces inadmisible aplicado al mercado moderno, ya que en él existe un nivel de precios al que los compradores se convierten en vendedores, y otro al que el milagro se invierte, hecho que ha conducido a muchos a pasar por alto que los vendedores y los compradores pueden estar separados de formas distintas a las definidas por el tipo moderno de mercado. Esto ha dado lugar a un doble malentendido. En primer lugar, «la oferta y la demanda» aparecían como fuerzas elementales combinadas, mientras que, en realidad, cada una de ellas estaba constituida por dos componentes muy distintos, es decir, por una cantidad determinada de *bienes* y por cierto número de *personas*, relacionadas con aquéllos como compradores y vendedores. En segundo lugar, «la oferta y la demanda» parecían inseparables como hermanos siameses, mientras que en realidad formaban grupos distintos de personas, según dispusieran de los bienes como recursos o los buscaran como necesidades. Por consiguiente, las multitudes oferentes y demandantes no tienen por qué presentarse juntas.

Cuando, por ejemplo, el general vencedor subasta el botín, sólo existe una multitud demandante; análogamente, sólo existe una multitud oferente cuando se asignan contratos al presupuesto más bajo. Ambos casos estaban extendidos en la sociedad arcaica, y en la antigua Grecia las subastas fueron precursoras de los mercados propiamente dichos. Esta separación de las multitudes oferentes y demandantes configuró la organización de todos los mercados premodernos.

En cuanto al elemento de mercado llamado corrientemente «precio», queda comprendido aquí en la categoría de las equivalencias. La utilización de este término general debería evitar equívocos. La palabra

Precio es un tipo de equivalencia.

precio sugiere fluctuaciones, cosa que no ocurre con *equivalencia*. La misma expresión *precio fijado* sugiere que antes de la fijación podía sufrir cambios. Así, el mismo lenguaje hace difícil la comprensión de los hechos reales, es decir, de que el «precio» es originariamente una cantidad rígidamente fijada, sin la cual no puede realizarse el comercio. Los precios cambiantes o fluctuantes de carácter competitivo son de surgimiento relativamente reciente, y su surgimiento es uno de los temas de estudio de la historia económica de la Antigüedad. Se ha supuesto tradicionalmente que el orden era el inverso: se consideraba el precio como el resultado del comercio y del intercambio y no como su condición.

El «precio» es la definición de relaciones cuantitativas entre productos de diferentes tipos, alcanzada a través del trueque o del regateo. Es la forma de equivalencia característica de las economías integradas a través del intercambio. Pero las equivalencias no están en modo alguno restringidas a relaciones de intercambio, sino que también son corrientes bajo una forma de integración redistributiva. Designan relaciones cuantitativas entre bienes de diferentes tipos que son aceptables como pago de impuestos, rentas, derechos o multas o que denotan cualificaciones para un *status* cívico dependiente de un censo de propiedad. También pueden establecer la relación a la que se puede escoger la forma de pago de los salarios o las raciones en especie. La elasticidad de un sistema de finanzas basado en las vituallas —su planificación y su contabilidad— se basa en este sistema de equivalencias. La equivalencia denota aquí no lo que ha de darse por otro bien, sino lo que puede exigirse en vez de éste. En formas de integración regidas por la reciprocidad las equivalencias definen la cantidad «adecuada» en relación al grupo situado simétricamente. Evidentemente, este contexto de conducta es diferente del de un sistema de redistribución o de intercambio.

Los sistemas de precios, al desarrollarse a lo largo del tiempo, pueden contener posos de equivalencias que surgieron históricamente bajo formas diferentes de integración. Los precios de mercado helénicos parecen haber derivado de las equivalencias redistributivas de las civilizaciones cuneiformes que los precedieron. Las treinta monedas de plata recibidas por Judas como precio de un hombre por traicionar a Jesús eran una variante de la equivalencia de un esclavo definida por el código de Hammurabi unos 1700 años antes. Las equivalencias redistributivas soviéticas, por otra parte, se ciñeron durante mucho tiempo a los precios del mercado mundial en el siglo XIX, que a su vez tenían predecesores. Max Weber señaló que, al faltar una base que sirviera para definir los costes, el capitalismo occidental no habría podido desarrollarse sin la red medieval de precios establecidos y regulados, rentas consuetudinarias, etc., una herencia de los gremios y

los señoríos. Así, los sistemas de precios pueden tener una historia institucional propia en términos de los tipos de equivalencias que intervinieron en su formación.

Es con la ayuda de conceptos no catalácticos de comercio, dinero y mercados, del tipo de los mencionados, como se pueden tratar mejor, y, finalmente, resolver como esperamos, problemas tan fundamentales de la historia económica y social como el origen de los precios fluctuantes y el desarrollo del comercio de mercado.

Para concluir, cabe señalar que una revisión crítica de las definiciones catalácticas de comercio, dinero y mercado debería proporcionar una serie de conceptos que forman la materia prima de las ciencias sociales en su aspecto económico. Su alcance en cuestiones de teoría, de política económica y de perspectiva puede comprenderse a la luz de las transformaciones institucionales graduales que se han ido produciendo desde la primera guerra mundial. Incluso en lo que se refiere al mismo sistema de mercado, la concepción del mercado como único marco de referencia está pasada de moda. Sin embargo, como deberíamos comprender hoy más claramente de lo que se ha comprendido a veces en el pasado, el mercado no se puede substituir como marco general de referencia mientras las ciencias sociales no consigan desarrollar un marco de referencia más amplio al que se pueda referir el mismo mercado. Esta es, precisamente, nuestra principal tarea intelectual hoy en el terreno de los estudios económicos. Como también hemos intentado demostrar, una estructura conceptual de este tipo tendrá que basarse en un enfoque empírico de la economía.

KARL POLANYI

NOTA DEL CAPITULO XIII

¹ La utilización acrítica del concepto compuesto alimentó lo que puede bien llamarse la «falacia economista», consistente en una identificación artificial de la economía con su forma de mercado. Desde Hume y Spencer hasta Frank H. Knight y Northrop, el pensamiento social adoleció de esta limitación siempre que estudiaba la economía. El trabajo de Lionel Robbins (1932), aunque de utilidad para los economistas, distorsionó funestamente el problema. En el terreno de la antropología, la obra (1952) de Melville Herskovits representa una vuelta atrás después de los esfuerzos innovadores del autor en 1940.

CAPÍTULO XIV

La sociología y la concepción empírica de la economía

Desde que Comte introdujo por vez primera el término *sociología* para designar la entonces nueva ciencia de la sociedad, la palabra ha servido para definir la disciplina cuyo objeto son las interrelaciones entre las diversas instancias sociales que constituyen la sociedad.¹ Una de las más importantes de estas instancias es la economía, pues a través de ella los miembros de la sociedad reciben un suministro continuo de bienes materiales que satisfacen necesidades. Sin embargo, los sociólogos han mostrado muy poca originalidad en el desarrollo de concepciones básicas sobre esta instancia fundamental. Han tomado la teoría económica como punto de partida y, por consiguiente, han asumido el supuesto acrítico de que la acción racional y el mercado son la fuente y la forma, respectivamente, de la actividad económica. El resultado de este enfoque ha sido el de que las economías que difieren del modelo de mercado se excluyen a priori de un análisis serio y son consideradas simplemente como demostraciones curiosas de cómo el «tradicionalismo» arcaico deforma la expresión de la racionalidad, o, en el mejor de los casos, como una confirmación de que, para una serie de problemas «económicos», la teoría ortodoxa ha de completarse con proposiciones sociológicas.

Estas explicaciones tan banales de las numerosas «desviaciones» del modelo de mercado han viciado durante demasiado tiempo las discusiones sociológicas sobre la economía. Ahora se necesita una perspectiva más crítica. En efecto, si en algunos casos las economías empíricas no se pueden identificar partiendo de acciones economizadoras ¿qué es lo que las distingue de otras instancias sociales? O, lo que es más importante, ¿qué significa el mismo término *economía* cuando se aplica a una serie de actividades en las que la economización desempeña un papel secundario o no existe en absoluto? Tal como se ha explicado en el capítulo XIII, la respuesta parece evidente: la palabra se utiliza para designar las actividades por las que la gente se

Sociología adhirió a la de Hume. 317
economía actividades

asegura el sustento. Resumiendo, la «economía» designa dos conceptos muy diferentes, uno de los cuales tiene el significado formal de «economización» y el otro el empírico de «sustento». Lo corriente es que los dos significados estén combinados, dando lugar al concepto compuesto de búsqueda del sustento a través de la acción economizadora. El que la teoría económica pueda proporcionar un modelo adecuado de explicación depende, pues, directamente de la capacidad de este concepto compuesto para describir las economías reales.

Los dos conceptos no están separados sólo lógicamente. Las actividades reales a las que se refieren se realizan también independientemente: de la misma manera como los generales ejercen una acción economizadora en el manejo de sus tropas, los pueblos pueden asegurarse el sustento sin dicha acción. Sin embargo, en lo que llamamos sistema de mercado las dos actividades no sólo aparecen juntas, sino que dan origen al objeto del análisis económico, los fenómenos de fluctuaciones de precios y las pautas de conducta regidas por éstos. La ciencia económica intenta precisamente ordenar nuestras observaciones (en forma esencialmente matemática) de estos fenómenos. La restricción que deriva de este tipo de razonamiento formal tiene bastante importancia para los sociólogos, pues implica que la «generalidad» de la teoría económica no está orientada hacia un enfoque empírico, hacia economías distintas de las de mercado, sino más bien, como sugiere la reciente aplicación de la «teoría de los juegos» a los combates aéreos y al comportamiento administrativo, hacia un enfoque formal, hacia las acciones racionales orientadas por los precios.

No sabemos de ningún sociólogo que haya proporcionado hasta ahora una discusión sistemática sobre la economía que no esté planteada en términos formales. Cuanto más sofisticada es la teoría más evidente es el elemento de «economización»; el punto álgido de esta tendencia se ha alcanzado en algunas teorías en las que el significado empírico del concepto compuesto ha desaparecido por completo, y con él se ha desvanecido también una distinción tan elemental como la que separaba los procesos por los que se producen y distribuyen bienes materiales que satisfacen necesidades de la «producción» y «distribución» de poder político o prestigio social.

Aquí se abogará por un cambio de acento. Lo que debería constituir el meollo de las teorías sociológicas de la actividad económica, de las teorías en las que se considera la economía como una entre varias instancias sociales genéricas, no es el significado formal, sino el elemento real del «sustento», con toda su aparente vaguedad.

En este capítulo no se realiza ningún intento de revisión en detalle de las diversas versiones del funcionamiento y el lugar de la economía humana en la sociedad propuestas por la veintena, aproximadamente, de sociólogos que han estudiado seriamente estos problemas. Se exa-

minarán sólo, desde los puntos de vista de la claridad conceptual, la extensión empírica y la coherencia lógica, tres de las concepciones más significativas. A este breve examen seguirá, para terminar el capítulo, una discusión acerca de una forma de introducir en el pensamiento sociológico la concepción empírica de la economía.

Para evitar malentendidos desde el principio esta introducción incluye breves consideraciones sobre dos temas que no se tratan explícitamente en páginas posteriores. El primero es la pertinencia de las acciones economizadoras en un enfoque empírico. El otro se refiere a la cuestión, relacionada con la anterior, de la vinculación entre la ciencia económica y la sociología.

Uno de los principales atractivos que tiene para los sociólogos la concepción empírica de la economía es su evidente compatibilidad con la teoría funcional. Afirmar de la actividad económica que su funcionamiento en todas las sociedades da lugar al suministro continuo de productos materiales que satisfacen necesidades es definir esta actividad a través de una serie particular de consecuencias, dejando inicialmente sin especificar las características de las relaciones sociales a través de las cuales se realiza el suministro. No obstante, esta laguna es de definición, no de conocimiento, como demuestran otras partes de este volumen. Diversos tipos de instituciones sociales, por ejemplo, han servido en muchas ocasiones para facilitar el suministro de bienes materiales (el puerto de comercio, el intercambio de regalos). Sin embargo, lo que conocemos de estas instituciones es realmente muy poco comparado con nuestros conocimientos, mucho más ricos y mejor organizados, acerca de las estructuras de las economías de mercado. Mientras se reconozcan tales limitaciones del conocimiento será relativamente fácil llenar los huecos dejados en la definición de la actividad económica. En la medida en que las estructuras de las acciones economizadoras afectan al suministro de productos materiales que satisfacen necesidades, entran en la concepción empírica de la economía en un plano de igualdad con cualquier otro tipo de estructuras de comportamiento económico.

En cuanto al segundo tema, los sociólogos pueden utilizar con provecho la teoría económica (que trata de la acción economizadora) en el estudio de economías de mercado. Pero el uso correcto por los sociólogos de las teorías y hallazgos de la ciencia económica presupone, por su parte, un reconocimiento más claro que el que existe actualmente de las diferencias entre lo que es sociológico y lo que es económico, en el sentido de la teoría. Para nuestros fines, el adjetivo «sociológico» no se refiere a acontecimientos sino a conceptos, problemas y proposiciones, y lo mismo se puede decir de «económico» (también aquí en el sentido de la teoría).² Los problemas sociológicos, pues, no pueden tratarse adecuadamente generalizando a toda la sociedad proposiciones

de oferta y demanda,³ sino que éstas, para ser utilizadas, han de refundirse en términos sociológicos.

Un intento reciente de realizar esta refundición fue el de Talcott Parsons en las Marshall Lectures de 1953,⁴ que, sin embargo, tiende a perpetuar las distinciones que dividen los problemas y proposiciones de la sociología de los de la economía más que a superarlas.* Resumiendo, podemos decir que el profesor Parsons concibe las relaciones entre la economía y la sociedad como paralelas a las que existen entre la ciencia económica y su versión de la teoría de la acción: argumenta que, como la economía es un subsistema de la sociedad, concepto más amplio, y la teoría general es válida para la sociedad en su conjunto, la ciencia económica (que él parece aceptar aquí como la teoría de la economía) ha de ser un caso especial de la teoría general.

Para incluir de esta forma el cuerpo de la ciencia económica dentro de su teoría general, el profesor Parsons no sólo ha de limitar las formas que puede tomar la actividad económica a las que se encuentran en las economías de mercado y en las economías planificadas modernas, sino que, además, tiene que llevar a cabo extrañas manipulaciones con el concepto de «sociedad» para hacerlo compatible con las premisas dadas de la teoría económica. No sabemos cuáles son las ventajas de esta incorporación para la teoría económica, pero, en cualquier caso, el efecto neto para la sociología es de dudosa utilidad. En efecto, si el mercado se convierte así en un fenómeno sociológicamente pertinente, pasa a ser por ello la institución económica prototípica dentro de la teoría general, resultado que restringe considerablemente la generalidad de la teoría. La «economía» como instancia social se confunde o se identifica deliberadamente con el objeto de la ciencia económica como disciplina (y, como resultado, se oculta prácticamente al lector que el problema que se debate en realidad en las mencionadas Lectures, el único al que éstas parecen aportar algo, es el del lugar de la economía de mercado en la sociedad moderna). Recíprocamente, para que las categorías de su teoría puedan ser compatibles con las desarrolladas por los economistas, para describir las estructuras sociales poco corrientes a las que se refieren, las instancias sociales que constituyen la «sociedad» del profesor Parsons se convierten en poco más que equivalentes formales, repeticiones metafóricas, de las actividades formadoras de precios en las economías de mercado.

En una perspectiva más general, sin embargo, parece estar abierta la cuestión de si la posibilidad de caracterizar las relaciones entre la estructura social y la actividad económica depende de la capacidad de describir las vinculaciones entre la sociología y la ciencia económica. Si las dos actividades están relacionadas, el orden de dependencia

* Ver más abajo, cap. XV.

parece ser lógicamente el inverso del que sugiere el profesor Parsons. En efecto, para analizar los vínculos entre dos disciplinas se ha de poder, en primer lugar, mostrar cómo difieren en sus descripciones de hechos similares. Pero lo que falta en la actualidad es, precisamente, un análisis sociológico de cómo funcionan las economías, desarrollado independientemente del análisis económico. Así, Parsons no ha unido dos disciplinas independientes, sino que ha definido lo que la sociología ha de entender por «economía» y lo que la ciencia económica ha de entender por «sociedad». Por atractivo que pueda parecer esto para el talante más imperialista del sociólogo, éste no puede dejar de meditar profundamente, y rechazar al fin, una definición de «economía» alcanzada de esta forma y con un contenido tan limitado.

A pesar, pues, del parecido parcial de los problemas tratados en este capítulo con los abordados por Parsons, nuestro enfoque difiere considerablemente del suyo, especialmente en los supuestos acerca de las relaciones entre sociología y ciencia económica. Omitir este tema no significa negar que dichas relaciones son un objeto válido de interés intelectual. Sin embargo, el estudio de estos vínculos interdisciplinarios es, a todas luces, una actividad notablemente diferente del desarrollo de un concepto específicamente sociológico de la economía.

Recíprocamente, los siguientes comentarios críticos sobre la sociología de la economía que circula en la actualidad (y las consiguientes sugerencias para una revisión) no tienen por qué tener implicaciones para la teoría económica ni un interés específico para los economistas. La disciplina económica puede tener sus problemas teóricos, y algunos de éstos pueden implicar el concepto de sociedad, pero ello no quiere decir que tengan que ser de la inmediata incumbencia de los sociólogos. El sociólogo como tal ha de suponer que la teoría económica es capaz de solucionar sus propios problemas, pero al mismo tiempo ha de considerar con escepticismo las pretensiones de universalidad de tal teoría y el poder que se le atribuye de transformar en un árbol completo los retoños sociológicos cargados de potencialidades pero todavía no desarrollados.

CRITICA DE LAS CONCEPCIONES SOCIOLOGICAS EN BOGA SOBRE LA ECONOMIA

Como el sociólogo considera la economía como una parte o instancia elemental de la sociedad, existen dos concepciones principales sobre la economía, correspondientes a las dos concepciones fundamentales sobre la sociedad. En una de ellas la economía se define a través de la «división del trabajo», y en la otra se la considera el lugar de actuación de la racionalidad.⁵ Con el desarrollo y la elaboración del

análisis funcional en sociología,⁶ sin embargo, algunos teóricos han terminado por acentuar en sus definiciones iniciales menos el contenido de la economía y más sus consecuencias para la sociedad, aunque manteniendo el supuesto de que la «economía» presupone, en primer lugar, «economización». Puede, pues, distinguirse una tercera concepción sobre la economía, la que surgió a partir de la de la acción racional, en un intento de darle a ésta un fundamento racional. Se trata de la concepción de la «escasez», en la que la economía se define como la actividad a través de la cual resuelve la sociedad el presunto problema de la «escasez».

LA CONCEPCIÓN DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO

La definición de la economía basada en la división del trabajo es parte de una teoría de la sociedad bastante familiar, la que supone que ésta es un agregado de átomos individuales que se mueven más o menos libremente y que se unen, se separan o se evitan siguiendo las leyes de la naturaleza y de la racionalidad. Sin embargo, tanto los efectos de la naturaleza como la expresión de la racionalidad pueden ser modificados por la costumbre, la moral y las leyes, de forma que la sociedad se convierte en la resultante de tres «órdenes de la realidad»: el orden físico y químico de la naturaleza, el orden psicológico y biológico de los impulsos y la racionalidad y el orden social y cultural de las «convenciones». Esta comprehensividad, característica de teorías que pretenden explicar uniformidades «en su totalidad concreta» (en contraste con las que tratan de explicar aspectos específicos de las uniformidades a través de las relaciones abstractas que se afirma que existen entre propiedades de conducta), junto con la elevación de la distinción clásica entre sociedad e individuo de la condición de recurso heurístico a la de principio cardinal, caracteriza la teoría atomista de la sociedad como producto inequívoco del pensamiento social del siglo XIX.

Concebida como el marco de una «división del trabajo» y de una red correlativa de «intercambios» entre los individuos considerados atomísticamente, la economía evoluciona, según esta concepción, a lo largo de una serie determinada de «etapas». Las economías reales se clasifican encasillándolas en una etapa u otra de desarrollo sobre la base del grado de especialización, el modo de producción dominante y la extensión de la red de intercambios (la más conocida de estas secuencias evolutivas es, quizá, la que abarca desde las economías basadas en la caza hasta las manufactureras, pasando por las ganaderas y las agrícolas). Como las etapas esbozan situaciones muy concretas que son el resultado más de factores físicos y biológicos que de con-

diciones sociales, los valores culturales y sus contrapartidas sociopsicológicas (es decir, las motivaciones) ocupan, en el mejor de los casos, un lugar secundario en esta concepción. La etapa agrícola es compatible, por ejemplo, tanto con un sistema de campesinos libres como con uno de siervos. En este sentido, desde el enfoque de la «división del trabajo», la economía se presenta básicamente como una entidad «no-cultural». Su estructura, compuesta por las relaciones entre los individuos como entidades psicobiológicas, se basa en la dependencia de los demás para la satisfacción de necesidades orgánicas, y su funcionamiento está ligado a algún tipo de «intercambios» abiertos que realizan entre sí los productores especializados y que contribuyen a la «satisfacción» de todos y cada uno de ellos. Finalmente, la «realidad» de la economía está probada por el «flujo» físico observable de objetos útiles y por el comportamiento de los individuos con respecto a este movimiento observable. Por consiguiente, los elementos en los que se centra el interés son con más frecuencia no sociales que específicamente sociales.

Sin embargo, los numerosos intentos de definir la economía a través de la «división del trabajo» han topado por lo general con dos dificultades esenciales, la de señalar claramente los límites de la economía como parte delimitada de la sociedad y la de integrar las diferentes partes de la economía.

El problema de la utilización de la «división del trabajo» para señalar los límites de cualquier esfera social es que la universalidad que constituye la principal virtud del concepto es también su mayor defecto, como ya señaló Durkheim hace más de cincuenta años.⁷ Con respecto al problema de la distinción de la economía del resto de la sociedad, la «división del trabajo» no resulta de ninguna utilidad, pues lo que parecerían cuestiones económicas claramente diferenciadas no pueden, si se utiliza el concepto como punto de partida, separarse de las cuestiones no económicas, lo que se hace evidente si se analiza el contenido empírico del «trabajo» que se divide.

Cuando se aplica el término *trabajo* a todas las actividades sociales, la «economía» no tiene ningún contenido específico, sino que se convierte en sinónimo de *sociedad*: si *trabajo* designa las mismas cosas que *conducta humana*, entonces, igual que este término, carece de utilidad para definir los límites de la economía. La oración, el juego y la producción son actividades igualmente «económicas».

Sin embargo, por lo general, por *trabajo* se entienden no todas las actividades sociales, sino un grupo delimitado de las mismas. Pero entonces se parte necesariamente, aunque sea de forma implícita, de las actividades especificadas y no del grado de «división del trabajo». *Lo que tiene importancia conceptual inicial no es el que existan diversos grados de división del «trabajo», cosa que ocurre de alguna*

manera en todas las esferas de la vida social, sino el que determinadas actividades, y no otras, sean «trabajo», es decir, constituyan la economía.

Esta especificación del «trabajo» no es un punto sin importancia, que pueda tratarse de pasada, antes de abordar temas más trascendentales. Es, quizá, la cuestión más importante. La inteligibilidad de una discusión sobre la economía, desde cualquier punto de vista, depende de la delimitación de las fronteras de la actividad económica. Bastará aquí, sin embargo, observar que se suelen hacer en realidad algunas referencias a la naturaleza del «trabajo» dividido, pues estas referencias, por ambiguas que sean, apoyan la opinión que hemos enunciado, de que la «división del trabajo» es, por sí sola, un punto de partida inadecuado para analizar la economía.

La segunda dificultad que presenta esta visión de la actividad económica es el problema de la reunificación del trabajo «dividido». Dentro de la teoría de la «división del trabajo» este problema de integración se suele resolver invocando el concepto de «intercambio», por el que los individuos «especializados» forman una unidad a través de la multiplicidad de las supuestas relaciones de «intercambio» que existen entre ellos.

Es cierto que para que una economía que está constituida por individuos independientes tenga algún tipo de unidad estos individuos han de estar «relacionados» de alguna forma entre ellos; y, si se quiere utilizar el término *intercambio* para designar todas las relaciones sociales que la observación empírica muestra que estructuran el flujo continuo de bienes materiales para la satisfacción de necesidades, el expediente es ciertamente permisible, aunque algo equivoco. Pero no se puede entonces proceder a equiparar el «intercambio» concebido en este comprehensivo sentido operativo de un mero cambio de lugar de objetos materiales con el «intercambio» en su acepción de mercado. En particular, este concepto no es el prototipo del «intercambio de mercado», ni siquiera tiene implicaciones acerca del «intercambio» como transacción dentro de un sistema institucionalizado de relaciones de mercado.⁸ Los movimientos de objetos pueden realizarse perfectamente a través de canales distintos de los del sistema de mercado, y éste, por otra parte, puede funcionar sin que se produzcan cambios en la situación de los objetos. Pero, por supuesto, una vez se han equiparado los dos significados del término *intercambio*, se puede introducir sin más dificultades toda la estructura de valores de la economía organizada en torno al mercado, y, por consiguiente, el método de la historia puede reducirse a desarrollar las distintas fases que señalan la distensión gradual de la economía de mercado.

Así, por una parte esta concepción no aporta ningún método sistemático para distinguir qué partes de la sociedad constituyen la economía, y, por la otra, es demasiado específica en lo que se refiere a

la forma en que estas partes están relacionadas dentro de la esfera económica, si es que ésta se puede delimitar.⁹

LA CONCEPCIÓN DE LA ACCIÓN RACIONAL

El resumen introductorio de la concepción moderna de la sociedad basada en la acción racional será algo más extenso que el de la teoría atomista, pues es menos conocida que ésta y constituirá la base de la discusión en la sección final del capítulo.

Existen diferencias fundamentales que distinguen los dos puntos de vista: 1) en la teoría de la acción las unidades de la sociedad no son individuos, sino pautas de interacción; 2) la sociedad formada por estas unidades no es un agregado concreto, sino un sistema abstracto. Examinaremos sucesivamente cada uno de estos focos, las «pautas de interacción» y la «sociedad como sistema», que son los puntos de referencia de los conceptos de esta teoría.¹⁰

Hablaremos en primer lugar de la idea de un conjunto de «pautas de interacción». El concepto básico puede compararse a una obra de teatro: de la misma manera como el texto de Shakespeare en su totalidad es la fuente fundamental de unidad en cualquier representación de *Hamlet*, sea cual fuere la escenificación y el estado psicológico de los actores, las pautas de interacción se consideran como la fuente fundamental de coherencia que caracteriza las sociedades humanas. En el modelo más simple, el de un sistema completamente integrado, lo que la gente «quiere» hacer no es ni más ni menos que lo que se «exige» o se «espera» que haga. Esta identidad de las preferencias personales y las exigencias del papel social se deriva del «postulado de la institucionalización», una de las premisas más básicas de la sociología contemporánea. En evidente contraste con la concepción atomista, los valores culturales tienen una importancia fundamental, pues están institucionalizados en los dos sistemas de la sociedad y de la personalidad.¹¹ En el sistema de acción formado por la sociedad, los valores establecen por lo general lo que se espera de las personas en situaciones diferentes y las consecuencias de la conformidad o de la desviación. Son, pues, el principal contenido de las definiciones de roles sociales. En el sistema de la personalidad, a través de los procesos de socialización, los valores se convierten en partes integrales de la personalidad, en el sentido de que dichos valores «internalizados» son tan importantes para los individuos como seres humanos como los pulmones para los individuos como organismos. Cualquier «rol» completamente establecido es, pues, parte de dos sistemas, la sociedad y la personalidad, de forma que, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, no se pone normalmente en duda la motivación del adulto maduro para adaptarse a las exigencias funcionales.

No existen, por supuesto, grupos «completamente integrados» en el mundo real, pocas funciones están «plenamente establecidas», y la ya mencionada «identidad de la preferencia personal y las exigencias de los roles sociales» no es casi nunca una afirmación empíricamente correcta. No obstante, en la mayoría de los grupos existe una articulación suficientemente armónica de todos estos elementos, de forma que la imagen dada por el postulado de la institucionalización se acerca mucho más a la situación real que su negación. Además de las diferencias empíricas hay, sin embargo, varias razones teóricas que explican el surgimiento en todos los grupos de desviaciones de las exigencias de los papeles sociales. Esta conducta hace entrar en acción los «mecanismos de control social», desde las opiniones informales de los demás hasta los organismos represivos, que se encargan de mantener o de aumentar el grado de institucionalización del sistema de valores culturales.

Si comparamos esta concepción de la sociedad con la anterior, pues, encontramos elementos culturales de importancia primaria e «individuos» de importancia secundaria. En efecto, los últimos no entran en la teoría sociológica más que para desempeñar roles, es decir, para ser «puntos» en los que coinciden varios roles. Con esto no se pretende afirmar que esta acumulación de roles en el individuo agote incluso las características socialmente pertinentes de éste. Sin embargo, para los sociólogos, que están interesados en las situaciones típicas y regulares más que en las excepcionales e idiosincrásicas, tiene mayor importancia lo que hay de común en diversas representaciones del papel de Hamlet que lo que distingue la actuación de Gieglud de la de Olivier o la de Evans.

Abordaremos ahora la idea de la «sociedad como sistema». Para lo que nos interesa aquí, podemos considerar que esta expresión significa que una serie de procesos, los que se encuentran dentro del sistema, funcionan de forma *relativamente* independiente con respecto a otros procesos, los «externos» al sistema. Pero se suele considerar que la sociedad es un tipo de sistema «autocentrado», lo que significa que los procesos internos que constituyen el sistema no varían demasiado en su funcionamiento aunque los procesos externos a los que están ligados por vínculos causales muestren variaciones notables.¹² Así, existen dos aspectos primarios de la sociedad a los que pueden estar ligados funcionalmente los procesos que la constituyen. Estos pueden valorarse en función de sus efectos sobre las interrelaciones internas entre las partes del sistema (es decir, la «integración») o bien sobre las relaciones externas entre el sistema en su conjunto y su entorno (la «adaptación»). Los procesos sociales primarios, como la economía, realizan aportaciones fundamentales al mantenimiento del sistema tanto en su aspecto de adaptación como en el de integración.

Como se ha dicho anteriormente, dentro de esta visión general de la sociedad se pueden distinguir dos definiciones de la economía, ya que el acento se ha desplazado de las pautas de interacción a la importancia funcional de la economía para la totalidad del sistema. En un principio se suponía que la economía consistía en acciones racionales —o en unas relaciones contractuales en cuyo marco se desarrollaban tales acciones—, pues se introducía explícitamente el modelo de mercado como el prototipo funcional y estructural de todas las economías. Posteriormente el acento en la definición de la economía se desplazó del contenido de la actividad económica a sus consecuencias para la sociedad. Como resultado, en la actualidad la economía se define funcionalmente, pero en términos de las funciones para la sociedad de un subsistema de acciones racionales, es decir, la solución del supuesto problema de la «escasez». La concepción inicial y su desarrollo pueden quizá presentarse mejor destacando, entre todas las opiniones representativas, la perspectiva propuesta por Max Weber.¹³

Una antítesis de la visión evolucionista, no propiamente social, de la economía representada por la escuela de la división del trabajo sería una concepción «idealista» (como, por ejemplo, la de Sombart) en la que se acentuara la importancia del carácter único de las culturas empíricas y sus estructuras sociales y económicas.¹⁴ Este extremo determinismo cultural ha tenido poco éxito entre los sociólogos americanos, pero la concepción de la economía basada en la acción racional incluye, como se ha dicho, los valores culturales como un concepto fundamental, y Weber fue una de las dos o tres personalidades importantes en la introducción de valores culturales en las definiciones de la economía. El enfoque de Weber con respecto a las instituciones sociales consistía por lo general en pasar por alto las fachadas tradicionales y abordar más bien la tarea por una puerta lateral desde donde esbozaba versiones «ideales» de los diversos tipos de acción social que se daban en las esferas religiosa, política y económica. Clasificaba estos tipos según 1) las diversas disposiciones psicológicas (que, generalizadas, son valores culturales), y 2) los contextos de relaciones sociales de las acciones en las que estas disposiciones son fuerzas motivacionales apropiadas. Así, básicamente, aunque sea sólo de forma implícita, se concibe la sociedad como diversas estructuras de relaciones sociales en las que se producen varios tipos de acción. La economía es la parte de la sociedad constituida por acciones racionales en el contexto de relaciones impersonales.

Weber desarrolló sus opiniones sobre la economía no como una formulación dentro de una teoría general (consideraba una teoría de tales características imposible o, por lo menos, estéril), sino como una ayuda para la solución de un problema histórico determinado, el de las condiciones sociales necesarias para el desarrollo y la supervivencia

del capitalismo moderno. Sus análisis y concepciones se convirtieron gradualmente en parte de la sociología americana, pero su juicio acerca de la utilidad de una teoría general fue rechazado en gran parte, y con él el papel limitado que había atribuido a su concepción de la economía. El resultado fue la confusión de dos cuestiones completamente diferentes. El estudio de las condiciones de la acción racional no se distinguía claramente del de los diversos tipos de estructuras que se daban en economías distintas. Esta confusión de la historia y el funcionamiento de un tipo de economía con el problema de la comparación de economías diferentes condujo al supuesto, que consideramos aquí injustificado, de que la economía de mercado es el prototipo estructural y funcional de la economía en general.

Esta capacidad para distinguir claramente los problemas probablemente no habría persistido si no hubiera sido por la orientación muy importante hacia las cuestiones económicas que heredaron los americanos de la sociología europea y que en la actualidad continúa impregnando el pensamiento sociológico sobre la economía. En esencia, esta orientación consiste en considerar que, dado que las economías están constituidas por la acción racional, la teoría económica puede servir como una especie de sociología. Sin embargo, algunas economías no se caracterizan fundamentalmente por la acción racional, y los contextos institucionales del resto están caracterizados predominantemente por valores ajenos a la racionalidad. Por consiguiente, se desprende de esta concepción que algunos problemas económicos, los que son accesorios en el estudio de la acción racional, aunque pueden tener importancia en el estudio de la sociedad, no se pueden analizar de forma completa dentro de la disciplina económica, sino que son un objeto de estudio adecuado para el análisis sociológico, y el estudio de tales problemas está llamado a constituir la sociología de la economía.

El resultado de esta orientación, y de la generalización de la concepción de Weber, es la utilización extendidísima del modelo elaborado por los economistas como una formulación aproximada de la economía, de forma que las economías que no se basan en el mercado se presentan como meros apéndices compuestos por formas aberrantes de partes correspondientes en su esencia a la economía de mercado. Este enfoque es tan absurdo como utilizar como guía para la construcción de todos los tipos de casas los principios que sirven para hacer, por ejemplo, casas de madera. Por este procedimiento no se podría descubrir nunca cómo se construyen las de ladrillo o de arcilla. Sin embargo, es precisamente así como se han formulado las dos versiones de la economía basadas en la acción. Las críticas a estas dos construcciones teóricas se presentarán por separado, pero las dirigidas contra el enfoque de la acción racional directa son válidas también para el enfoque de la «escasez», pues éste es, en realidad, poco más que una

justificación formulada funcionalmente de la equiparación de la actividad económica en general con su forma de mercado. Por esta razón, sin embargo, la concepción de la «escasez» tiene implicaciones teóricas más serias.

1. La concepción basada en el modelo de mercado

Los valores utilizados para caracterizar la «acción económica» pueden resumirse con las palabras *racionalidad* y *utilitarismo*. En su significado formal, la primera designa la asignación de recursos de forma que se obtengan las máximas ganancias, mientras que la segunda supone concebir todos los objetos, tanto las personas como las cosas, como medios y nunca como fines en sí mismos.¹⁵ Por supuesto, en lo que se refiere a la introducción del modelo de mercado, da lo mismo que la economía se defina como una actividad constituida por acciones orientadas por estos valores o por relaciones sociales en las que las definiciones de los roles permiten o potencian dichas acciones. En el segundo tipo de definición las relaciones «contractuales» impersonales se suelen contraponer al carácter de *Gemeinschaft* de las relaciones «familiares» y al carácter unilateral, aunque también de *Gesellschaft*, de las relaciones «obligatorias».¹⁶

Se reconoce, por supuesto, que no existe ninguna economía empírica que esté constituida en su totalidad por «acciones económicas» o «relaciones contractuales». Se trata de tipos «puros» o «ideales». Pero el funcionamiento de tal versión «ideal» de la economía es lo que explica el modelo de mercado. Desarrollando esta concepción los sociólogos pueden, pues, incluir prácticamente sin modificación el modelo de los economistas como descripción detallada del funcionamiento de las actividades económicas. Además, como todas las economías reales coinciden sólo de una forma aproximada con la descripción del economista, se requieren ajustes específicos de este modelo básico. Se considera que una teoría económica generalizada, junto con sus correcciones empíricas, *ad hoc* en buena parte, constituye el punto de partida de una sociología de la economía. Ha de señalarse que los que proceden de esta manera con respecto a una teoría sociológica de la economía no niegan el papel extremadamente limitado desempeñado por una racionalidad individualista en las llamadas «economías tradicionales». Sin embargo, dan por supuesto que, exista o no racionalidad, pueden sacar conclusiones sobre si las acciones son «económicas» (cosa que sólo se puede hacer, por supuesto, en el sentido formal del término) y que tales conclusiones son pasos hacia una teoría sociológica general de la economía.

Dados los supuestos fundamentales de que la economización es, o debería ser, elemento central de todas las actividades económicas y el modelo de mercado ofrece un paradigma explicatorio, se siguen varias clases de consecuencias para la teoría, de las cuales sólo dos discutiremos aquí en detalle, limitándonos a mencionar brevemente la tercera.

La primera consecuencia es que los conceptos utilizados en el análisis son inicialmente conceptos de la ciencia económica, no de la sociología. Como consecuencia de esto, y de la opinión de que la teoría económica describe las actividades dentro de la forma «pura» de las relaciones contractuales,¹⁷ la «teoría» sociológica derivada se convierte en poco más que una serie de construcciones metafóricas sin fundamentos sólidos. Los datos que apoyan las afirmaciones se separan del contexto social en el que tienen significado y los términos usados para interpretarlos se toman prestados de su propio contexto, la teoría económica.¹⁸ Los diferentes significados del término *elección* pueden ilustrar este problema.

En la teoría económica, los roles y las relaciones sociales no son más que dos objetos de elección entre otros muchos: el entrar o no en las relaciones sociales, en términos de las satisfacciones netas esperadas, es sólo una de las varias alternativas entre las cuales pueden elegir los «individuos». Las «satisfacciones» producidas por el hecho de ser miembro de un determinado grupo de trabajo, por ejemplo, se tratan como algo teóricamente comparable con las «satisfacciones» de un ingreso adicional de un dólar diario. Sociológicamente, en cambio, *elección* significa una conducta de relación de los medios con los fines, desarrollada por la persona de acuerdo con una norma generalmente aceptada que, en virtud de sus roles y de los correspondientes valores internalizados, dicha persona acepta también. Así, sociológicamente, la «elección» carece de significado a menos que se haga una referencia explícita a los valores que definen obligaciones corrientes de rol o a los internalizados en la personalidad del sujeto. En teoría económica el concepto no sólo tiene valor independientemente de dichas referencias, sino que los valores y las obligaciones se encuentran entre los objetos mismos de la elección. Tratar éstos como conceptos equivalentes es relativizar la «elección» hasta despojarla por completo de significado.

El tratamiento muy diferente que el concepto de individuo recibe en el análisis económico y el sociológico puede servir como ejemplo de las diferencias de contexto que distinguen las dos disciplinas. Los economistas pueden separar a los individuos de sus creencias y de sus relaciones sociales porque para ellos los espectros así conseguidos bastan para poner en marcha las actividades en las que, como economistas, están interesados. Esto no es un «error» por parte de los economistas; por el contrario, al simplificar la situación, pueden concentrar su aten-

ción en la acción economizadora y sus resultados e ignorar en gran medida los numerosos «factores complicadores» que no pueden dejarse de lado desde otras muchas perspectivas. Sin embargo, prácticamente todas las aportaciones importantes al pensamiento sociológico en los últimos cincuenta años constituyen en alguna medida un desafío a la pertinencia de este enfoque. Un resultado de ello es la extensión de la concepción de la sociedad como un sistema de pautas de interacción. Es cierto que, para estudiar las sociedades contemporáneas, el grado de racionalidad de las interacciones tiene una importancia estratégica, pero ello no quiere decir que sea intrínsecamente superior a otros valores establecidos. Los individuos, aunque son fundamentalmente centros en los que convergen diversos roles, están sumergidos en relaciones sociales y tienen que asimilar por lo menos aquellas creencias que corresponden a los valores que definen sus principales obligaciones de rol. Los supuestos de la sociología moderna son, pues, notablemente diferentes de las bases «individualistas» de la teoría económica.

Una segunda serie de consecuencias de la visión de la economía basada en el mercado se refiere a la interpretación de las interrelaciones entre la economía y las otras esferas institucionales de la sociedad. Estas relaciones se interpretan con frecuencia de forma totalmente equivocada, tanto en la construcción de teorías sociológicas generales como en las explicaciones, con un marcado carácter *ad hoc* en la mayor parte de los casos, de los hechos empíricos. Rara vez se suscitan problemas relativos a estructuras sociales alternativas a las de mercado, y las implicaciones funcionales del sistema de mercado se generalizan para convertirlas en proposiciones acerca de la economía. Por ejemplo, el que los «nativos» no respondan con más trabajo cuando se les ofrece una paga superior no suele deberse a que tengan necesidades «fijas» (es dudoso incluso lo que esta expresión puede significar en una situación tan inestable como la que se produce cuando el sistema de salarios penetra bruscamente en una economía aldeana), sino a que en la mayor parte de las economías «nativas» las necesidades se satisfacen a través de métodos redistributivos diferentes al intercambio de mercado. Estos métodos no son equivalentes *estructurales* de las pautas de mercado, pero sí *equivalentes funcionales*.¹⁹ La actividad económica se realiza también en parte a través de ellos, y no sólo a través del mercado. Así, la extendida actividad del intercambio de regalos no ha de considerarse como una anomalía. Aunque su contenido no se caracteriza por el cálculo racional ni por elementos subyacentes de antagonismo competitivo, sus consecuencias para el proceso económico son similares a las del intercambio de mercado.

De la misma manera, se ignoran las aportaciones de otras estructuras sociales a la economía, a menos que sean equivalentes a las que

realizan a la economía de mercado. Las obligaciones basadas en el parentesco o las normas de obediencia política se convierten en formas «primitivas» de derecho contractual, y siempre se puede afirmar que las actividades de socialización nutren en las individualidades la actitud «económica» por excelencia, el egoísmo, ya que en todas las sociedades queda un campo abierto a las decisiones orientadas individualmente.

El que muchas actividades económicas se organicen a través de estructuras ajenas al mercado no sólo dificulta la comprensión de las aportaciones de dichas actividades a la economía, si ésta se concibe como un sistema de mercado, sino que conduce también a pasar por alto las aportaciones a otras esferas institucionales. Las actividades de reciprocidad que se organizan a través de relaciones de parentesco constituyen en muchos casos reafirmaciones de estos vínculos. De esta forma, contribuyen directamente a la estabilidad del sistema de parentesco, resultado totalmente ajeno al sistema de mercado. Por el contrario, las consecuencias históricas de la economía de mercado para la estructura familiar han conducido con frecuencia a la falsa suposición de que existe una incompatibilidad intrínseca entre actividades económicas y de parentesco.

Es precisamente este tipo de generalización injustificada, en otra esfera institucional, lo que caracteriza la resurrección llevada a cabo por el profesor MacIver de la antítesis spenceriana entre Estado y economía:

El sistema político es [...] una organización de medios para el control de medios, una ordenación autoritaria para la regulación social de la tecnología básica. El sistema económico es también una organización de medios para el control de medios que, bajo las condiciones establecidas por el Estado, dirige la producción, el intercambio y la distribución de bienes y servicios. Esta función la cumple el sistema económico no a través de una regulación autoritaria, sino por el ajuste mutuo de intereses distintos y conflictivos que negocian y compiten en término de su posesión respectiva de moneda y de crédito. El sistema político y el económico forman un conjunto institucional coordinado cuyo carácter cambia continuamente según las funciones reguladoras que cumple un sistema u otro.²⁰

Se afirma aquí implícitamente que el Estado y la economía son estructuras funcionalmente alternativas para garantizar el orden en la sociedad. Tiene notable interés el hecho de que, a pesar de que su orientación básica es totalmente ajena al punto de vista de la acción racional, Herbert Spencer fue quizás el primero que situó este contraste en un lugar fundamental dentro de la sociología. Si para Comte el Estado era necesario para contrarrestar los efectos desintegradores de la especialización profesional, para Spencer —mucho más que para Engels— podía desaparecer por completo, puesto que la libre iniciativa económica acabaría organizando todo el sistema. De cualquier

forma, la hermosa descripción que del contraste se hace en el extracto no debe ocultar que se trata de una generalización de las relaciones observadas entre el Estado liberal y la economía de mercado.

Conviene explicar claramente la cuestión básica que se debate aquí y en los párrafos anteriores. Todas las sociedades, consideradas como sistemas sociales autocentrados, tienen algunos requisitos fundamentales que se han de cumplir para asegurar su funcionamiento.²¹ Uno de ellos es el de que los miembros de la sociedad han de contar con un suministro continuo de medios materiales de satisfacción de necesidades. Además, todas las sociedades tienen estructuras de relaciones sociales a través de las cuales se asegura dicho suministro, y esta estructura (o estructuras) es la economía. Pero, por una parte, muchas combinaciones diferentes del tema estructural pueden asegurar algún suministro, y, por la otra, la estructura cumplirá para su sociedad algunas funciones que no realiza su contrapartida en una sociedad distinta. Si, en el ejemplo puesto antes, «el Estado» se identifica como un tipo determinado de estructura, y si en algunas sociedades desempeña una función secundaria en el suministro de bienes materiales, este hecho no nos dice nada acerca de su función al respecto en otras sociedades. Análogamente, el que en algunas sociedades se observe que cierto tipo de estructura lleva a cabo este abastecimiento no quiere decir que éste se asegura siempre a través de la mencionada estructura.

La tercera consecuencia de la concepción de la economía basada en el modelo de mercado puede condensarse en una breve mención. Se trata del sesgo ideológico que se introduce en la teoría sociológica cuando se sigue de forma acrítica el camino del economista como un atajo para llegar a una sociología de la economía. En efecto, como demuestra el texto de MacIver, la función de integración se le atribuye por definición a la forma mercantil de la economía. Es cierto que muchos han coincidido, antes y después de Adam Smith, en que el comercio frecuente incrementa la confianza. Sin embargo, las aportaciones de integración realizadas por un tipo de economía no son suficientes para deducir que la integración se realiza universalmente a través de ese tipo. Lanzar esta afirmación es provocar la crítica formulada por Merton contra los que definían a «la religión como integradora, sin limitar la gama de estructuras sociales en las que la afirmación es realmente cierta». De la misma manera que, cuando se hace esto con la religión, queda borrada «toda la historia de las guerras religiosas, de la Inquisición (que fue una cuña divisoria en muchas sociedades), de los conflictos sangrientos entre grupos religiosos»,²² cuando se hace lo propio con el comercio se eliminan también de la historia las guerras de conquista, los conflictos de clase y las rebeliones campesinas, con lo que la sociología de la economía asume el carácter de una involuntaria apología de la explotación.

2. La economía definida por la «escasez»

Con el desarrollo de las formulaciones funcionales la atención se ha desplazado ostensiblemente del contenido estructural de la economía a sus aportaciones a la sociedad como sistema de pautas de interacción. Y digo «ostensiblemente» porque son las funciones del sistema de mercado las que se han generalizado, aplicándolas a todas las economías. Dada la preponderancia del elemento formal en el concepto compuesto de «economía», esta generalización supone poco más que una explicación funcional de las acciones economizadoras. Es, pues, sobre la base de una versión revisada del «postulado de la escasez» de la teoría económica como se desarrolla esta explicación.

Como se ha destacado recientemente, sin embargo, el llamado «postulado de la escasez» no es un postulado cualquiera, sino una serie de premisas cuidadosamente construida que define una situación de la que se deduce lógicamente el acto de elección (con lo que se evitan supuestos motivacionales de dudosa validez).²³ * Una «situación de escasez» puede definirse brevemente como una situación en la que los medios tienen usos alternativos y son insuficientes para alcanzar todos los fines; como los fines han de estar clasificados según un orden de prioridades y se supone que ha de realizarse alguna acción, la elección entre los usos de los medios está implicada lógicamente. Sin embargo, cuando este «postulado» se introduce en la sociología, se abandonan las premisas especificadoras, de forma que «escasez» acaba significando simplemente insuficiencia:

A causa del hecho elemental de que los objetos —sociales y no sociales— que son útiles instrumentalmente o intrínsecamente valiosos son escasos en relación a la cantidad requerida para la total gratificación de las necesidades de cada sujeto, surge el problema de la asignación: el problema de qué le ha de corresponder a cada uno, quién ha de realizar cada tarea y de qué manera y en qué condiciones la ha de realizar.²⁴

Pero, separado de sus supuestos especificadores —usos alternativos de los medios y fines ordenados según una escala de prioridades—, el «postulado de la escasez» designa simplemente una condición de insuficiencia. Se trata de un cambio importante de significado, pues del hecho escueto de la «escasez», que, en definitiva, es sólo la premisa menor de un silogismo, no se desprende nada lógicamente, y mucho menos el acto de la elección. Así, se han de realizar determinados supuestos para que la condición de la existencia de la «escasez» dé algún resultado. Estos supuestos varían según que la condición de la «escasez» caracterice la situación del individuo o la de la sociedad en su conjunto. En ambos casos, sin embargo, ha de hacerse alguna afir-

* Ver más arriba, págs. 291-293.

mación acerca del modo como se comporta el individuo o la sociedad frente a esa situación.

En cuanto al primer caso, las dos citas reproducidas abajo muestran, con idéntica claridad a pesar de los tres siglos de pensamiento que median, la premisa naturalista que se suele presentar ligada al «postulado de la escasez» cuando éste se utiliza para caracterizar la situación del individuo:

Si dos hombres desean la misma cosa, de la que no pueden gozar los dos, se convierten en enemigos; y en el camino hacia su fin (que es, fundamentalmente, la autoconservación, y a veces sólo el deleite) tratan de destruirse o someterse mutuamente. (Hobbes.)

Tanto las habilidades necesarias para desempeñar funciones como las recompensas que tienen importancia en la motivación de las acciones individuales son escasas por naturaleza. De ahí que su asignación no se pueda abandonar a una actividad competitiva desordenada sin que se produzcan una gran frustración y conflictos. (Parsons et al.)²⁵

Expresado en forma de silogismo, este argumento naturalista viene a decir: si no hay bastante habrá guerra; no hay bastante (es decir, el «postulado de la escasez»); por consiguiente, hay guerra (a menos, en la versión de Hobbes, que el Gobierno refrene la conducta impulsiva de los hombres).

Subyacente a este argumento, encontramos el supuesto de que lo que los hombres luchan por conseguir está dado en la naturaleza, independientemente de que esos hombres vivan en sociedad. Por consiguiente, dado que han de vivir «en sociedad», las sociedades han de proporcionar soluciones para este conflicto de intereses naturales. Pero, alineándose con Rousseau, la teoría sociológica moderna niega la «solución» de Hobbes —los controles sociales fundamentales «no están grabados en tablas de mármol ni de bronce, sino en los corazones de los ciudadanos»²⁶— y, por consiguiente, niega también la premisa principal. Por el contrario, la premisa sociológica puede expresarse así: «Si no hay bastante los hombres actuarán de acuerdo con los valores establecidos», que es, por supuesto, como actuarían también de haber bastante. Esta afirmación radical ha de interpretarse de acuerdo con el espíritu con que se ha escrito. No existe ninguna intención de negar que la escasez, bajo determinadas condiciones sociales y utilizada en su sentido técnico, puede tener importancia para la teoría sociológica. Pero el concepto de «sociedad» tiene significado para los sociólogos de la teoría de la acción sólo cuando se refiere a un sistema de pautas de interacción. Tanto éstas como su integración en un sistema son el resultado de la presencia de un conjunto coherente de valores culturales. Además, éstos están presentes de una forma determinada, como partes básicas de las definiciones de roles y de las personalidades de

los individuos que desempeñan los roles. *Independientemente de los valores establecidos en este doble sentido no puede concebirse un sistema de pautas de interacción, y, por consiguiente, tampoco una «sociedad».* Lo importante, pues, no puede ser la «escasez como hecho natural», sino sólo la «escasez» como un déficit crítico o como algo que actúa de forma general sobre la *definición cultural de las situaciones*. En ninguno de los dos casos es la «escasez» universal, pues ni las hambres y las inundaciones ni el dinero como medio generalizado de intercambio son características constantes de todas las sociedades.

En cuanto al segundo caso —en el que la «escasez» se presenta como lo que caracteriza la situación de la sociedad en su conjunto—, nos encontramos ante un tipo de formulación que, desgraciadamente, es demasiado frecuente en las ciencias sociales. En efecto, formular la pregunta de cómo «actuará la sociedad» bajo condiciones de déficit crónico (o bajo otras circunstancias) y dar una respuesta literal equivale a cometer el pecado de la reificación. El concepto de «sociedad» se refiere a un sistema de diversas formas de conducta, pero el concepto de «acción» requiere un agente real al que se le puedan atribuir estados subjetivos como «fin» o «actitud». La «sociedad» no puede, pues, en sentido literal, realizar una «acción».

Pero si una interpretación literal de la pregunta de cómo responde la sociedad a la «escasez» es lógicamente falaz, una interpretación metafórica conduce a la eliminación de la «escasez». La supuesta respuesta de la sociedad a la condición de la «escasez» es la «asignación», término que se refiere bien al proceso de distribución de bienes o al estado de cosas definido por dicha distribución. En ambos casos «asignación» sugiere lo que ya sabemos, que los miembros de la sociedad reciben un suministro continuo de medios materiales o que en cualquier momento disponen de ellos. La actividad de abastecimiento consiste, tal como está definida por el sumario concepto de «asignación», en una multiplicidad de acciones asignativas realizadas por individuos en sus roles sociales respectivos y de acuerdo con los valores establecidos. Sólo se puede afirmar que la «escasez» origina esta actividad si se demuestra que es la causa de las acciones de los individuos que la llevan a cabo. Demostración, como hemos visto, sociológicamente impracticable, a excepción de algunos casos especiales.

Negar la importancia universal de la «escasez» en el funcionamiento de la economía no implica, por supuesto, la negación de la importancia de *situaciones de escasez* bajo condiciones sociales específicas.* Análogamente, el concepto compuesto de «economía» es a todas luces insuficiente como concepción de la actividad económica genérica, pero eso no quiere decir que no tenga una gran importancia en

algunos casos determinados. Las condiciones reales en las que se producen situaciones de escasez y tiene vigencia el concepto compuesto son en parte todavía una cuestión abierta a la investigación. Sin embargo, existen dos condiciones cuya importancia parece evidente: la presencia de dinero como medio generalizado de intercambio y la medida en que las definiciones culturales y el control social permiten la realización de «elecciones libres». En ausencia de la primera, los usos a los que se pueden dedicar los medios materiales se restringen considerablemente, por lo menos a las características técnicas de los objetos culturalmente reconocidas. Como «generalizado» se refiere a la utilidad de un medio para muchos fines, se puede afirmar que un medio generalizado es invariablemente «escaso». Pero como el trigo, por ejemplo, tiene una gama limitada de usos, es tan posible que haya demasiado trigo como demasiado poco. Además, sea cual fuere la gama de usos a los que se puede dedicar un objeto, los individuos pueden no ser libres en todo momento de elegir entre dichas alternativas técnicas. En concreto, si existen normas automáticas que delimitan el uso de un objeto en todas las ocasiones y lugares y la mayoría de los objetos están sometidos a tales normas, entonces nadie realiza «elecciones» sobre la utilización de los mencionados objetos, independientemente de la cantidad de éstos. (Una variación de este caso es aquella en la que la elección sobre el uso de objetos materiales es una prerrogativa de las posiciones de autoridad y la mayor parte de la población está excluida de ella.)

Así, la presencia de situaciones de escasez parece ser una cuestión de grado. Y la medida en que tales situaciones afectan al suministro de medios materiales se presenta como el resultado de la «generalización» del dinero, que se supone que está presente como medio de intercambio, y del margen de elección que se les permite a los individuos ante usos alternativos a los que se pueden dedicar los medios. Pero tanto el uso del dinero como medio de intercambio como la frecuencia y el margen de la elección se encuentran dentro de la esfera de las actividades definidas culturalmente y sancionadas socialmente. Ninguna de las dos condiciones está presente en todas las sociedades (por lo que no pueden utilizarse las situaciones de escasez para definir lo que sí existe en todas las sociedades, la actividad económica). Al mismo tiempo, las dos están presentes en algunas sociedades, y en éstas las actividades sociales que realizan aportaciones a la actividad económica están organizadas típicamente a través de instituciones de mercado, para las que la concepción inicial adecuada es la «economía» en el sentido compuesto.

La cuestión básica sigue siendo, sin embargo, que la «economía» definida funcionalmente en términos de determinadas necesidades del sistema es una actividad, subsistema o institución diferente de la «eco-

* Ver más arriba, págs. 292, 293.

nomía» definida en función de las acciones que la constituyen. Suponer que se puede utilizar la «escasez» como base de un sistema e introducir así la actividad de economización significa bien despojar el concepto de su significado y sustituirlo por premisas naturalistas, bien mantener los supuestos económicos formales y realizar todas las variaciones económicas sobre el tema del mercado, negando así el mismo propósito de una formulación funcional. La formulación funcional y la basada en la acción racional pueden coincidir bajo las condiciones específicas en las que se institucionalizan situaciones de escasez, pero éste no es más que un tipo de economía.

CONCLUSIÓN DE LA PRIMERA PARTE

La descripción de la economía como una versión generalizada de la teoría del mercado es simplemente un ejemplo más del eclectismo indiscriminado que ha caracterizado en ocasiones el desarrollo hacia la moderna teoría sociológica. En el caso que nos ocupa, la lente de la lupa tomada a préstamo era demasiado potente y los sociólogos, incapaces de realizar los ajustes necesarios, han ignorado fenómenos económicos donde existían y los han postulado allí donde no existían confundiendo las cuestiones referentes a las condiciones históricas y funcionales de las estructuras de acción racional con las relativas a los tipos de estructuras sociales que constituyen los diversos tipos de economías. Más preocupados teóricamente por las relaciones entre la ciencia económica y la sociología que por las relaciones entre economía y sociedad, limitados en sus investigaciones a las áreas próximas al análisis económico, han dejado de lado el problema básico de la comparación de economías, es decir, la conceptualización de una actividad económica genérica. En efecto, los problemas sociológicos que caen dentro de la esfera de la economía han sido definidos por economistas, con el resultado de que en la actualidad sabemos muy poco de las economías diferentes de la nuestra, y, al carecer también de una sociología del mercado tenemos un conocimiento parcial incluso de éste.

LA CONCEPCION EMPIRICA DE LA ECONOMIA

A pesar de la popularidad del análisis basado en el binomio *Gemeinschaft-Gesellschaft*, en los círculos sociológicos ha persistido el supuesto de que la única actividad económica «real» es la que se puede observar en las economías de mercado. Hace ya algunos años se demostró la utilidad de tomar literalmente la distinción y no creer que las economías de las sociedades ordenadas comunitaria o centralmente están organizadas a través de relaciones legalmente limitadas y especificadas a través de contratos pactados entre los que Max Weber llamó indi-

viduos «formalmente libres». Desde la publicación de *The Great Transformation*²⁷ se han dedicado grandes esfuerzos a desarrollar lo que en ese libro se llama la concepción empírica de la economía. En la segunda parte de este capítulo trataremos de desarrollar en términos sociológicos los puntos fundamentales de esta concepción. La discusión procederá en dos etapas, centrándose primero sobre la forma en que la actividad económica está institucionalizada en todas las sociedades para pasar a continuación a las diferentes maneras en que puede estar organizada en sociedades distintas. Parece doblemente útil orientar la discusión hacia este par de cuestiones. Las respuestas a que lleguemos no sólo pueden constituir un paso en la dirección de una teoría sociológica de la economía, sino que darán también sentido sociológico a las reiteradas afirmaciones de que la actividad económica es una actividad institucionalizada, y que lo puede ser de formas significativamente distintas. El que las ideas presentadas resulten útiles depende, sin embargo, menos de sus puntos de convergencia con la teoría sociológica contemporánea que de la medida en que concuerden con el conocimiento que tenemos de las economías actuales y pasadas. Esta comprobación, no obstante, no se puede llevar a cabo en el espacio limitado de este capítulo, por lo que las afirmaciones que hagamos aquí tendrán un carácter de mera tentativa.

LA ACTIVIDAD ECONOMICA Y LA SOCIEDAD

La actividad económica —caracterizada por el suministro continuo de medios materiales de satisfacción de necesidades— *no es sólo, ni siquiera principalmente, un objeto de interés sociológico.* Factores físicos, químicos, biológicos y psicológicos contribuyen, junto con los sociales, al sustento de los hombres, de forma que el resultado es una compleja red de causalidades que afectan al suministro. Sin embargo, la red causal no está constituida por una sola pieza, sino más bien presenta la forma de cadena, en la que cada eslabón tiene propiedades específicas. Está, por así decirlo, compuesta por varios segmentos, cada uno de los cuales constituye una parte de la materia de una disciplina determinada. Esto se debe a que las actividades de cada segmento funcionan de forma relativamente independiente de las de los otros, por lo que las propiedades de cada segmento no están determinadas por la de ningún otro. Para nuestras finalidades bastará aquí con distinguir tres segmentos o niveles, el estrictamente social, el psicológico y el natural.

Desde una posición intransigentemente naturalista, los aspectos sociales y psicológicos de la actividad económica se presentan como meros epifenómenos en la relación fundamental entre el organismo

humano como sistema biológico y los procesos biológicos, físicos y químicos del entorno que satisfacen las necesidades del organismo. Son tratados, cuando no se los ignora por completo, como simples interferencias en una cadena de fenómenos como la respiración, actividades que implican directamente un intercambio entre las necesidades orgánicas y los objetos del entorno que pueden satisfacerlas.

Afortunadamente para nuestro tema de estudio, sin embargo, la relación biológica es básicamente la misma dentro de una gama tremendamente variable de actividades humanas. Esta independencia relativa de los aspectos biológicos y los específicamente humanos de la actividad económica implica que los que están interesados fundamentalmente por los últimos pueden abstraerlos del proceso económico total. En efecto, los aspectos biológicos causalmente relacionados no pueden explicar ninguna de las *diferencias* que se observan en las actividades sociales. Desde un punto de vista social, pues, los aspectos no sociales de la actividad económica se presentan en gran medida como procesos constantes que no determinan en absoluto las variaciones de las actividades humanas, aunque están ciertamente presentes en todas las acciones concretas.

Estos aspectos relativamente independientes de la actividad económica se suelen expresar diciendo que las necesidades orgánicas y lo que en el entorno las satisface están «definidas socialmente», pero en el sentido de que las necesidades se convierten en «deseos» (o «necesidades sentidas») y los objetos han de ser «percibidos». Este tinte psicológico que se le ha dado a todo el tema ha sido una fuente continua de dificultades para el sociólogo, que se ha tenido que enfrentar a lo que, desde el punto de vista de las economías empíricas, es el seudoproblema de un tipo específico de «motivación económica». Por supuesto, en la actividad económica existe un nivel psicológico intermedio entre el nivel sociológico y el subsocial, a los que vincula, pero los procesos específicamente psicológicos (por ejemplo, la memoria, la percepción, etc.) son también, como los procesos naturales, muy constantes en todas las actividades humanas. Por esta razón podemos dar un paso más. «Socialmente definidas» puede interpretarse como referencia a la concepción de que las definiciones de rol —lo que desde la perspectiva de la persona que desempeña el rol son expectativas de rol— establecen los fines socialmente aceptables o requeridos que han de ser perseguidos y los significados, también aceptables o requeridos, que han de atribuirse a los objetos materiales.

Así, aunque la actividad económica incluye mucho más que las actividades socialmente definidas de los hombres que contribuyen al suministro de medios materiales, es precisamente esta serie de actividades lo único que le interesa fundamentalmente al sociólogo. Este aspecto social, designado aquí por el término corriente de *economía*,

es relativamente independiente de los aspectos no sociales y psicológicos del proceso económico total, dado que estos últimos permanecen prácticamente constantes a pesar de las variaciones del aspecto específicamente social. Para explicar estas variaciones de las actividades económicas de los hombres, pues, se ha de estudiar el sistema más amplio de las acciones sociales, la sociedad, del que la economía como proceso social constituye una parte. En efecto, las actividades económicas, aunque estén en armonía con las condiciones naturales, no son fundamentalmente el producto de estas condiciones, sino de las formas en que se organiza la vida del grupo, de las pautas de interacción; y la coherencia que manifiestan claramente dichas actividades se debe a que forman parte de este sistema de pautas de interacción.

La actividad económica es, pues, una «actividad institucionalizada», en el sentido de que una parte esencial de la misma forma parte también de un sistema social: la parte compuesta por las actividades de los hombres que contribuyen al suministro de medios materiales. La ordenación observada en estas «actividades económicas» tiene el mismo origen que la ordenación de cualquier tipo de acciones sociales, el proceso de institucionalización. Así, los fines que se persiguen, en la actividad económica o en otras instancias, y el modo como se definen los objetos materiales (es decir, los significados que se les atribuyen) pueden considerarse como modelados por las definiciones de roles sociales. No es, pues, el proceso económico en su totalidad el que se institucionaliza, sino sólo la parte compuesta por acciones humanas. Las otras partes, las «naturales» o no sociales, pueden ser «controladas» en diversos grados por los hombres, pero no institucionalizadas en el sentido estricto de este término. Así, mientras los hombres no puedan vivir sólo de convicciones morales existirá una fuente permanente de inestabilidad en sus sistemas de acción, por bien integradas que estén dichas convicciones. En efecto, algunas de las propiedades de la situación de las que depende causalmente la estabilidad de sus sistemas de acciones dependen causalmente a su vez de procesos naturales externos a los sistemas sociales, por lo que se convierten en una causa de inestabilidad.

Esta formulación de los aspectos sociales de la actividad económica sugiere las bases para el desarrollo de una concepción funcional de la economía, pues ésta es, evidentemente, uno de los mecanismos a través de los cuales se mantiene a un nivel mínimo la mencionada inestabilidad potencial. Si es cierto que los significados de los objetos materiales están dados por definiciones de rol, también lo es que la estabilidad del sistema de definiciones de rol, y, por consiguiente, también de las acciones realizadas de acuerdo con éstas, depende de que los objetos estén presentes en la situación de la acción para que se los pueda definir. Un zapatero debe «poseer» cuero para hacer zapatos,

pero esta «posesión» de cuero es sólo parcialmente un resultado de procesos internos al sistema de roles. La maduración del becerro y la acción del ácido sobre el cuero son tan importantes como la alimentación del becerro y la aplicación del ácido. Pero estos procesos causalmente importantes externos al sistema social varían continuamente, de forma que alterarían el equilibrio de las expectativas si la economía, parte tanto del proceso económico como del sistema social, no actuara como un mecanismo de atenuación, transformando las grandes fluctuaciones de la parte no social de la actividad económica en variaciones rítmicas más pequeñas con las que pueden armonizarse las expectativas de rol. Esta función es lógicamente necesaria si consideramos el sistema social como un punto de investigación relativamente independiente. Si toda fluctuación de la naturaleza produjera una fluctuación correspondiente en la sociedad no sería válida la hipótesis de que los procesos sociales constituyen un sistema suficientemente independiente para erigirse en tema de una disciplina científica.

Así una forma tentativa de considerar la economía funcionalmente es interpretarla como un proceso que opera dentro de la «esfera fronteriza» entre lo «puramente» social y lo «puramente» natural. Con este carácter de actividad fronteriza, funciona en el sentido de mantener la línea que separa las actividades sociales que son internas a la sociedad y la componen de los procesos naturales que son externos a la sociedad, aunque están relacionados causalmente con las actividades sociales. Cumple esta función al evitar que las fluctuaciones del entorno natural alteren las actividades sociales en formas o grados no previstos por las expectativas de rol establecidas.

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DEL PROCESO ECONÓMICO

En el análisis anterior se sugería que la economía está constituida por todas las acciones sociales que contribuyen al suministro de medios materiales y que la función que define con respecto a la sociedad este agregado de acciones es la conservación de la frontera entre procesos internos a la sociedad y procesos externos del entorno natural. La siguiente cuestión a dilucidar es la de cómo llega este agregado de acciones identificado funcionalmente a manifestar la estabilidad y la regularidad que caracterizan en una u otra medida todas las economías. Al utilizar el modelo de mercado, los sociólogos han tenido que suponer de hecho, aunque no explícitamente, que la razón fundamental ha sido el sistema de precios. Como sugerirán más detalladamente los párrafos sucesivos, el problema es notablemente más complicado. La estabilidad y la regularidad de las actividades económicas

tiene causas tan variadas que la mera formulación de la cuestión conduce directamente a problemas sociológicos fundamentales.

El supuesto subyacente a toda explicación de la estabilidad y la regularidad del conjunto de acciones económicas funcionalmente definidas es que éstas no son sólo un agregado de acciones, una clase lógica, sino también una «economía», una agrupación natural. Se presupone que las acciones se realizan en series ordenadas y que éstas tienen relaciones definidas entre sí y con series de acciones no económicas. El problema consiste, pues, en localizar en las diversas sociedades los mecanismos sociales de los que las acciones económicas forman parte y de los que deriva su regularidad.

Se trata, sin embargo, de un problema complicado. Estos mecanismos sociales que confieren a las series de acciones económicas su estabilidad y regularidad son unidades sociales de mayor o menor comprehensividad que existen a distintos «niveles» dentro de la sociedad. Pueden ser, por ejemplo, los roles de los que forman parte las pautas de acción económica, o las organizaciones de las que forman parte los roles económicos, o las estructuras más amplias de las que forman parte las mismas organizaciones económicas.²⁸ Un resultado de esta complicación es que hemos de esperar encontrar considerables variaciones de una sociedad a otra en el «nivel» en el que las pautas de acción económica están integradas con las de acción no económica. Aquí mencionaremos sólo los cuatro niveles más evidentes.

En el primer nivel las acciones económicas son realizadas en roles constituidos predominantemente por acciones que tienen efectos insignificantes sobre la actividad económica. Los valores básicos que definen la actividad en dichos roles y ordenan así las series de acciones no suelen estar orientados fundamentalmente hacia la actividad económica, de forma que las acciones económicas están estrechamente integradas y dirigidas por consideraciones no económicas. Un ejemplo de integración a este nivel puede ser la distribución de comida (acción económica) entre los pobres por un sacerdote (contexto de rol no económico). En un segundo nivel, las acciones económicas pueden ser los elementos principales en los roles, aunque éstos no sean más que unidades de estructuras compuestas principalmente por roles no económicos. El tamkarum, un rol específicamente económico difundido en las sociedades del Oriente Próximo antiguo, es casi siempre una unidad de una estructura política general.* El agente de compras de una universidad moderna es también un rol económico en un contexto organizativo que es básicamente no económico. No obstante, los roles predominantemente económicos pueden agruparse u organizarse para formar organizaciones económicas continuas, como plantaciones, fá-

* Ver más arriba, cap. II y pág. 306.

bricas, gremios, etc. El tercer nivel en el cual las pautas de acción económicas y no económicas se encuentran integradas es aquel en que las organizaciones mencionadas operan en contextos estructurales no económicos, como en una comuna israelita. Finalmente, la estructura de relaciones entre organizaciones económicas puede ser también económica, como en un sistema de mercado o en la economía planificada de una sociedad moderna compleja. Mientras la serie de acciones económicas sean elementos de esta estructura comprehensiva, la economía es un subsistema relativamente independiente de la sociedad y está integrado con los subsistemas no económicos *principalmente* a través de la serie de valores establecidos comunes a todos los roles (los medios secundarios son los modos estructurales de interdependencia: por ejemplo, los roles múltiples).

Utilizar el modelo de mercado como la teoría que explica cómo funcionan todas las economías implica, pues, la suposición de que la coherencia manifestada indudablemente por las actividades económicas es consecuencia, principalmente, de la integración de las acciones económicas en el cuarto nivel, es decir, en situación de *independencia relativa* de la organización de pautas de acción en otras esferas institucionales. Por lo general, esto significa que se atribuye la coherencia a que las acciones están orientadas hacia las condiciones de un sistema de mercado creador de precios, aunque, con algunos ajustes en el modelo, también se puede atribuir a que están orientadas hacia las condiciones de una economía «nacionalizada» moderna. En ambos casos, la suposición implícita es la causa principal de que, donde no existen mercados ni planificación, la utilización del modelo no arroje ninguna luz sobre la estructuración de las actividades económicas.

Aquí reside también la importancia de la distinción entre economías «integradas» y «no integradas».²⁰ Como sugiere la anterior diferenciación de niveles, la «integración» es una cuestión de grado: en un extremo se encuentran las economías cuyas acciones constituyentes están modeladas a través de su presencia en roles no económicos, y en el otro las economías organizadas a través de organizaciones económicas como los precios fluctuantes y la planificación centralizada. El modelo de mercado puede explicar la coherencia de las acciones en economías que se encuentran cerca del extremo cero de la dimensión de «integración», pero no la de las acciones económicas realizadas como aspectos secundarios de roles no económicos (como en el caso de los sacerdotes) o dentro de roles económicos que constituyen elementos secundarios de organizaciones no económicas (como en el caso de la universidad o el Estado).

En sentido estricto, pues, no hay «formas diferentes» de institucionalizar la actividad económica, pues todas las acciones se institucionalizan básicamente de la misma forma. Lo que la expresión signi-

fica es que la actividad económica se institucionaliza a diferentes *niveles* sociales, en el sentido de que la explicación de sus grados de unidad y estabilidad en una sociedad puede residir en la integración de las acciones en roles, y en otra en la integración de organizaciones en sistemas.

Otra forma de expresar las limitaciones del modelo de mercado es afirmar que una condición necesaria para su aplicación es la organización de prácticamente todas las actividades económicas en un subsistema de la sociedad coherente y relativamente independiente. Cuando la economía, definida como agregado de acciones que contribuyen al suministro de medios materiales, no está organizada como un subsistema estructuralmente específico de la sociedad, el modelo de mercado no sólo es inútil, sino que conduce a errores.

TIPOS DE ACCIÓN ECONÓMICA BASADOS EN CAMBIOS DE SITUACIÓN Y DE APROPIACIÓN

El análisis empírico de las economías no sólo es complejo por el hecho de que la actividad económica puede estar institucionalizada a diferentes niveles en sociedades diferentes, sino también porque esto puede ocurrir dentro de una misma sociedad. Como toda economía empírica está constituida, en sus aspectos sociales, por un agregado de acciones, algunas de éstas pueden estar organizadas en roles no económicos, mientras que otras forman parte de roles insertos en organizaciones económicas (ésta es la diferencia principal entre las acciones económicas del ama de casa de nuestra sociedad y las de su marido). Esta afirmación tan general sugiere que las acciones económicas pueden no ser meramente un agregado indiferenciado, sino que son susceptibles de clasificación en tipos que con frecuencia están institucionalizados a diferentes niveles dentro de una sociedad. Todavía no se ha elaborado una lista de las dimensiones útiles para distinguir tipos de acciones económicas que varían en el sentido indicado, pero podemos esbozar una primera distinción básica. Los dos tipos de acción económica definidos así es posible que varíen en lo que respecta al nivel, o por lo menos a los mecanismos sociales concretos, en los que están institucionalizados. Para desarrollar esta dicotomía hemos de examinar la distinción entre dos tipos de cambios que se producen en la actividad económica.

Hasta ahora hemos tratado el proceso económico como divisible sólo en términos de aspectos sociales y no sociales, pero esto constituye una simplificación que hemos de abandonar, pues desde otra perspectiva los objetos materiales que fluyen constantemente están caracterizados por dos tipos básicos de movimientos. El primer tipo está cons-

tituido por los cambios en las relaciones del objeto con los demás objetos, y se denomina de «movimientos de situación». En el otro se encuentran los cambios en las relaciones del objeto con los roles sociales: se trata de «movimientos de apropiación», que, por lo general, aunque no siempre, aparecen vinculados a «derechos» (en el sentido amplio de la sociología, no en el significado legal del término).*

A estos dos tipos de movimientos de objetos corresponden dos tipos de acciones económicas, es decir, de acciones sociales que contribuyen al suministro de bienes materiales. El primero es el de las acciones de apropiación, que comprenden prácticamente todos los movimientos de apropiación, tanto si están caracterizados por disposiciones unilaterales como si se basan en transacciones bilaterales, tanto si están constituidos por objetos como si lo están por derechos o por lo que Max Weber llamó «oportunidades». El otro está constituido por las acciones que causan directamente cambios de situación. En partículas móviles o masas de materia, «los hombres mezclan su trabajo con su producto», por utilizar una frase de Locke. Junto con los procesos naturales, estas acciones físicas dan cuenta de todos los movimientos de situación. A diferencia de la redefinición de la situación social implicada por las acciones de apropiación, suponen un «esfuerzo».

Antes de discutir estos tipos de acción económica en relación a los niveles de institucionalización, hemos de observar que corresponden a la distinción corriente entre «producción» y «distribución» (o «circulación», o «asignación»), pero son más precisos. «Distribución», en particular, se suele utilizar de dos formas muy diferentes, una de las cuales se refiere a movimientos de situación, como en el caso del transporte, y la otra a movimientos de apropiación, como en la venta al por menor. Desde el punto de vista económico empírico, la «distribución» está constituida sólo por movimientos de apropiación. Los movimientos de situación, por otra parte, incluyen tanto el transporte como lo que se suele entender por «producción», y la diferencia entre estos conceptos es fundamentalmente una diferencia en la escala del marco de referencia espacial en que se realizan las operaciones físicas.

La posibilidad de que los dos tipos de acción estén institucionalizados a diferentes niveles está ejemplificada en el análisis de Walter Neale sobre la aldea india tradicional.** En ésta, el «trabajo», o, más exactamente, las acciones físicas (a excepción de la labranza), están institucionalizadas a través del sistema de castas. Las aportaciones (además de los cereales) que cada individuo hace al suministro de medios materiales se organizan a través de su rol de casta. Por otra parte, los movimientos de apropiación —cuánto le corresponde a cada

* Ver más arriba, págs. 294, 295.

** Ver más arriba, págs. 273, 274.

uno y de dónde lo ha de sacar— no siguen las líneas de casta, sino que, dentro de la comunidad total están organizados a través de los diversos roles de la comunidad (campesino, sacerdote, pastor, etc.), y, dentro de la familia, a través de la estructura patriarcal de esta unidad social (el cabeza de familia distribuye porciones del producto entre los miembros de su grupo).

La distinción entre los dos tipos de acción económica, útil para describir la estructura de una economía, no se basa sólo, sin embargo, en la concepción empírica de la actividad económica como constituida por dos tipos de movimientos. Está relacionada también con la concepción sociológica de la economía anteriormente formulada según la cual la actividad económica es una esfera fronteriza, que evita que los procesos naturales alteren el sistema total de procesos sociales. En efecto, las acciones económicas físicas constituyen los intercambios específicos que unen los aspectos sociales y no sociales de la actividad económica tomada en su conjunto. Las acciones de apropiación, por otra parte, son los intercambios específicos que unen la economía como actividad social con las otras actividades sociales (y con otras economías, aunque este problema del «comercio» interno a la sociedad no se discutirá aquí).

Estas dos dimensiones, el grado de «integración» y los tipos de movimientos, son esenciales para una concepción empírica de la economía en sus aspectos sociológicos. Sin embargo, hay que mencionar también una tercera dimensión, la de las pautas que integran series de movimientos económicos. Hasta ahora, se las ha dividido, como «formas de integración», en «reciprocidad», «redistribución» e «intercambio». El problema de si existen otras pautas tan fundamentales o estas tres son los principales tipos «puros» pertenece al campo de la investigación. El que una distinción triple similar caracterice tanto los mecanismos que regulan el «flujo asignativo», en la monografía de Parsons, Shils y Olds, como los tipos de relaciones sociales de Pitirim Sorokin sugiere que las formas de integración son algo más que principios *ad hoc*.³⁰ Los «mecanismos asignativos» son, en realidad, paralelos muy próximos, que consisten en la asignación a través de decisiones selectivas tomadas por personas con autoridad, la aplicación automática de normas culturales y la competencia impersonal entre individuos «libres». Sin embargo, todavía no se han definido claramente los fundamentos teóricos de las «formas de integración», por lo que se utiliza el término para hablar de cambios de situación de los objetos, de cambios de apropiación o de ambos. Así, estas «formas» se han de desarrollar si se quiere que los conceptos sean instrumentos básicos y no sólo definiciones pragmáticamente útiles.

Hasta ahora se ha sugerido que la actividad económica está institucionalizada a través de la integración de las acciones económicas

modeladas por pautas, que constituyen su aspecto social, con las acciones no económicas; que incluso dentro de la misma sociedad la actividad puede estar institucionalizada a niveles distintos, en el sentido de que la estabilidad y la regularidad de las acciones económicas puede derivar de su integración en cualquiera, o cualesquiera, de estos niveles; y que las acciones «productivas» y «redistributivas», tal como se las definió más arriba, están particularmente sometidas a la institucionalización a distintos niveles o, por lo menos, a través de diferentes series de mecanismos sociales. En esta presentación conceptual he tratado, quizá demasiado rígidamente, de evitar la identificación de disposiciones subjetivas o psicológicas como conceptos adecuados para la definición de las acciones económicas. Esto no quiere decir en modo alguno que tales disposiciones carezcan de importancia (es decir, accidentales) o sean constantes: no sólo cabe esperar variaciones, sino también variaciones sometidas a unas pautas. No obstante, como la mayor parte de los autores contemporáneos han subrayado la importancia de un tipo particular de elemento subjetivo (la racionalidad), yo he pretendido indicar que existen muchos tipos potencialmente compatibles. Surgen espontáneamente diversas posibilidades de elaboraciones conceptuales ulteriores (por ejemplo, los diversos componentes motivacionales de los tipos de acciones cuando éstas están insertas en tipos diferentes de estructuras sociales), pero esta tarea nos llevaría más lejos de lo que alcanzan nuestros conocimientos actuales, de los cuales quizá nos hayamos distanciado ya un poco.

CONCLUSIÓN

En este trabajo se ha intentado demostrar que las actuales concepciones sociológicas de la economía son formulaciones inadecuadas de una actividad económica genérica, y, por consiguiente, no sirven como concepciones básicas de una teoría general de los sistemas sociales; lo que se necesita, pues, es una concepción basada en el significado empírico del concepto de «economía». Tanto en la visión basada en la «división del trabajo» como en la que concibe la economía como una esfera de acciones racionales (o de relaciones contractuales), el modelo de mercado es, como se ha visto, la categoría inspiradora. En el primer caso el «intercambio» era la única forma de reunificación del trabajo dividido; en el segundo es la única forma de distribución. Cuando se ha introducido una definición funcional de la economía, el supuesto ha sido el de que la economía está constituida por la acción economizadora, de forma que la cuestión esencial, en base a la cual se define funcionalmente la economía, es la de la «escasez». Se argumentó que este concepto es de significado ambiguo, tiene implicaciones

naturales insignificantes y, en el mejor de los casos, sirve solamente para definir el sistema de mercado. Las actuales formulaciones funcionales, que no son más que artilugios para introducir la economía de mercado, están sometidas también a las mismas críticas lanzadas contra los que consideran que la economía está compuesta por acciones racionales, críticas de confusión conceptual, estrechez de visión y tácito sesgo ideológico.

Partiendo del hecho de que el concepto de «economía» se suele utilizar en su sentido compuesto, como actividad que suministra medios materiales a través de acciones de economización, he afirmado que resultaría más fructífera una formulación funcional de la economía basada en el elemento empírico del suministro de medios materiales. A partir de esta idea fundamental, que incluye el estudio del sentido en el que está institucionalizado todo el proceso económico, se han desarrollado dos dimensiones básicas de la economía. Una de ellas es el nivel en el que están integradas las acciones económicas, y la otra es la distinción de dos tipos de acciones, las de situación y las de apropiación.

Como ocurre con la mayoría de las concepciones de las ciencias sociales contemporáneas, la validez de las presentadas aquí depende quizá más de su utilidad para formular preguntas teóricamente importantes que de su coherencia lógica, aunque esperamos que esta última cualidad no esté del todo ausente. Las ideas básicas del enfoque empírico en el estudio de la economía han demostrado ya su utilidad en la historia económica y la antropología, como atestiguan otras partes de este libro. Quizá puedan contribuir también al desarrollo de una teoría sociológica de la economía en la que se preste atención a un conjunto más amplio de problemas que el que ofrece la economía occidental del siglo xix.

TERENCE K. HOPKINS

NOTAS DEL CAPITULO XIV

¹ Ver especialmente págs. 243 y sig.

² Ver, por ejemplo, *Economy and Society*, de Wilbert Moore (Garden City, Nueva York, 1955), esp. 5.

³ Como ejemplo de dicha generalización, ver Kingsley Davis y Wilbert Moore, «Some principles of stratification», *American Sociological Review*, 10 (1945): 242-249; reimpresa en Logan Wilson and William L. Kolb, eds., *Sociological Analysis* (Nueva York, 1949), 434-443.

⁴ *The Integration of Economic and Social Theory* (1953, mimeografiado), archivado en la Social Relations Library de la Universidad de Harvard.

⁵ El concepto de racionalidad puede introducirse inicialmente de formas distintas, por ejemplo como un tipo de acción, como una norma preferida en algunos tipos de relaciones sociales o como un valor cultural general.

⁶ La presentación más sistemática de conceptos funcionales en sociología está en «Manifest and latent functions», cap. I de los ensayos escogidos de Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, Ill., 1949), esp. 49-81.

⁷ *The Division of Labor*, Introducción y cap. I.

⁸ «Intercambios», en este caso, es un concepto independiente de los movimientos recíprocos de objetos útiles entre personas, y, en cambio, dependiente teóricamente de una concepción excluida del esquema básico de las sociologías atomistas, es decir, la de las expectativas recíprocas compartidas. En efecto, es en el contexto de tales expectativas donde se realizan los cálculos racionales, como intuyó Adam Smith al escribir sobre una «seguridad de poder intercambiar» (*The Wealth of Nations*, I, I, cap. 2). Por supuesto, para el complejo problema de los fenómenos socioculturales indicados por las diversas formas abiertas que adoptan las actividades de los hombres no es ninguna solución suponer simplemente que los movimientos discretos de material, ya sea orgánico o inorgánico, se encuentran en correlación biunívoca con un tipo particular de relación social definida normativamente.

⁹ En la raíz de las dos dificultades —la delimitación de la economía y la integración de sus partes— se encuentra la conversión de un problema metodológico, que reside en el hecho de que los valores culturales no son «observables» en la misma medida que las formas abiertas de actividad, en la orientación teórica de que las formas de actividad han de entenderse sin referencias a los valores. Aunque esta separación radical entre las formas de conducta externas y las internas no se mantiene ni en los conceptos específicos ni al extraer las implicaciones sociales de las premisas no sociales, constituye un principio fundamental de la sociología atomista. El que la dicotomía da lugar a errores significativos fue observado explícitamente por Karl Marx (*El Capital*, I, parte IV, cap. 14, sec. 4) cuando afirmaba que Adam Smith equiparó la división del trabajo en las fábricas con la división del trabajo en la sociedad: las consecuencias sociales y psicológicas del trabajo dividido difieren substancialmente al variar la forma en que está integrado dicho trabajo. La distinción entre las dos formas no puede ser una cuestión de teoría sociológica básica sino, en el mejor de los casos, de procedimiento: se puede dejar abierto el problema de los valores y motivaciones específicas ligados a tipos identificables de actividad económica, pero no se pueden dejar de lado como algo sin importancia las categorías de valor y motivación.

¹⁰ Como la discusión es necesariamente breve, y, por consiguiente, imperfecta y quizás involuntariamente engañosa, el lector interesado puede examinar los siguientes trabajos que presentan de forma bastante detallada el marco general de referencia de la acción: Talcott Parsons y Edward A. Shils, eds., *Toward a General*

Theory of Action (Cambridge, Mass., 1952); Talcott Parsons, *The Social System* (Glencoe, Ill., 1951); Pitirim A. Sorokin, *Social and Cultural Dynamics* (Nueva York, 1937-41, 4 vols.); Pitirim A. Sorokin, *Society, Culture and Personality; Their Structure and Dynamics* (Nueva York, 1947); Florian Znaniecki, *Cultural Sciences* (Urbana, Ill., 1952); y Robert M. MacIver, *Social Causation* (Boston, 1942).

¹¹ Estas tres esferas de cultura, personalidad y sociedad se conciben como sistemas relativamente independientes de pautas de acción que representan no entidades distintas, pues las actividades de los hombres son los puntos comunes de referencia, sino formas claramente diferentes de percibir dichas actividades y de organizar las uniformidades que las actividades manifiestan.

¹² Ver Ernest Nagel, *A Formalization of Functionalism* (mimeografiado, 1953), archivado en la Burgess Library de la Universidad de Columbia. Todavía no se ha desarrollado plenamente la lógica del análisis funcional en sociología. Además de Nagel, que debería leerse junto con Merton, «Manifest and Latent functions» y varios comentarios dispersos en las obras de Parsons, ver la breve afirmación «axiomática» de Morris Zelditch, Jr., «A Note on the Analysis of Equilibrium Systems», Apéndice B, en Talcott Parsons y Robert F. Bales, *Family, Socialization and Interaction Process* (Glencoe, Ill., 1955). Ver también Talcott Parsons, Robert F. Bales y Edward A. Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, Illinois, 1953), caps. III-V.

¹³ De los diversos libros traducidos de Weber interesa citar aquí fundamentalmente *The Theory of Social and Economic Organization*, trad. por A. M. Henderson y Talcott Parsons (Nueva York, 1947).

¹⁴ Ver la discusión en Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Illinois, 1949), cap. X, «The Idealistic Tradition».

¹⁵ Ver «The Motivation of Economic Activities» en los ensayos escogidos de Parsons, *Essays in Sociological Theory* (Glencoe, Ill., 1949), esp. 202.

¹⁶ Ver, por ejemplo, Sorokin, *Social and Cultural Dynamics*, III, cap. I; la revisión de Hans Speier en *American Sociology Review*, 2 (1937), 924-929; y la revisión de Sorokin de estos tres tipos en *Society, Culture and Personality...*, páginas 99-110.

¹⁷ Por ejemplo, Znaniecki, *Cultural Sciences*, págs. 322-323.

¹⁸ Se pueden encontrar pruebas de esta afirmación en algunos de los estudios marginales que Wilbert Moore ha incluido en «The Sociology of Economic Organization», en Gurvitch y Moore, eds., *Twentieth Century Sociology*. No obstante, el mismo Moore menciona explícitamente que términos como «demanda», «trabajo» y «precio» pierden prácticamente todo su significado cuando se los trasplanta de la economía a la sociología.

¹⁹ Ver Merton, *Social Theory*, cap. I, esp. 35-38.

²⁰ *Social Causation*, págs. 284-285.

²¹ Con respecto al concepto de «requisitos funcionales» ver las referencias anteriormente citadas sobre la lógica del análisis funcional. Ver también Parsons, *The Social System*, caps. II y V; Kingsley Davis, *Human Society* (Nueva York, 1949), páginas 29-50; y David Aberle y otros, «The functional prerequisites of a society», *Ethics*, 60 (1950) 100-111. Dentro de la extensión de este trabajo no podemos pretender determinar si la afirmación de que «se han de satisfacer esos requisitos» se basa en el fundamento lógico de que los requisitos forman parte de lo que se entiende por «sociedad como sistema», en el fundamento teórico de que su satisfacción se deriva de otros postulados más básicos o en el fundamento empírico de que todas las sociedades conocidas satisfacen ciertos requisitos.

²² *Social Theory...*, pág. 81.

²³ Ver cap. XIII, págs. 245-247.

²⁴ Talcott Parsons, Edward A. Shils y James Olds, «Values, motives and Systems of action», en Parsons and Shils, eds., *Toward...*, pág. 197.

²⁵ Parte I, cap. 13 del *Leviathan*; Talcott Parsons y otros, «Some fundamental categories of the theory of action», en Parsons y Shils, eds., *Toward...*, pág. 25.

²⁶ *The Social Contract*, I, II, cap. 12.

²⁷ Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Nueva York, 1944), esp. cap. 4.

²⁸ Los lectores familiarizados con la «sociología de Columbia» reconocerán aquí las formulaciones del profesor Merton, de cuyas conferencias sobre «El análisis funcional de la estructura social» en la Universidad de Columbia he tomado la idea.

²⁹ Ver Karl Polanyi, *The Great Transformation*, cap. IV. La distinción es comparable, aunque no exactamente equivalente, a la distinción sociológica entre «diferenciado» e «indiferenciado».

³⁰ «Values, motives and Systems of action», 207; *Social and Cultural Dynamics*, III, cap. 1; ver también Margaret Mead, «Public Opinion Mechanisms Among Primitive Peoples», *Public Opinion Quarterly*, 1 (1937), 5-16, donde aparece una tricotomía sorprendentemente similar en este campo bastante diferente de la «opinión pública».

Visión funcional es similar; H. G.
buscan teoría gen.
Pero hay 4

CAPÍTULO XV

Parsons y Smelser y la economía

La publicación de una versión considerablemente ampliada y revisada de las «Marshall Lectures»¹ del profesor Talcott Parsons refuerza nuestra convicción de que se está estableciendo ya en los Estados Unidos una disciplina a la que podemos llamar «sociología económica». El estímulo para los esfuerzos que se están realizando en la dirección de una sociología económica procede de la gama creciente de problemas empíricos con que se encuentran todos los científicos sociales que han de estudiar las economías como sistemas sociales. Los problemas surgen en dos campos de estudio diferentes: el de las economías anteriores al mercado, conocedoras o no de la escritura, y el de las desviaciones modernas del modelo de un sistema autorregulado de mercados, desviaciones que vuelven a plantear determinados interrogantes. Los intentos de tratar sistemáticamente estos problemas empíricos claramente separados convergen en un interés común: la creación de una teoría de validez general que explique la organización y el desarrollo económicos.

Esta es la meta que tenemos presente al tratar de valorar las aportaciones de Talcott Parsons y Neil Smelser en su nuevo libro, *Economy and Society*, pues, aunque los problemas que en él se discuten derivan de una economía de mercado, la obra representa un *tour de force* teórico que apunta hacia una teoría general. El libro en que aparece el presente artículo parte del polo opuesto, parte de los problemas de las economías primitivas, antiguas y ajenas al mundo occidental, pero, no obstante, también pretende ser una modesta aportación en la misma dirección. Por consiguiente, agradecemos, en términos generales, la oportunidad de discutir la posición recientemente tomada por el profesor Parsons. Nuestro propósito es clarificar los puntos de acuerdo, las diferencias de enfoque y las discrepancias esenciales, ya que ambas tentativas están encaminadas a resolver el problema del lugar cambiante que ocupa la economía en la sociedad humana.

Es alentador descubrir que existen importantes zonas de convergencia entre los dos libros. Ambos comparten un enfoque «funcional». La sociología del profesor Parsons concibe la sociedad en términos de determinadas necesidades funcionales que han de satisfacerse para que la sociedad continúe prosperando. Se considera que todas las unidades específicas de la sociedad —las «colectividades», instituciones y roles— contribuyen necesariamente al cumplimiento de estos requisitos funcionales, aunque, por supuesto, pueden diferenciarse en términos de funciones primarias. El problema analítico central consiste en que todas las unidades de la sociedad «participan en la economía», pero, como cada una de ellas es multifuncional, ninguna es «puramente económica» (pág. 14). Así, aunque opinamos que el análisis de los autores se basa en una equivocada cuasiidentificación entre teoría económica y sociología, en principio el libro de Parsons-Smelter plantea el problema de la economía y la sociedad en términos similares a los nuestros. La utilidad de utilizar los instrumentos conceptuales básicos de la sociología moderna —especialmente la concepción de valores culturales integrados en instituciones, roles y personalidades (es decir, la «realidad» de la sociedad)— queda claramente demostrada por la soltura con que este nuevo libro consigue resolver algunos viejos problemas de la teoría económica que surgen del «atomismo psicológico y sociológico» de ésta (pág. 23). Se estudia la actuación de una economía definida funcionalmente dentro del contexto estructural de la sociedad. Así, «el objetivo de la economía no es simplemente la producción para la utilidad de un agregado de individuos, sino la maximización de la producción en relación a todo el conjunto de sistemas de valores y funciones institucionalizados de la sociedad y sus subsistemas» (pág. 22). Opinamos que el principio de la maximización introduce un sesgo determinado en la definición de la función de la economía, pero de nuevo hemos de dejar constancia de un acuerdo de principio con muchas de las ideas básicas de nuestro libro.

Sin embargo, aunque encontramos áreas importantes de convergencia fundamental y los conceptos subyacentes para la articulación de una sociología económica están presentados de forma clara, los dos intentos toman caminos distintos al tratar por separado de analizar sistemáticamente los problemas. Es más, parecen moverse en direcciones totalmente opuestas. Esta divergencia puede deberse en gran medida a la apreciación distinta de los problemas que examinan los dos libros. Sin embargo, dado que ambas obras tienen ciertas pretensiones de generalidad, esta razón no puede aceptarse como decisiva. Más importancia tiene el hecho de que en la forma de abordar el problema, una vez planteado, nos encontramos en los polos opuestos.

En la historia de los intentos de determinar el lugar de la economía en la sociedad —o, si se prefiere, de las economías en las socie-

dades— se pueden distinguir claramente dos enfoques distintos, que nacen con la aparición del sistema de mercado.

Uno de ellos recurre a lo que podríamos llamar análisis «institucional». Su objeto de interés es la economía en sus manifestaciones concretas. Aristóteles, Marx, la «Escuela Histórica» alemana, Menger en su obra póstuma y los «institucionalistas» americanos, por citar sólo unos pocos ejemplos, utilizaron este enfoque con desigual resultado. También el libro al que pertenece este capítulo se adscribe a este método. Fue la aparición del sistema de mercado, con su tendencia inherente a separar el proceso económico de su tegumento social, lo que planteó el problema de las formas distintas en que la organización del sustento afecta a la comunidad, y este problema es el objeto principal de interés de todos los que han seguido este camino. La primera necesidad esencial del método (aquí han fracasado la mayoría de los intentos) es una definición de la economía que permita una distinción analítica entre lo que es económico y lo que no lo es. Esto implica la determinación de la función de la economía y de las operaciones necesarias para dicha función. El análisis de cualquier economía determinada, de su desarrollo en el tiempo o de la comparación de diferentes economías se basa así en la observación de la forma en que se institucionalizan las operaciones económicas. Se trata de un problema empírico. La capacidad de generalizar y predecir depende, en este método, del surgimiento de pautas comunes en las operaciones institucionalizadas. Las formas de integración —reciprocidad, redistribución e intercambio tal como se analizan en este libro— son ejemplos típicos de dichas pautas empíricamente observadas.*

Existe otra tradición del pensamiento social que llegó al estudio de nuestro problema a través del interés por (utilizando un término de Weber) la orientación *Zweckrational* de la sociedad occidental moderna, es decir, la preocupación por la forma racional de hacer las cosas, sean cuales fueren los fines últimos. Representada fundamentalmente por Weber, Marshall, Pareto y Parsons, esta corriente de pensamiento se ha dedicado, por consiguiente, en primer lugar a un «aspecto» determinado de la conducta social, a su desarrollo y a sus consecuencias organizativas. El vínculo entre este campo de interés y el problema del lugar de las economías empíricas en las sociedades lo constituyó el surgimiento del sistema de mercado, que institucionalizó la acción economizadora de forma que los movimientos de bienes y de personas de las economías empíricas tendían a regirse por la elección racional de los individuos entre utilidades alternativas de medios escasos. La atención de los intelectuales adscritos a esta tra-

* Ver más arriba, cap. XIII.

dición se centró pues, en gran medida, en la economía concebida en su forma de mercado.

Si se lleva este enfoque coherentemente hasta sus últimas consecuencias, resulta evidente, como ha mostrado claramente Parsons, que la acción economizadora no explica toda la experiencia racional humana, que está orientada también por otras consideraciones (políticas, de justicia, de educación, etc.).² Lógicamente, el último paso en el desarrollo de este método sería la adecuada identificación de *todos* los «aspectos» de la acción social. Si esto fuera posible —Weber no lo intentó— parecería factible utilizar los «aspectos» universales en el análisis del funcionamiento de los sistemas sociales, económicos y no económicos. Para que este enfoque resulte fructífero en el análisis de los problemas empíricos, es fundamental saber relacionar de forma significativa los elementos universales con la estructura social real que se está estudiando. Si, por ejemplo, lo que se analiza es el «aspecto» economizador de la conducta, lo primero que se ha de hacer es situarlo en una estructura u otra: la familia, el Gobierno, la economía.

Economy and Society representa el último eslabón lógico en la tradición de este último intento de situar la acción economizadora en su lugar social. El profesor Parsons rechazó, hace ya tiempo, el enfoque «institucional». Su decisión vino determinada por lo que él consideraba el «dilema» presentado por la escuela «institucionalista» americana de economía, y especialmente por la obra de Veblen (páginas 5-6). Parsons opinaba que los «institucionalistas rechazaban la teoría económica (es decir, la teoría de la conducta economizadora) a causa de su inoperancia para explicar los hechos concretos de la vida económica e intentaban, por el contrario, elaborar «una teoría completa del desarrollo social». Tenía la convicción de que en dicha teoría el «aspecto económico» de la acción social «pierde toda su especificidad teórica», de donde el rechazo del «institucionalismo» (página 6). Desgraciadamente, su replanteamiento del problema no hace más que elevar a otro nivel el «dilema», que no es privativo del movimiento «institucionalista» americano, sino que está presente en toda la tradición de pensamiento social occidental en sus intentos de analizar la economía.

La finalidad declarada de la obra de Parsons y Smelser es la formulación de «la relación de la teoría económica con los aspectos no económicos de la vida social» (pág. 5), que se equipara a «la relación de la economía con toda la sociedad» (pág. 16). El libro, pues, continúa en la dirección establecida por Parsons en *The Structure of Social Action*, aunque, como se nos advierte explícitamente, la posición en él definida es «netamente diferente» (pág. 6). La alternativa al enfoque institucional que el profesor Parsons tomó en su libro anterior fue la de seguir a Pareto,³ manteniendo la validez general de la teoría

económica, pero reconociendo que ésta podía trabajar sólo con «algunas de las variables que determinan una conducta social concreta en la esfera «económica» y en otras» (pág. 6). El avance formal más allá de Pareto en el nuevo planteamiento reside en la identificación de *todos* los «aspectos» de la acción social («a un nivel parecido» de abstracción) (págs. 5-6) y su inclusión en una teoría general de la acción, aplicable a *todos* los sistemas y subsistemas de interacción social. Así, no hay variables especiales privativas de las economías como sistemas sociales, sino sólo «las variables generales» de la teoría social, que son los «aspectos» universales. El caso económico de la teoría general sólo tiene una entidad propia en el sentido de que en él «las estructuras concretas de las diferentes sociedades» son «especialmente favorables empíricamente al análisis «puramente económico»». Es decir, la acción economizadora suele situarse en la economía. Los autores son conscientes de que existen economías empíricas en las que la estructura social no potencia la racionalidad economizadora en un grado importante, así como de que «la mayoría de los procesos llamados «económicos» han de considerarse como resultado de factores económicos y no económicos». La primera condición, sin embargo, es la de la economía «completamente rutinizada», «indiferenciada», de la que no se ocupan primordialmente los autores, y la segunda, es decir, la interrelación de factores «económicos» y «no económicos», es el verdadero objeto del libro (pág. 6, n. 4; pág. 42).

Al desarrollar el tema, los autores identifican cuatro propiedades de la acción social, que representan los requisitos funcionales universales de los sistemas y subsistemas sociales. Se afirma que el aspecto «económico» surge de las necesidades de «adaptación» a un entorno para alcanzar las metas del sistema. La función de este aspecto es «la generalización de bienes para una serie de objetivos de sistemas y subsistemas». Los «bienes» se especifican como «riqueza» o «renta» (páginas 18 y sig.). Su característica importante es «su adaptabilidad a [...] usos diferentes» (pág. 48). Así la «economía» se convierte en una especie de esfera, neutral en el terreno de los valores, dedicada exclusivamente a la producción de medios. Entre los «factores no económicos» con los que se entrelazan los procesos «económicos» se encuentra la «consecución de fines», necesidad que dimana también de la relación entre sistema y entorno. Se distingue, sin embargo, de la «adaptación» por su función especial: «la *movilización* de los requisitos necesarios para la consecución de determinados fines de sistema necesarios de la sociedad» (pág. 48). De esta manera, se intenta realizar una distinción entre medios y fines haciendo de ellos categorías distintas de acción social. Además, el hecho de que estas categorías operan necesariamente en un entorno social más amplio determina otros dos requisitos de sistema. El proceso de consecución de fines es-

pecíficos y de producción de medios ha de estar en consonancia con los valores de todo el sistema social y ha de coordinarse con otros procesos para evitar conflictos internos no deseados entre partes. A estos dos requisitos adicionales se les designa con los nombres de «conservación de pautas» e «integración», respectivamente.

Por supuesto, hace ya mucho tiempo que la distinción entre medios y fines está en la base del análisis del profesor Parsons acerca de la acción social. Siempre ha identificado la acción «económica» con «una posición intermedia en la gran cadena de medios y fines».⁴ Es decir, suponía que la acción económica se dirigía hacia la maximización del suministro de medios corrientes.⁵ Pero, en el pasado, nuestro autor ha tenido la precaución de señalar que la economización es una *norma* de acción, cuya importancia empírica reside en la «circunstancia de que los hombres tratan de (y no simplemente “tienden a”) “economizar”».⁶ Y la economización se ha distinguido de otros tipos de acción en términos de las diferentes normas implicadas en cada caso. Así, por ejemplo, la acción política se ha identificado como «un proceso racional de consecución de los fines a través de la adquisición y el ejercicio de poder coercitivo sobre otros individuos y grupos».⁷ Es importante, pues, resaltar (más tarde volveremos sobre ello) que en esta nueva elaboración de su posición, el profesor Parsons ha dado, junto con el señor Smelser, un paso importante más allá de sus trabajos anteriores. En efecto, aunque la acción económica («de adaptación») y la política («de consecución de fines») se definen esencialmente de la misma forma que antes, ahora adquieren un significado totalmente nuevo por el hecho de ser clasificadas no como simples tipos de acción, sino como requisitos *funcionales* de todos y cada uno de los sistemas sociales.

La «proposición más general» de los autores acerca de estas categorías es que «las sociedades en su conjunto *tienden* a diferenciarse en subsistemas (estructuras sociales) que están especializados en cada una de las cuatro funciones primarias» (pág. 47). Vienen a decir, pues, que la economía empírica tiende a especializarse en consonancia con la necesidad «de adaptación» del conjunto de la sociedad, maximizando el flujo de «medios disponibles fluidamente», o la «utilidad» del conjunto del sistema social (págs. 20-21). En otras palabras, aunque, como todo sistema social «concreto», la economía empírica es un compuesto de *todos* los «aspectos» de la acción social, tiende a diferenciarse estructuralmente de acuerdo con su función primaria, cuya definición corresponde a la economización con medios escasos.

Esto nos deja en la siguiente posición: la racionalidad economizadora se ha identificado como uno de los aspectos universales de la conducta social humana. Sin embargo, la aparición real de dicha conducta depende de la existencia anterior de estructuras sociales que

favorecen ese tipo de acción. Si nuestro interés principal es la localización de los tipos de estructura social en los que se puede encontrar acción economizadora todo esto parece inobjetable, pero si lo que se pretende es mejorar el conocimiento que tenemos del sistema por el que los hombres se aseguran sus medios de subsistencia, entonces ha de buscarse algo que sirva como puente entre la acción economizadora y la economía. Parsons y Smelser vislumbran dicho puente, pero lo construyen en base a conjeturas y no a un análisis empírico comparativo. A causa, al parecer, de la familiar ley evolutiva de la tendencia creciente a la división del trabajo y al aumento de su supuesto correlativo, el intercambio * (pág. 104, pág. 141), se afirma que la economía humana muestra una tendencia a diferenciarse de acuerdo con la necesidad «de adaptación» de la sociedad, definida en términos de economización con medios escasos. Es un proceso que consiste en una actividad instrumental designada para maximizar el «valor económico» de medios inevitablemente escasos.⁸ Uniendo así una categoría formal de acción, la economización, con una entidad empírica, la economía, los autores han cometido un funesto error, pues tienden inevitablemente a identificar la economía con su forma de mercado. Al parecer, la fuente del error está en que los autores han confundido la *necesidad funcional de adaptación* al entorno en el proceso de consecución de los fines del sistema con una de las formas de adaptación, es decir, la economización.

Todo esto nos conduce a sugerir que la sociología económica de este nuevo libro se basa en una confusión de dos métodos de análisis muy distintos. El «mapa colombino» por medio del cual los autores intentan situar los aspectos universales de los sistemas sociales puede leerse de dos formas claramente distintas, y estas interpretaciones diferentes no se distinguen adecuadamente.

Una interpretación implica la separación, para propósitos de análisis, entre los fines y los medios para alcanzarlos. Se trata de una generalización de la distinción fines-medios. La «función» principal de cualquier sistema particular se define, en esta interpretación, en términos de «fines» específicos del subsistema. Por ejemplo, podemos leer «el fin de la economía es proporcionar bienes y servicios para el consumo» (pág. 42). No encontramos aquí ninguna afirmación referente a *cómo* ha de alcanzarse el fin. Como toda estructura social ha de reflejar de alguna manera el requisito de su «adaptación» al entorno natural y social, esta lectura del «mapa» es inobjetable. Y las «exigencias» de tal entorno configurarán necesariamente la estructura social. Así, los valores sociales dejarán su huella, y quedará reflejada la necesidad de integración con otras unidades estructurales. La carac-

* Para una crítica de esta concepción ver más arriba, págs. 321 y sig.

terística más importante de esta interpretación es que no requiere la formulación de afirmaciones poco justificadas. Los fines específicos del sistema y la forma de alcanzarlos están aquí abiertos a la investigación. Un sistema social se identifica en términos de sus fines, mientras que su forma social real se determina a través del estudio de la situación en que funciona.

Otra interpretación, por el contrario, examina la misma clasificación «colombina» en términos de determinados tipos de acción social. Aquí «adaptación» y «consecución de fines» se definen como los lugares respectivos de la economización y el poder, a los que se designa con los nombres de *economía* y *política* (págs. 47-48). El aislamiento analítico de dichas esferas puede ser útil para algunos propósitos, pero éstas son, por esta razón, algo más que meros fantasmas: *su aparición real presupone estructuras sociales definidas*. Es decir, la estructura social de la acción economizadora puede definirse claramente; tiene exigencias definidas. El sistema perfecto de mercado es una posible encarnación (no la única) de estas exigencias. Lo mismo se puede decir del ejercicio del poder, aunque en este caso, por supuesto, sería diferente la estructura social típica. De cualquier modo, la correspondencia entre estos tipos y las estructuras sociales reales, la economía y el Gobierno, es bastante problemática. Se trata, precisamente, del problema a investigar, dado el enfoque que nos ocupa. Decir que la economía empírica se convierte inevitablemente en algo cada vez más especializado en la economización implica postular una relación entre la actividad de subsistencia y un tipo de racionalidad que, hemos de insistir, no es inherente a ésta.

La crítica que acabamos de formular sólo es válida en la medida en que los autores tienden a generalizar la racionalidad económica como la actividad económica típica. Esta falsa ecuación, golpe fatal para una sociología económica general, podría resultar menos grave teniendo en cuenta el tema principal del libro, pues los autores están interesados fundamentalmente por los aspectos «no económicos» de la economía de mercado, y en este terreno sí que *tienden* a coincidir su subsistema analítico, la «economía», y la economía empírica.

Nos parece, sin embargo, que a lo largo de la argumentación se ramifica la falacia de un concretismo mal entendido. El «mapa colombiano» que sirve de guía para identificar todos los aspectos del sistema social total se utiliza para «localizar» específicamente el entorno social no económico con el que la «economía» (aquí ha de leerse acción «economizadora») ha de estar de algún modo en armonía para funcionar correctamente. Como sistema social, se afirma que la misma economía tiene exigencias propias que cumplir en el terreno de la conservación de pautas, de la integración, de la adaptación y de la consecución de fines (págs. 40-43). Está también, pues, compuesta por subsistemas ana-

líticos, que, como ha de recordarse, pueden no identificarse con las empresas, sindicatos, bandos, etc., de la economía empírica. La economía así diferenciada está delimitada por los restantes tres subsistemas de la sociedad en su conjunto. Para que la economía pueda cumplir su función total todos los componentes de su sistema han de estar de alguna manera en armonía con los componentes correspondientes del subsistema social vecino. Esta «armonización» con el elemento correspondiente de un subsistema limítrofe se entiende como una serie de *inputs* y *outputs* que se «intercambian» entre los elementos del sistema. Así, se considera que cada subsistema «produce» un output y lo intercambia por el del sistema limítrofe en beneficio de ambos, contribuyendo al equilibrio de todo el sistema (cfr. cap. III). Los subsistemas de la sociedad se comportan, pues, entre sí como las personas en un mercado creador de precios.

Este esquema de análisis es demasiado elaborado en sus detalles y no podemos describirlo aquí de forma pormenorizada, pero representa a todas luces un intento altamente formalizado de ilustrar la subordinación de la economía a las exigencias funcionales de toda la sociedad. Todos los científicos sociales han de aplaudir el objetivo básico e incluso reconocer que este esbozo esquemático puede proporcionar logros importantes, pero ha de lanzarse la misma crítica básica a los detalles de esta sociología de la economía de mercado y al esquema general en sí mismo. Al parecer, es difícil resistir a la tentación de reificar las categorías puramente analíticas. Así, los autores insisten en que ha de existir «alguna correspondencia entre estas diferenciaciones económicas y las de la estructura social [...] aunque las estructuras sociales concretas varían de una sociedad a otra» (pág. 52). Pero esto es precisamente lo que no puede deducirse del esquema. Se dice, por ejemplo, que la «política» es la esfera en la que se utiliza el poder para alcanzar fines colectivos del sistema (pág. 48). La importancia de la «política» con respecto a la economía consiste en que proporciona facilidades de crédito para la inversión de capital. En otras palabras, el dinero es un instrumento «político». Formalmente, esta afirmación refleja el intercambio entre la «economía» y la «política» a través de sus fronteras «de adaptación»: a cambio de la «decisión» política de proporcionar facilidades de crédito se ofrecen «derechos de intervención» (cfr. cap. III). Dejando a un lado la dificultad de distinguir entre categorías analíticas y estructuras concretas, la primera objeción a formular es la identificación del interés *general* de la «política» en la actividad económica con *uno* solo de los mercados de todo el sistema, es decir, el mercado de dinero. Llegados a este punto del análisis, en el que se afirma que «cada uno de los cuatro (subsistemas sociales) tiene una frontera que realiza intercambios fundamentalmente con *uno* de los otros tres subsistemas emparentados» (pág. 297), el

«mapa colombino» corre el peligro de no servir para nada. ¿Acaso la «política» no tiene necesariamente un «interés» similar, por ejemplo, en regular la utilización de fuerza de trabajo y de tierra en el proceso productivo, es decir, en la esfera «de consecución de objetivos» de la economía?

Quizás el logro más importante del planteamiento de Parsons y Smelser reside en que conceden prioridad al estado de equilibrio de la sociedad en su conjunto y no de la economía aislada. De esta manera encuentra su formulación adecuada el problema de una sociología económica. Creemos, sin embargo, que en su análisis del problema han mantenido la «especificidad teórica» de la ciencia económica a costa de confundir inevitablemente la economización con la economía. Y, lo que es más importante, su interpretación de las formas de interrelación entre los aspectos «económicos» y los «no económicos» de la vida social, es decir, de la propia sociología económica, adolece de un sesgo que parece ser un lastre de la teoría económica formal. Un elemento básico en su análisis es la afirmación de que en toda interacción social «El total de lo que se aporta es función de las expectativas (y a la larga de la imposición) de sanción... Recíprocamente, el grado de sanción o recompensa es función del total de lo aportado» (pág. 10). Se sugiere entonces, sin embargo, que la «estructura conceptual de la ciencia económica que define los elementos que participan en una transacción puede generalizarse a todos los casos de equilibrio aportación-sanción» (pág. 13). Aplicar el concepto de inputs y outputs en equilibrio al conjunto de la sociedad es un paso teórico muy arriesgado, pero, al margen de cuál sea el último veredicto de posteriores estudios con respecto a este paso, no cabe duda de que resulta prematuro aplicar la terminología del esquema de oferta-demanda de la teoría económica al equilibrio general de aportaciones y sanciones en la interacción social.

Donde quizá resulta más evidente el carácter «economicista» de esta sociología es en el capítulo III, donde se realiza un intento de desarrollar una sociología de los mercados. El estudio económico de la competencia imperfecta aparece limitado por la estrechez de la gama de imperfecciones consideradas. Se sugiere que los grados de «imperfección» de los mercados pueden entenderse mejor si se analizan sus diferencias cualitativas, y estas diferencias son de carácter sociológico. Los vendedores del mercado de dinero, por ejemplo, están situados en un punto del espectro sociológico diferente del de los vendedores en el mercado de trabajo. Estas sugerencias, aunque no son nuevas, están presentadas con una claridad que incita a la anticipación. Sin embargo, en el análisis construido sobre estas intuiciones, la tendencia a los formalismos de la teoría económica resta validez a todo el esquema. Los conceptos de propiedad, contrato y mercado se amplían hasta

abarcas la «posesión» de los subsistemas no económicos, los elementos «no contractuales» del contrato y las modificaciones no económicas de la conducta de mercado, respectivamente. Las persistentes imperfecciones en el mercado «económico» se explican entonces haciendo referencia a un hipotético mercado mucho más amplio que ha de estar siempre en equilibrio aunque no lo esté el económico.

Se trata, sin duda, de un esquema ingenioso, y nadie leerá el libro sin recibir importantes sugerencias acerca de la sociología de una economía de mercado. Pero ¿qué hemos aprendido acerca de los mecanismos reales a través de los cuales los diferentes mercados se ven modificados por las situaciones sociales en las que operan? En la obra en cuestión, los autores, en vez de mantener la especificación de la teoría económica, la han difuminado tanto al aplicarla a subsistemas fantasmas sin forma que hasta el economista tiene objeciones que formular. Un mercado no es un sistema social autosuficiente, pero, por lo menos, nos muestra un mecanismo concreto que justifica las abstracciones de la teoría económica. A primera vista parece que Parsons y Smelser han paliado en alguna medida el racionalismo unilateral de la teoría económica, pero, en realidad, no han hecho más que construir cajas sociológicas vacías para substituir a sus equivalentes económicas.

Los puntos débiles que encontramos en el libro *Economy and Society* nos llevan a sugerir que Parsons y Smelser no han resuelto el llamado «dilema institucionalista», sino que lo han elevado simplemente a otro nivel. Como el más sofisticado de los teóricos económicos, los autores no se dignan detallar el funcionamiento de los sistemas económicos concretos. En diversas ocasiones se toman el trabajo de señalar la falta de correspondencia entre sus categorías y las unidades reales del sistema económico. Sin embargo, también como muchos teóricos económicos, muestran una tendencia persistente a suponer que *debe* existir tal correspondencia, y esta suposición, allí donde se efectúa, hace confuso el análisis y cierra el paso a la comprensión de cómo funciona en realidad la interacción social en la economía.

Teniendo presentes una vez más las dos tradiciones en cuya estela los científicos sociales occidentales han tratado de asignar un lugar a la economía en la sociedad, podemos sugerir que el «dilema» consiste, fundamentalmente, en la pregunta ¿qué es lo que queremos saber? Nuestro objetivo puede ser el problema, que ocupó a Weber y a Pareto, del grado en que la racionalidad de la economización con medios escasos puede estar presente en la sociedad. Pero puede ser también generalizar nuestros conocimientos acerca del modo como se institucionalizan las actividades económicas reales. Cada objetivo se corresponderá con un método adecuado. Los dos campos de interés se han confundido enormemente debido a su convergencia en la supuesta-

mente racionalísima economía de mercado de los siglos XVIII y XIX. El sistema de mercado en su forma ideal es la encarnación de la racionalidad, cuya esencia está constituida por la economización con medios escasos. El análisis económico, tal como se desarrolló como disciplina a finales del siglo pasado, es la perfecta plasmación teórica de dicha acción, *cualquiera que sea el lugar de ésta en la sociedad*. Pero la convergencia de la actividad económica real, la racionalidad economizadora y la teoría económica es un acontecimiento histórico que no puede justificar la equiparación de los tres elementos para todas las épocas y lugares. Y el intento de determinar el lugar de las economías en las sociedades, que comienza por la identificación de la relación entre teoría económica y teoría de otros «aspectos» de la acción social, está condenado al fracaso a menos que se tome conciencia clara del alcance limitado de este caso especial.

HARRY W. PEARSON

NOTAS DEL CAPITULO XV

¹ Talcott Parsons y Neil Smelser, *Economy and Society* (Glencoe, Ill., 1956). (El autor desea expresar su sincero agradecimiento al profesor Parsons y al señor Smelser por facilitarle el manuscrito de *Economy and Society* para que pudiera aparecer la reseña en el presente libro. También se me proporcionaron las pruebas tipográficas para que las referencias a *Economy and Society* pudieran identificarse por la página en que aparecen.)

² Cfr. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill., 1949). Ver también Paul Diesing, «The Nature and Limitations of Economic Rationality», *Ethics*, vol. 61 (octubre de 1950); A. L. Macfie, «What Kind of Experience is Economizing?», *Ethics*, vol. 60 (octubre de 1949); Paul Streeten, «Programs and Prognosis», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 68 (agosto de 1954).

³ Cfr. *Structure of Social Action*, págs. 757 y sig.

⁴ Talcott Parsons, «Sociological Elements in Economic Thought», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 49 (mayo de 1935), pág. 421. Ver también Talcott Parsons, «Some Reflections on "The Nature and Significance of Economics"», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 47 (mayo de 1934), págs. 522-529.

⁵ Talcott Parsons, «Some Reflections», pág. 526.

⁶ *Ibid.*, pág. 520.

⁷ *Ibid.*, pág. 528.

⁸ Sobre la escasez inherente de los medios que intervienen en el proceso de adaptación, ver también T. Parsons, Robert F. Bales y Edward Shils, *Working Papers in the Theory of Action* (Glencoe, Ill., 1953), pág. 210; y T. Parsons y Edward Shils, eds., *Toward a General Theory of Action* (Cambridge, Mass., 1954), páginas 25, 197. Ver también Hopkins, este libro, págs. 334 y sig. Existen excepciones a esta interpretación de la adaptación. Cuando los autores discuten las «exigencias de adaptación» de «estructuras económicas concretas», por ejemplo, afirman que la economía ha de «adaptarse» a su entorno ecológico-tecnológico y sociocultural. Y la naturaleza de este entorno natural-social explicará entonces la diferenciación de la economía en sus elementos estructurales (industrias, etc.) (cap. II). Aquí, en otras palabras, la forma de adaptación queda abierta a la investigación.

Teorema excedente:
produce cambios (en repen-
sión) progreso, complejiza-
ción.



Separa bienestar de alimentos
del resto de la vida y act. en

CAPÍTULO XVI

La economía sin excedente: crítica de una teoría del desarrollo

En los capítulos anteriores se ha mostrado que el concepto de escasez aplicado a la economía deriva del sistema de mercado y de la concepción atomista de la sociedad propia de la Ilustración. En ella se cumplen realmente las condiciones institucionales e ideales para que el postulado de la escasez tenga validez práctica. Pero la suposición corriente de que la escasez de medios naturales produce siempre y en todas partes una serie de acciones economizadoras omite el paso esencial de la introducción de la condición social del hombre en el estudio de su acción sobre la naturaleza para producir el sustento. El concepto de escasez sólo resultará útil si el hecho natural de la escasez de medios conduce a una serie de elecciones referentes a la utilización de estos medios y esta situación sólo es posible si los usos de los medios son alternativos y existe una graduación de fines según un orden de preferencias. Pero estas últimas condiciones están determinadas socialmente; no dependen simplemente de los hechos de la naturaleza. Considerar la escasez como una condición absoluta de la que derivan todas las instituciones económicas significa, por consiguiente, utilizar una abstracción que no sirve más que para oscurecer la cuestión de la organización de la actividad económica.

No existe una teoría formal del desarrollo de las instituciones económicas que haya alcanzado algo que se parezca al carácter general de la teoría económica formal. No obstante, existe un concepto utilizado ampliamente en la antropología, la prehistoria y la historia económica que guarda con el análisis del desarrollo económico una relación similar a la que existe entre el postulado de la escasez y el análisis económico. Se trata del concepto de excedente utilizado de una manera que concierte la aparición de un «excedente» por encima de las meras necesidades de subsistencia en el elemento crucial de la evolución de instituciones sociales y económicas complejas a partir de

comienzos simples. Así, se afirma que una sobreabundancia de medios trae consigo el desarrollo de instituciones económicas, de la misma manera que la escasez se considera la causa del manejo utilitario de los recursos, es decir, de la economía en sentido formal.

La tesis de este capítulo es que, cuando el concepto de excedente se utiliza de esta forma, representa también una abstracción inadmisiblemente que no tiene en cuenta las condiciones sociales que rodean la búsqueda diaria del sustento. Como el concepto de escasez, el teorema del excedente sólo es útil cuando se definen las condiciones de un excedente específico. Como el postulado de la escasez, el concepto de un excedente general nace del complejo ideal e institucional que considera al hombre como un átomo economizador con «propensión al trueque y al intercambio»,¹ y proporciona el sistema de mercados, encargado de realizar esta imagen. Se ha dicho que en un sistema de mercado la actividad económica se organiza a través de situaciones de escasez. Puede añadirse que la conducta de mercado se orienta necesariamente hacia la creación de excedentes. Se comete, sin embargo, un error cuando se supone que estas características institucionales de una economía de mercado son una característica natural de la vida económica.

Investido de la plausibilidad del sentido común, el conocido teorema del excedente ha levantado hasta ahora pocas sospechas en lo que se refiere a su sesgo racionalista. Examinemos su contenido.

Cuando se utiliza como la clave del cambio evolucionista, el teorema del excedente consta de dos partes esenciales. En primer lugar, tenemos el mismo concepto de excedente, que representa la cantidad de recursos materiales que excede de las necesidades de subsistencia de la sociedad en cuestión. Se supone que tales excedentes se producen al avanzar la tecnología y la productividad y sirven para distinguir diferentes niveles de organización social y económica. La segunda parte del teorema está constituida por la creencia de que el excedente provoca la aparición de acontecimientos sociales y económicos típicos de primerísima importancia. Así, se afirma que el mercado y el comercio, el dinero, las ciudades, la división de la sociedad en clases y, en definitiva, la misma civilización, son productos del surgimiento de un excedente.²

«El excedente», como lo define Melville Herskovits, por ejemplo, es «un exceso de bienes por encima de las exigencias mínimas de la necesidad».³ Siguiendo la estela de Thorstein Veblen,⁴ este autor considera que el excedente abre un camino importante para la investigación de los cambios económicos en las sociedades primitivas, aunque «Permanece oscuro el porqué de la aparición del excedente».⁵ Comparando a los bosquimanos de Sudáfrica con los hotentotes, Herskovits observa que estos últimos han desarrollado una especialización mayor

de las funciones de mando. Concluye que «La razón [de esta diferencia] es simple: los bosquimanos no producen ningún excedente».⁶

Gordon Childe define el «excedente social» como «comida que excede de las necesidades domésticas».⁷ Para él, el desarrollo del comercio neolítico y la emergencia de la civilización se basan en la aparición de dicho excedente.⁸

El significado del concepto está, pues, muy claro. Existe un nivel de subsistencia que una vez alcanzado constituye una medida: por así decirlo, es como la presa por la que se desborda el excedente. Por consiguiente, este producto sobrante está disponible: puede utilizarse para el comercio exterior o para pagar a artesanos o mantener una clase ociosa o a otros miembros improductivos de la sociedad. En otras palabras, se convierte en la variable principal en el surgimiento de instituciones sociales y económicas más complejas.

A continuación estudiaremos 1) las implicaciones del concepto de excedente cuando se introduce como factor propiciante del cambio social y económico; 2) los orígenes doctrinales y el desarrollo del concepto, para arrojar alguna luz sobre su sesgo racionalista inherente; 3) brevemente, la forma en que un concepto institucional de excedentes específicos —su creación y utilización— puede aplicarse ventajosamente al análisis del desarrollo económico.

UNA CONSTRUCCION RACIONALISTA

Volvamos a examinar, en primer lugar, el significado del mismo término *excedente*. Se aplica a lo que excede de las necesidades de subsistencia. Por consiguiente, para que resulte útil su utilización, el primer requisito es una definición clara de las necesidades de subsistencia.

Sólo existen, lógicamente, dos formas de definir estas necesidades. Pueden determinarse en relación a una cantidad mínima de alimentos esenciales para la existencia humana, cantidad biológicamente dada. Por otra parte, puede suponerse que las necesidades de subsistencia son un producto social, en cuyo caso la necesidad biológica no puede usarse como medida.

Si las necesidades de subsistencia están definidas biológicamente, el excedente que surge una vez satisfechas éstas es, lógicamente, un excedente absoluto. Se trataría, en definitiva, de una cantidad sin ningún propósito socialmente definido que excedería de lo socialmente necesario; estaría disponible y tendría un efecto causal propio. Dada una cantidad disponible de bienes o servicios, se puede tomar la decisión de que éstos se utilicen para potenciar el surgimiento de nuevas instituciones económicas o sociales como el comercio, los mercados o

una clase ociosa. A veces se supone que el excedente es el factor causal, pero, con más frecuencia, se le considera como una causa necesaria, pero no suficiente, de desarrollo. En nuestra opinión, como intentaremos demostrar, ambos casos son inadmisibles.

Si, por el contrario, las necesidades de subsistencia no están determinadas biológicamente, sino socialmente, no tiene cabida el concepto de excedente absoluto, pues en tal caso la distribución de los recursos económicos entre la subsistencia y otras necesidades se decide sólo dentro del contexto *total* de necesidades así definidas. No es posible distinguir entre las meras necesidades de subsistencia y el conjunto de exigencias funcionales que la sociedad le formula a la economía.

El concepto de excedente sólo se puede utilizar aquí en un sentido relativo o constructivo. Resumiendo: una cantidad dada de bienes o servicios constituiría un excedente sólo si la sociedad, de alguna manera, la apartara y decidiera tenerla disponible para un fin específico. En esta categoría quedarían entonces incluidos, por ejemplo, los alimentos almacenados para las fiestas ceremoniales o en previsión de futuras carestías, los fondos para la guerra, los excedentes presupuestarios o los ahorros con diferentes propósitos. La cuestión esencial es que la misma sociedad en cuestión decide acerca de los excedentes relativos. Es cierto que tales excedentes pueden aparecer por un aumento inesperado de bienes materiales o por una elevación permanente de la capacidad productiva, pero pueden surgir también sin que se produzca ningún cambio en la cantidad de medios de subsistencia, reestructurando los usos a los que se destinan los bienes o servicios. La historia bíblica del gran almacenamiento de José en Egipto es un ejemplo de ello. Por consiguiente, en la creación de excedentes relativos las condiciones naturales tienen menos importancia que la actitud hacia los recursos y los medios institucionales de contabilizarlos, almacenarlos y hacerlos disponibles.

En la utilización que se hace del concepto de excedente como clave del desarrollo económico y social existe un grado notable de confusión, consecuencia de la incapacidad de distinguir entre estos dos significados posibles. La confusión tiene como resultado la atribución a los excedentes relativos de los efectos causales que sólo podrían tener los excedentes absolutos, en el caso de que se pudiera demostrar su existencia y su importancia. Como el excedente relativo es una mera construcción, es evidente que sólo el significado absoluto puede utilizarse para explicar los cambios económicos y sociales. Son, pues, las implicaciones de este significado las que se han de examinar más en profundidad.

Si el nivel de subsistencia ha de ser la medida del supuesto excedente, debe ser posible determinar, en cada caso específico, dónde se encuentra dicho nivel. Lógicamente, puede parecer que ha de existir

un mínimo, biológicamente fijado, de alimentos necesarios para la existencia de un hombre. Un individuo morirá sin lugar a dudas en un corto período de tiempo si no tiene comida. Pero ¿cuánto puede resistir un hombre con una dieta deficiente? Y, si es difícil establecer el mínimo de subsistencia para un individuo, resulta imposible hacerlo para la sociedad en su conjunto. No existe ninguna prueba histórica de que sociedad humana alguna haya vivido nunca a este nivel. En efecto, ¿qué podríamos aceptar como prueba? Sabemos que porciones más o menos considerables de la población de todas las sociedades viven a un nivel de subsistencia que la ciencia considera insuficiente. Como consecuencia, la mortalidad infantil es alta, baja la esperanza de vida y muy extendida la enfermedad. Sin embargo, ¿significa esto que todos los miembros de estos grupos se dedican a producir alimentos durante todas las horas en que no duermen? Las actuales sociedades primitivas no nos proporcionan ningún dato que apoye esta suposición, ni siquiera las más pobres, pues sus miembros bailan y cantan y guerrear, utilizando, pues, sus reducidos recursos de forma no utilitaria. Tampoco los hallazgos arqueológicos nos pueden ayudar. Lo que se presenta como un hecho natural objetivo se desintegra cuando se examina en detalle. El hecho es que «no sólo de pan vive el hombre», por escaso que sea el trigo.

La suposición de que existe un nivel biológico mínimo de subsistencia para el conjunto de la sociedad excluye la flexibilidad de un nivel de subsistencia culturalmente determinado y, por consiguiente, la capacidad de una sociedad para emplear los recursos físicos de formas que pueden considerarse incluso más importantes que un nivel dado de subsistencia. La India moderna, por ejemplo,

es uno de los países de crecimiento relativamente rápido de la población, por lo menos a partir de 1921. A pesar de que la dieta del pueblo indio ha sido muy pobre y su nivel de vida habitual extremadamente bajo, el país ha alimentado, de alguna manera, a una población que se ha elevado de 306 millones de habitantes en 1921 a alrededor de 438 millones en 1951 (India y Pakistán). [...] Ni siquiera los expertos comprenden plenamente cómo ha sido posible, y no existen pruebas concluyentes acerca de si el nivel de vida del pueblo ha mejorado o empeorado. En otras palabras, nadie puede calcular con seguridad a cuánta gente más puede alimentar la India dada una dieta alimenticia ni cuánto puede descender la dieta normal por debajo de los niveles habituales sin que las muertes lleguen a equilibrar los nacimientos.⁹

Puede argumentarse, sin embargo, que la idea de un nivel de subsistencia no es, después de todo, más que un recurso heurístico. Se pueda determinar objetivamente o no, existe en principio y puede utilizarse para estudiar el surgimiento de un excedente. Debido a la evidente imposibilidad de determinar el mínimo biológico de subsistencia para el conjunto de la sociedad, el concepto de excedente se ha utilizado por lo general en este sentido heurístico.

Pero esta utilización heurística suscita dificultades todavía más serias. Se basa en la suposición apriorística de que los excedentes económicos absolutos son la fuerza generadora del cambio social. El hecho de que la sociedad en cuestión no emplea todo su tiempo y todos sus recursos en la producción de meros medios de subsistencia se utiliza como *prueba* de que ha surgido un excedente.

El mero hecho de que existen medios para llevar a cabo la circulación de bienes dentro de las tribus y entre ellas significa que se produce algo más de lo necesario para alimentarse, vestirse y cobijarse, y fenómenos como el intercambio diferido de productos con carácter ceremonial o la concesión de crédito de un miembro de la tribu a otro prueban que no sólo los grupos enteros, sino también los individuos dentro de esos grupos poseen un excedente una vez satisfechas sus necesidades inmediatas.¹⁰

El postulado heurístico prueba, pues, la existencia de un excedente, de lo que se desprende que cuanto más compleja es la sociedad, mayor debe de haber sido el excedente. Evidentemente, es importante investigar la validez de tal postulado.

En la base del teorema del excedente utilizado de esta forma está la prioridad concedida a la alimentación sobre el pensamiento, el Gobierno, la artesanía, el comercio o el juego. Como lo expresó Engels, se trata del «hecho elemental [...] de que los seres humanos han de disponer de comida y bebida, vestido y cobijo antes de que puedan interesarse por la política, la ciencia, el arte, la religión y otras actividades semejantes».¹¹ Nos encontramos ante un tipo descarnado de determinismo económico que basa el desarrollo social y económico en «la reducida capacidad del estómago humano».¹² Las necesidades sociales sólo adquieren relevancia una vez se han satisfecho las necesidades más primarias. Bastará quizá con señalar que ésta es la concepción de la subsistencia y de la sociedad que, en definitiva, fundamenta la idea del excedente, pues muy pocos, incluso entre los que utilizan este concepto, aceptarían adscribirse a esta posición general.¹³ De cualquier modo, el peso principal de los datos modernos de la psicología social y de la sociología de la actividad económica se opone a esta visión de la economía y la sociedad. Aquí cabe señalar simplemente que la economía, a todos los niveles de la existencia material, es un proceso *social* de interacción entre el hombre y su entorno, en el transcurso del cual los bienes y los servicios cambian de forma, se desplazan y pasan de una mano a otra. Se producen y distribuyen. La forma de este proceso (es decir, su forma institucional) y las motivaciones que lo ponen en marcha no están determinadas por ningún factor natural o humano aislado, sino que son consecuencia de diversos niveles interdependientes de la existencia humana: el ecológico, el tecnológico, el social y el cultural; y es la compleja interacción de estas

variables la que resuelve cuestiones como qué y cuánto produce una sociedad determinada, quién se encarga de la producción, cuánto se consume y en qué proporción lo hacen los diversos grupos de la sociedad y cuánto se ahorra o se aparta del consumo inmediato y con qué finalidad. El hombre, que vive en la sociedad, no produce un excedente a menos que decida llamarlo así, y, por consiguiente, su efecto viene dado por la forma en que está institucionalizado.

Subrayar la complejidad del nexo causal en toda situación dada no significa negar que el aumento de los medios de subsistencia puede producir consecuencias sociales importantes. Los cambios en la tecnología y en la productividad desempeñan un papel considerable en el proceso de desarrollo institucional. Lo que afirmamos aquí es, simplemente, que dichos cambios no crean excedentes disponibles de forma general, pues ello implicaría una separación entre el desarrollo tecnológico y el conjunto institucional del que forma parte. Aplicar el concepto de excedente a nuevos medios económicos producidos por la mejora de la productividad equivale a decir que dichos medios se encuentran al margen de las fuerzas sociales que integran y controlan el proceso económico. De esta forma, se les convierte en una especie de entidad independiente que se puede utilizar para explicar cualquier fenómeno nuevo, desde el comercio hasta la religión¹⁴ según las preferencias del investigador.

El aspecto más negativo de esta idea ampliamente utilizada de un excedente productor de cambios es precisamente esta incitación a racionalizar complejos problemas económicos de desarrollo. La lista de las instituciones económicas que se han atribuido a la aparición de un excedente en momentos críticos del desarrollo de la sociedad humana incluiría la propiedad privada, el trueque, el comercio, la división del trabajo, los mercados, el dinero, las clases comerciales y la explotación.¹⁵ Pero no existe ninguna prueba que justifique estas construcciones. La única explicación concebible de estas suposiciones es el postulado de que el curso lógico del desarrollo económico, una vez se dispone de suficientes medios, apunta hacia el sistema de mercado de la Europa occidental del siglo XIX. Esta supuesta secuencia de acontecimientos se basa en una crasa confusión entre la economía y el estado de la tecnología. Convendría repetir que la economía es un proceso social, lo que significa que la producción, el movimiento y la transferencia de los bienes económicos pueden organizarse de formas distintas. El problema abierto a la investigación es precisamente cómo se organizaron e integraron estos elementos de las economías más antiguas. A menos que consigamos probar que el hombre posee una «propensión inherente al trueque y al intercambio» no existe nada que justifique la suposición de que su economía ha de seguir el modelo de mercado. En realidad, como han indicado muchas de las aporta-

ciones a este libro, los datos que poseemos sobre las economías de las sociedades primitivas y antiguas prueban exactamente lo contrario. Neale ha mostrado, por ejemplo, que la distribución de la hacina de cereal en la aldea india sigue el modelo de reparto, que está institucionalizado en el sistema de relaciones sociales de reciprocidad típico de la comunidad aldeana.* ¡Qué distorsión de la situación real sería considerar esta hacina de cereal como un excedente absoluto y esperar que surgieran de él el intercambio comercial, el dinero y todo lo demás!

REIFICACION DEL CONCEPTO DE GANANCIA

Hasta ahora hemos tratado de indicar las debilidades básicas del concepto de excedente y algunas de las racionalizaciones del desarrollo institucional que son la consecuencia del uso de aquél. Nos ocuparemos ahora de los orígenes doctrinales y el desarrollo de la categoría de excedente, pues sólo de esta manera podremos aprender cómo surge la ficción de un excedente absoluto.

El teorema del excedente, en su acepción corriente, es el resultado de la convergencia de dos líneas diferentes de investigación. Una de ellas es la teoría general de Lewis H. Morgan sobre la evolución social y económica;¹⁶ la otra está constituida por los estudios de Carlos Marx sobre el capitalismo, que se basan en la teoría de la «plusvalía». Sin embargo, la teoría de Marx derivaba de las teorías económicas anteriores de las escuelas fisiocrática y clásica, por lo que tenemos que estudiar la teoría del valor de estos economistas precedentes para encontrar los orígenes del concepto de valor excedente. El punto de convergencia fue la adaptación que hizo Friedrich Engels de la obra de Morgan en *La familia, la propiedad privada y el Estado*, publicada en 1884. La teoría de la familia y del Estado y de su desarrollo formulada en primer lugar por Morgan y reinterpretada por Engels ha sido objeto de numerosos estudios críticos, y prácticamente nadie es ya partidario del esquema relativamente fácil y dogmático de evolución lineal de dichas instituciones representado por la teoría en cuestión. Sin embargo, en la teoría de Morgan y Engels se sugiere un esquema de evolución económica, especialmente de instituciones de intercambio, que no ha recibido la misma atención crítica que las teorías más explícitas referentes a la familia, la propiedad privada y el Estado.

Morgan hizo de la «ampliación de las fuentes de subsistencia» la variable independiente de un proceso de evolución.¹⁷ Así surgieron, en su opinión, la familia monógama, la propiedad privada y el gobierno

* Ver más arriba, cap. XI.

territorial, a partir de la gens aborigen y de la propiedad tribal. Como con la aparición de la ganadería aumentó verdaderamente la riqueza, creció también la «pasión por la posesión de ganado», y la propiedad privada se convirtió en una realidad de primer orden.¹⁸ Este surgimiento de la propiedad privada en el estadio de «barbarie» alentó las motivaciones individuales de acumulación y ganancia, la desigualdad económica y, en general, los «principios que rigen ahora la sociedad».¹⁹ Así, si bien a Morgan le interesaba más el surgimiento de la propiedad privada que todo el conjunto de las instituciones económicas, su análisis implica claramente que el crecimiento de los medios de subsistencia condujo a la acumulación de riqueza «intercambiable» y que, una vez aparecida ésta, las instituciones de intercambio de la sociedad civilizada no se pueden considerar como cualitativamente diferentes de las de la sociedad occidental moderna.

Engels superpuso a esta teoría de Morgan el concepto de excedente, derivado, por supuesto, de la plusvalía de Marx. Engels dijo que a medida que «se desarrolla la productividad del trabajo» en la sociedad «bárbara» organizada según relaciones de parentesco, llega un momento en que la «fuerza de trabajo humana» puede producir un «excedente por encima de sus costes de manutención».²⁰ El papel crucial de este excedente es explicado por Engels como sigue:

En los estadios medios de la barbarie encontramos ya entre los pueblos de pastores una propiedad en forma de ganado que, una vez el rebaño ha alcanzado un determinado tamaño, produce regularmente un excedente por encima de las necesidades de la tribu, lo que conduce a una división del trabajo entre tribus ganaderas y tribus atrasadas sin rebaños, y a la existencia de dos niveles de producción y de las condiciones necesarias para el intercambio regular. Los estadios superiores de la barbarie nos muestran una ulterior división del trabajo entre la agricultura y la artesanía, de donde la producción de una porción cada vez mayor de productos del trabajo directamente para el intercambio, de forma que el trueque entre productores individuales adquiere la importancia de una función social vital.²¹

A medida que aumenta el excedente se produce una ulterior división del trabajo, surgen ciudades con una clase mercantil, surge el dinero e incluso la tierra se convierte en una mercancía.²² Y como el excedente «crece por encima de las cabezas de los productores [...] acabará haciendo surgir contra éstos incorpóneos poderes ajenos, como ocurre siempre inevitablemente en la civilización».²³ Así, el excedente proporciona también las bases para la división en clases y la explotación.

Esta aplicación del teorema del excedente a la evolución de las instituciones económicas refleja una confusión entre dos conceptos de excedente completamente diferentes: un excedente absoluto natural que es una ilusión y un excedente relativo socialmente determinado. Esta misma confusión estaba en la base de la teoría del valor de la escuela clásica inglesa y de sus precursores inmediatos, los fisiócratas franceses.

Por consiguiente, para encontrar el origen de la noción de que la actividad económica, además de ser útil, produce un excedente hemos de estudiar la obra de estos primeros economistas.

Un requisito previo de todo excedente absoluto, como se señaló en la parte primera, es que exista un nivel de necesidades de subsistencia que puede determinarse objetivamente. Sugerimos ya antes que, aunque lógicamente un nivel mínimo de necesidad biológica puede parecer que satisface este requisito, en realidad sólo se puede utilizar en sentido heurístico. En la definición de Engels, sin embargo, el patrón objetivo está dado por la frase clave «costes de manutención». Cuando los «costes» de producción pueden medirse, es realmente posible pensar en lo que se produce por encima de dichos costes como un excedente general. Pero existe otro requisito previo. No puede existir ningún derecho socialmente sancionado sobre ningún producto por encima de los costes de manutención. En la parte primera se argumentó que una suposición de este tipo está en contra de los hechos objetivos, pues el proceso económico proporciona los medios materiales necesarios para desempeñar todos los roles sociales, tanto el de consumidor como el de destructor totémico de bienes materiales. El teorema del excedente adquirió gran difusión porque el marco institucional y filosófico de los primeros pasos de la ciencia económica satisfacía ambos requisitos. Los costes de producción mensurables aparecen con el surgimiento del sistema de mercado que asignó precios monetarios a la tierra y el trabajo. Estos son sus «costes». Y como la primera regla del mercado es el mantenimiento de una diferencia entre estos costes y el precio de venta, puede parecer evidente que el sistema de mercado crea siempre un excedente. Esta era la necesaria consecuencia de la posición filosófica que excluía cualquier derecho sobre el producto ajeno al coste.

La importancia creciente del mercado en los siglos XVIII y XIX como árbitro relativamente independiente de la producción y la distribución hizo surgir la nueva disciplina de la economía. En efecto, bajo el régimen de mercado había que explicar nuevos misterios. Los recursos se desplazaban ahora hacia el proceso productivo, y los productos terminados pasaban del productor al consumidor bajo la égida del precio. ¿Qué determinaba en última instancia el precio, o valor, de un día de trabajo, un tonel de vino o un abrigo de lana? Este fue el problema que absorbió a los primeros economistas, que, al creer que el valor debía tener un origen natural, localizable en la tierra o en el trabajo, estaban convencidos de que cualquier producto que apareciera por encima de estos costes de producción debía ser un excedente.

La idea de la producción como actividad generadora de excedente aparece por vez primera en las obras de los fisiócratas franceses del siglo XVIII, los llamados *economistes*.²⁴ Su orientación estaba lejos de

ser meramente académica. La escuela fisiocrática representaba las aspiraciones de la clase terrateniente francesa, orientada ya hacia el mercado. El primer requisito previo del concepto de excedente lo satisfacían la creciente comercialización de la agricultura francesa y el consiguiente interés por los costes de producción. El éxito de la agricultura comercial se basaba en un *bon prix* para el trigo y un precio bajo para los artículos manufacturados. Los fisiócratas, por consiguiente, se oponían al sistema mercantilista de Colbert, que, por el contrario, pretendía mantener barato el trigo para que los salarios permanecieran bajos y obtener en la exportación un buen precio para las manufacturas protegidas. En consonancia con la creencia, propia de la Ilustración, en un orden natural de las cosas, argumentaban que la fuente originaria de todo valor económico era la naturaleza y que la división del trabajo entre la agricultura y la manufactura y la circulación de productos por la economía para mantener a la clase no productiva o «estéril» era posible por la facultad singular de la tierra de producir un excedente sobre los costes de la producción agrícola. A este regalo de la naturaleza le llamaban *produit net*. Turgot, quizás el miembro más influyente de esta escuela, fue el que más claramente explicó lo que era el *produit net*.

El producto de la tierra se divide en dos partes. Una de ellas comprende la subsistencia y la ganancia del labrador, que son la recompensa de su trabajo y las condiciones para que acceda a cultivar el campo de su propietario; el resto es la parte independiente y *disponible* que produce la tierra como un regalo al propietario por encima de lo que ha desembolsado.²⁵

En estos análisis del excedente en circulación se basaban las sugerencias de los fisiócratas en el terreno de la política económica: *laissez faire, laissez passer*, libre exportación de trigo para conseguir el *bon prix* y el impuesto único sobre el *produit net*. Lo que nos interesa aquí, sin embargo, es el hecho de que el *produit net* era una ilusión. El poder misterioso de producir un excedente, que los fisiócratas atribuían a la naturaleza, no era más que la medida de mercado de la diferencia entre el coste de producción y el precio de venta. Si, por el mecanismo normal de funcionamiento de las fuerzas del mercado, el precio del trigo descendiera hasta el nivel del coste de producción de la fuerza de trabajo, el *produit net* desaparecería. Debido a su interés por encontrar la ley natural de la circulación de mercancías, no percibieron que la producción del valor económico es un fenómeno social, y que, por consiguiente, el excedente surge de las características institucionales del mercado.²⁶

Al otro lado del canal de la Mancha, el concepto de excedente ocupaba un lugar importante en la obra de Adam Smith, el primero de los economistas clásicos. Smith negó la pretensión fisiocrática de

Teoría mercado: mide % costes
manutención y ve como excedente
todo lo q está x encima costes

Fisiócratas: su naturaleza
mide el fenómeno como social

que la tierra era la madre del excedente, substituyéndola por el trabajo como fuente originaria de valor económico.

La cadena de razonamiento es demasiado familiar para que la tengamos que repetir íntegramente. El pivote lo encontramos en la disertación de Locke sobre la propiedad en el *Tratado segundo sobre el gobierno civil*, y en los dos primeros libros de *La riqueza de las naciones* de Smith. La tierra le es dada a toda la humanidad en común, pero el hombre es un individuo. Entre otras cosas, ha de comer. Por consiguiente, ha de trabajar, y al mezclarse la energía individual con los presentes comunes de la naturaleza, se extrae una porción de la riqueza común y se marca con el sello de la propiedad privada. De ahí el derecho natural a la propiedad privada. Pero el individuo se da cuenta pronto de que puede recoger más bellotas o matar más ciervos de lo que requiere su mera subsistencia, y como es un utilitarista racional, cambia su excedente por el de otro individuo en beneficio de ambas partes. Nos encontramos ante el excedente natural, o absoluto, una construcción inevitable dado el punto de partida del hombre como átomo utilitario. Si se considera al hombre como un átomo, una vez satisfechas sus necesidades biológicas, todos los bienes materiales restantes han de considerarse como excedente. La concepción atomista excluye la existencia de derechos sociales sobre el producto. Y los supuestos utilitarios dirigen el excedente hacia el intercambio.

Pero no acaba aquí la historia del excedente, pues la economía clásica continuó confundiendo esta idea equivocada de un excedente absoluto con la diferencia entre costes y precios en el mercado. El problema económico consistía en determinar los términos de intercambio entre individuos que intercambiaban su excedente. La respuesta obvia, dado que los individuos se consideraban libres e iguales fuera del tegumento de la valoración social, era la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes intercambiados. Pero, aunque la teoría del valor-trabajo podía ser una construcción teórica adecuada para los salvajes individualistas de Locke, creaba problemas lógicos y morales en la economía clásica cuando se intentaba aplicar a la economía compleja de los siglos XVIII y XIX.²⁷

Smith argumentó lógicamente que una vez comenzado el proceso el intercambio del excedente conduce a la especialización y a relaciones de intercambio más amplias que finalmente exigen la utilización de dinero para facilitar la división compleja del trabajo y el intercambio en expansión cada vez mayor. A medida que la sociedad avanza «más allá del estado rudo y primitivo que precede a la acumulación de ganado y a la apropiación de tierras» algunos individuos utilizan «naturalmente» su excedente acumulado.

[...] para poner a trabajar a gente industriosa, a la que proporcionarán materiales y medios de subsistencia, con el fin de obtener un beneficio por la venta de su trabajo, o por lo que su trabajo añade al valor de los materiales.²⁸

El dilema lógico surgía al intentar explicar el precio de mercado sin abandonar esta teoría del valor, pues ahora el precio era, evidentemente, algo compuesto por más de un factor de producción, por lo que no reflejaba meramente la cantidad de trabajo. El problema moral consistía en armonizar las remuneraciones de la tierra (renta) y el capital (interés o «ganancia») con la convicción de que el capitalismo representaba el sistema de justicia natural en el que todo individuo era libre y recibía sólo la recompensa merecida por su trabajo. Ni siquiera la mente brillante de David Ricardo pudo resolver estas contradicciones.

El origen de la dificultad estaba en una confusión entre el concepto naturalista de excedente y la diferencia, socialmente determinada, entre el coste del trabajo y el precio dictado por las exigencias del mercado. Los «medios de subsistencia» que el capitalista le paga al trabajador son el salario, pero la tasa de salarios está determinada por las fuerzas de la oferta y la demanda que operan en el mercado. No existe ninguna medida objetiva de subsistencia que determine el salario, por lo que no aparece ningún excedente absoluto. Los otros factores de producción que desempeñan sus papeles respectivos (que podemos aprobar o desaprobamos moralmente) también reciben recompensas sancionadas por el mercado. Para el funcionamiento del sistema de mercado todos ellos son igual de importantes. La idea de que la economía produce un excedente absoluto de forma natural tiene su origen en la aplicación de una posición filosófica atomista a los problemas funcionales del sistema de mercado. En cuanto la teoría económica afirmó, en la segunda mitad del siglo XIX, que la mercancía vale el precio que se le asigna en el mercado, dejó de preocupar a la teoría el problema lógico del excedente, aunque no el moral.²⁹

Para los que se oponían moralmente a la distribución de riqueza inherente al capitalismo, sin embargo, el dilema clásico del excedente era un instrumento demasiado útil que no se podía abandonar. Fue Carlos Marx el que convirtió las contradicciones de «este edén de los derechos del hombre»³⁰ en una teoría de la explotación. Pero Marx sacó la teoría clásica del valor trabajo de su marco naturalista y lo situó en un contexto social concreto: el de la producción capitalista. Tampoco Marx consiguió resolver de forma satisfactoria las contradicciones lógicas de la teoría del valor trabajo, pero tuvo el gran mérito de dejar perfectamente claro que el excedente no es algo que surge como consecuencia natural del proceso de trabajo.

Las condiciones naturales favorables, por sí solas, nos proporcionaron la posibilidad, pero nunca la realidad, de un excedente de trabajo, y tampoco, por con-

siguiente, de una plusvalía y de un producto excedente... En nuestra sociedad europea occidental, en la que el trabajador compra el derecho a trabajar para su propia subsistencia sólo pagando con trabajo excedente, pronto arraiga la idea de que la producción de un excedente es una cualidad inherente al trabajo humano. [...] La productividad del trabajo que se sirve de base y punto de partida, es un regalo no de la naturaleza, sino de una historia de miles de siglos.³¹

La llamada «acumulación primitiva» de capital, que constituye el punto de partida del capitalismo y de la plusvalía, no es la aparición gradual de excedentes nacidos del progreso tecnológico; «no es más que el proceso histórico de separación del productor de sus medios de producción».³² Marx rechazaba la idea de un excedente natural y hablaba simplemente de una «plusvalía» que atribuía a las características institucionales específicas del capitalismo. Resulta una ironía que la fácil racionalización del desarrollo de las instituciones económicas puesta en movimiento por el concepto de excedente haya derivado precisamente de la plusvalía marxiana.³³

EXCEDENTE: ASPECTO ECONOMICO DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

La discusión ha tomado hasta ahora, necesariamente, un rumbo negativo. Se ha emprendido un análisis crítico del concepto de excedente para intentar disipar la larga confusión entre excedentes absolutos y relativos. Pocos son ahora los que aceptan en su totalidad la posición filosófica atomista en la que se basa el teorema del excedente. Pero como esta posición estaba reforzada por una falsa concepción del sistema de mercado con sus numerosos excedentes relativos y por una interpretación del teorema marxiano de la plusvalía, se han confundido los dos significados de excedente, con el resultado de que cuestiones importantes referentes al cambio institucional se han racionalizado de forma alarmante.

Hemos intentado demostrar que no existe ningún patrón absoluto que determine automáticamente la disponibilidad de recursos materiales para el desarrollo institucional. Lo más importante es, más bien, uno de los usos relativos que se asignan a los recursos en situaciones sociales definidas y la cuestión de si es útil o no distinguir un uso del término excedente de otro. Nosotros opinamos que sí que resulta de utilidad, pues, aunque tal distinción puede ser totalmente arbitraria por parte del investigador, dirige la atención hacia un fenómeno de importancia básica, al que podemos llamar aspecto económico del crecimiento institucional. En este sentido, los excedentes relativos no son más que medios materiales y servicios humanos que se reservan o movilizan al margen de las demandas funcionales existentes que

una unidad social dada —familia, empresa o sociedad— formula a su economía. Como no buscamos niveles absolutos de consumo por encima de los cuales aparecen automáticamente los excedentes, el interés de la investigación se orienta hacia el factor positivo de los medios institucionales por los cuales se altera el curso del proceso económico para satisfacer las exigencias materiales de roles sociales nuevos o en expansión, ya sean el del consumidor, el del productor, el del general o el del sacerdote.

Examinando el problema desde este punto de vista, es evidente que existen exigencias institucionales definidas para la creación de excedentes relativos. En pocas palabras, las facilidades operacionales, así como las motivaciones para apartar, contabilizar, almacenar y movilizar bienes materiales y servicios humanos las ha de proporcionar el marco institucional de la economía para que los excedentes se puedan utilizar para finalidades específicas.

El expediente institucional del dinero y del mercado proporciona, por supuesto, una serie de condiciones muy favorables para la creación de excedentes. Allí donde el dinero se utiliza como medio generalizado de intercambio la infinita variedad de cualidades económicas reales es cuantificable en términos de un patrón único; así, dichas cualidades se pueden intercambiar y substituir libremente. De esta forma están dadas todas las facilidades para separar, contabilizar y efectuar presupuestos. Además, la separación institucional de la economía de otros aspectos de la existencia social en un sistema de mercado da lugar a un proceso económico «autoconsciente», por así decirlo, que dirige la atención de todos los participantes hacia la significación económica de todas las decisiones. Se comparan los outputs con los inputs, y el carácter individualista y contractual de la economía de mercado asigna inseguridades inevitables a los papeles del productor y del consumidor, inseguridades que pueden paliarse únicamente mediante la creación de excedentes.³⁴ Las familias y las empresas ahorran, y los empresarios buscan ganancias. Son estas características del sistema las que dirigen necesariamente la conducta de mercado hacia la creación de excedentes.

El hecho de que el medio del mercado y el dinero sea aparentemente favorable para el surgimiento de excedentes específicos no debe llevarnos a la conclusión de que en las economías no basadas en el mercado no existen medios institucionales para producir excedentes. Tampoco hemos de tomar la forma de mercado como paradigma. Raymond Firth ha señalado que el hombre primitivo no sirve simplemente «por la satisfacción, día a día, de sus necesidades, sino que da señales de previsión y practica formas de abstinencia».³⁵ La dificultad, continúa el mismo autor, consiste en determinar cómo se llevan a cabo las decisiones referentes a la utilización de los medios eco-

Excedentes relativos: unidades

institucional

Marco institucional: trabajo "12" 381

motivaciones por "creación" y "uso" excedentes

nómicos. Como en las economías sin mercado la actividad económica está integrada en instituciones esencialmente no económicas, parece lógico pensar que tanto las motivaciones como los medios institucionales de acumular excedentes deben tener también un carácter no económico. La cuestión fundamental es la de qué disposiciones institucionales para la utilización excepcional de medios materiales encontramos en economías en las que la continuidad básica de la actividad económica se asegura a través de la reciprocidad y la redistribución.

Cuando los movimientos de bienes y de personas en el proceso económico se canalizan a través de instituciones redistributivas, los medios para la creación de excedentes parecen bastante directos y claros. Como, en esta forma de integración, el poder está situado en una institución central que sanciona los movimientos físicos y de apropiación, el mismo poder puede exigir tributos, efectuar tasaciones, movilizar fuerza de trabajo, decretar patrones de consumo, etc. Además, una de las formas más corrientes de acumular excedentes ha sido siempre el poder de las armas para asegurar un botín. Las prestaciones personales, los días de intercambio ritual de regalos, los diezmos, los censos, la recaudación de impuestos, las subastas, los mercados por decreto: he aquí algunos de los avíos de la movilización de excedentes en las economías redistributivas. Tienen interés también los recursos utilizados para facilitar las operaciones contables en ausencia de un medio general de intercambio. Un ejemplo es el uso del «dinero» como patrón contable que facilita las operaciones de planificación y elaboración de presupuestos en las finanzas alimenticias de las economías redistributivas del Oriente Próximo antiguo.³⁶

Hemos visto que los medios de crear excedentes bajo formas redistributivas de organización son evidentes, pero ¿qué ocurre con las economías o las operaciones económicas firmemente vinculadas a reciprocidades de parentesco, vecindad o comunidad? La práctica de los presentes mutuos obligatorios, propia de la reciprocidad, no parece conducir a la construcción individual de excedentes, pues proporciona algún tipo de seguridad frente a las incertidumbres que suelen ser la motivación fundamental del ahorro. Entre los bantú bamba de África, por ejemplo, se encuentran muy pocos intentos de hacer frente a la continua escasez de alimentos por medio del ahorro y la creación de excedentes comercializables. El proceso económico está situado aquí en unidades de parentesco, «que no están acostumbradas a este tipo de intercambio». ³⁷ Esta falta de ahorro y de previsión individual sólo es desastrosa cuando, en las proximidades de las ciudades del hombre blanco, la unidad de parentesco se desintegra. Hay que señalar que la mencionada tribu bamba cría gallinas, pero «no las utilizan como alimento, excepto en ocasiones ceremoniales o como ofrenda de respeto; ni siquiera se comen los huevos. También tienen palomas, pero

las comen muy pocas veces, incluso en épocas de hambre. "Nos gusta verlas volar por la aldea —dicen los nativos—, son un signo de rango social"». ³⁸ Aquí podemos hallar la pista de uno de los medios más importantes de creación de excedentes en ausencia de métodos de mercado o de centros de poder capaces de imponer la producción de excedentes. Nos referimos, por supuesto, a ese agente catalizador omnipresente en la sociedad humana llamado por lo general factor de prestigio.

La persistencia y el poder del factor de prestigio en las sociedades primitivas y arcaicas es un hecho universalmente confirmado, pero la complejidad de su función y, especialmente, su significación económica constituyen, en el mejor de los casos, un enigma. Examinando el fenómeno desde el punto de vista de un universo ordenado por el mercado podemos encontrarnos con problemas serios para comprender la importancia económica de las instituciones de prestigio en las sociedades primitivas. En el sistema de mercado, el prestigio es, en gran medida, consecuencia de una actividad comercial afortunada. El símbolo exclusivo de prestigio es la riqueza, que se consigue vendiendo y comprando con beneficio. Gracias al penetrante espíritu crítico de Veblen, todos aceptamos hoy que este estado de cosas conduce a un «consumo ostentoso» e incluso distorsiona la economía en dirección a un «derroche ostentoso». Sin embargo, el prestigio no es más que un epifenómeno para el funcionamiento de la economía ideal de mercado.

En las sociedades primitivas y arcaicas la función del prestigio parece exactamente la contraria de la que encontramos en nuestra economía. En efecto, allí aparece como una pauta cultural *sui generis* con una dinámica y unos mecanismos institucionales propios y capaz de estimular movimientos febriles de bienes y personas en el terreno de la economía, movimientos cuya finalidad pueden ser la furiosa destrucción de riqueza de los banquetes ceremoniales kwakiutl o las gentiles reciprocidades del «juego del comercio» de las islas Trobriand. ³⁹ La riqueza de prestigio, ya sea en forma de los collares sulawa rojos y los brazaletes umwala blancos de los habitantes de las Trobriand, los platos de cobre de los kwakiutl o las copas, trípodes y calderas de la Grecia homérica, circula sólo entre dioses, reyes y caudillos. ⁴⁰ Se puede cambiar por otros objetos de prestigio o por artículos de honor, potencia o seguridad, pero siempre se suma a una circulación elitista de riqueza de prestigio. Cora DuBois ha utilizado el acertado término de «economía de prestigio» para describir esta esfera de actividad, tomando en consideración la frecuencia de los pagos en moneda, el cálculo, el interés, el beneficio, la asociación comercial, la contabilidad y el regateo. ⁴¹ Sin embargo, aunque la circulación elitista de riqueza de prestigio requiere una cantidad determinada de medios

materiales, que a veces absorben una porción desproporcionada de tiempo y recursos, no es esta característica la que entraña más interés en lo que se refiere a movilización de excedentes. Por extraño que pueda parecerle a una mente moderna, la riqueza de prestigio representaba un derecho regular sobre los servicios y los recursos materiales de las comunidades, incluso a un nivel muy bajo de subsistencia.

El prestigio es la recompensa de toda esta actividad, que puede implicar acumulación de riqueza simbólica, pero funciona también indirectamente como movilizadora de cantidades relativamente importantes de bienes materiales, así como de servicios humanos a utilizar de diversas formas, utilitarias o no; así, dichos bienes y servicios se ponen a disposición de la comunidad, lo que no ocurriría de otra manera. Aquí se nos presenta la función creadora de excedente del factor de prestigio en la sociedad antigua. En efecto, ligados al prestigio conseguido en la economía de prestigio, encontramos deberes honoríficos y funciones de administración pública que tienen como resultado el poner a disposición de la comunidad servicios y bienes materiales que de lo contrario no se utilizarían. Ha de movilizarse comida para hacer posible la generosidad de los banquetes ceremoniales o la fiesta del comercio de los pomo. El «hombre rico», entre los tolowa-tututni, ha de actuar como juez estatal, negociando en las disputas, deshaciendo entuertos mediante pago de multas por cualquiera de sus deudos de la aldea. Probablemente, el ejemplo más claro es el de la Atenas clásica, donde existía el gravoso privilegio consistente en que los ricos pagaran determinados servicios estatales, las llamadas *leiturgias*. Entre éstas podemos citar la manutención, el mando y la dotación de la flota proporcionada por el Estado (*tierarquía*), el entrenamiento del personal para las ceremonias religiosas anuales (*coregia*), la preparación física de los jóvenes (*gimnasiaarquía* y *lampadarquía*) y la aportación de fondos para que la importación de cereales se distribuyera libremente a un precio bajo entre los ciudadanos (*sitesis*).

Es tan intrincado el entrelazamiento de prestigio y economía que no podemos pretender más que sugerir las líneas que ha de seguir la investigación. Sin embargo, lo que resulta evidente es que las instituciones de prestigio no son simplemente un fruto del surgimiento de un hipotético excedente por encima de los medios de subsistencia, sino que forman parte del tejido social y matizan y dan colorido a las actividades económicas.

Las instituciones no son el resultado de excedentes que aparecen en determinadas etapas de desarrollo social, y tampoco lo son las ciudades, las pirámides, los mercados, el dinero, la explotación o la civilización. Es tan grande la relación entre los aspectos materiales de la existencia y los sociales que no pueden separarse temporalmente. El

sistema de mercado, con su separación institucional entre economía y sociedad, es una excepción solo aparente. También en él los excedentes que parece que aparezcan «por encima de las cabezas de los productores» sólo se explican por las características institucionales de la economía de mercado. Tampoco tiene utilidad alguna recorrer la mitad de la distancia en el razonamiento del excedente, admitiendo que éste es una causa necesaria, pero no suficiente, de cambio, pues esta actitud equivale a dar por sentado algo que todavía no está demostrado. En todas partes hay siempre excedentes potenciales disponibles, pero lo esencial son los medios institucionales para materializarlos. Estos medios, destinados a exigir un esfuerzo especial, almacenar el producto sobrante producido y planificar la utilización del excedente, son tan variados como la misma organización de la actividad económica.

HARRY W. PEARSON

NOTAS DEL CAPITULO XVI

- ¹ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, I, 1, cap. II.
- ² Algunos ejemplos: Melville, J. Herskovits, *Economic Anthropology* (Nueva York, 1952), esp. cap. XVIII; Gordon Childe, *What Happened in History* (Nueva York, 1946); *Social Evolution* (1951); «The Birth of Civilization», en *Past and Present*, II (noviembre de 1952), «Trade and Industry in Barbarian Europe till Roman Times», en *Cambridge Economic History of Europe*, II (Cambridge, 1952); Leslie White, *The Science of Culture* (Nueva York, 1949); Melville Jacobs y Bernhard J. Stern, *Outline of Anthropology* (Nueva York, 1947), esp. cap. VI; R. H. Hilton, «The Transformation from Feudalism to Capitalism», *Science and Society* (Fall, 1953); Shephard B. Clough, *The Rise and Fall of Civilization* (Nueva York, 1951), páginas 6-7 y sig.
- ³ Herskovits, *op. cit.*, pág. 395.
- ⁴ *Ibid.*, págs. 396-397. Para la utilización que hace Veblen del concepto de excedente ver *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (Nueva York, 1914), cap. IV.
- ⁵ *Ibid.*, pág. 413.
- ⁶ *Ibid.*, pág. 399.
- ⁷ Childe, *Past and Present*, pág. 3.
- ⁸ *Ibid.*, pág. 4, y *Cambridge Economic History of Europe*, II, págs. 2 y sig.
- ⁹ Joseph S. Davis, «Adam Smith and the Human Stomach», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 68, núm. 3 (mayo de 1954), 283.
- ¹⁰ Herskovits, *op. cit.*, pág. 395. Cfr. G. Childe, *Cambridge Economic History of Europe*, II, pág. 2.
- ¹¹ Oración fúnebre de Engels ante la tumba de Marx (17 de marzo de 1883); citado en Otto Ruhle, *Karl Marx, His Life and World* (traducción inglesa, 1929), página 366.
- ¹² Adam Smith, *The Wealth of Nations*, I, 1, cap. XI, parte II.
- ¹³ Cfr. G. Childe, Introducción de *What Happened in History*, y Herskovits, *op. cit.*, cap. XXII y pág. 294.
- ¹⁴ Cfr. Paul Radin, *Primitive Religion* (Nueva York, 1937), esp. págs. 40-58.
- ¹⁵ F. Engels, *The Origin of the Family, Private Property and the State* (Nueva York, 1942), págs. 6, 48, 146, 149, 160; Lewis H. Morgan, *Ancient Society* (Nueva York, 1877), parte IV; Thorstein Veblen, *op. cit.*, págs. 150-151; G. Childe, *Cambridge Economic History of Europe*, II, págs. 4-5; Herskovits, *op. cit.*, pág. 395; Jacobs y Stern, *op. cit.*, pág. 141; Hilton, *op. cit.*, pág. 347.
- ¹⁶ *Ancient Society*.
- ¹⁷ *Ibid.*, pág. 19.
- ¹⁸ *Ibid.*, pág. 547.
- ¹⁹ *Ibid.*, pág. 550.
- ²⁰ *Op. cit.*, pág. 6 (prefacio a la primera edición).
- ²¹ *Ibid.*, págs. 150-151.
- ²² *Ibid.*, pág. 152.
- ²³ *Ibid.*, pág. 159.
- ²⁴ En realidad, no es cierto que fueran los fisiócratas los primeros en formular la idea. Esta estaba, por así decirlo, «en el aire»: todos los que analizaban el problema del valor de cambio hablaban de un excedente. La idea puede encontrarse en forma embrionaria en la obra de sir William Petty (1623-87) y, más desarrollada, en Richard Cantillon (1680-1734) *Essai sur la nature du commerce en général*. Cfr. Joseph Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nueva York, 1954), pági-

nas 209-223; y J. J. Spengler, «Richard Cantillon: First of the Moderns», en *Journal of Political Economics*, vol. 62, núms. 4 y 5 (agosto y octubre de 1954). Para los fisiócratas, ver Schumpeter, *op. cit.*, págs. 223-249; Norman J. Ware, «The Physiocrats», *American Economic Review*, XXI, núm. 4 (diciembre de 1931); y la discusión de Marx en las *Theories of Surplus Value* (Selecciones, traducidas del alemán por G. A. Bonner y Emile Burns, Nueva York, 1952).

²⁵ M. Turgot, *Reflections on the Formation and Distribution of Wealth* (traducido del francés, Londres, 1798), pág. 252.

²⁶ Cfr. K. Marx, *Theories of Surplus Value*, *op. cit.*, pág. 56: «Su error deriva del hecho de que confundieron el aumento de substancia material... con el aumento de valor de cambio».

²⁷ Para el análisis de estas dificultades ver Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Glencoe, Ill., 1947), cap. III; Elie Halevy, *The Growth of Philosophic Radicalism* (traducido del francés, Nueva York, 1949); A. D. Lindsay, *Karl Marx's Capital* (Londres, 1925), esp. cap. III.

²⁸ *The Wealth of Nations* (1776), I, I, parte VI.

²⁹ Esto es cierto en lo que se refiere al excedente objetivo de la economía clásica, pero la teoría económica de la utilidad marginal inventó «excedentes utilitarios» o subjetivos. Ver, por ej., A. Marshall, *Principles of Economics* (8.ª ed., Nueva York, 1920), págs. 124-133 y Apéndice K. Como críticas ver F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Nueva York, 1921), págs. 69-73.

³⁰ K. Marx, *Capital*, I (1867), Modern Library edition, pág. 195.

³¹ *Ibid.*, págs. 562, 564-565.

³² *Ibid.*, pág. 786.

³³ Marx fue quizás el primero que concedió importancia al origen institucional de los excedentes relativos al estudiar la relación contractual entre el trabajador y el capitalista. La economía de la utilidad marginal desvió el problema al señalar la importancia funcional de todos los que aportaban medios «escasos» al proceso productivo. J. Schumpeter (*The Theory of Economic Development*, traducción inglesa, Cambridge, Mass., 1934) y F. H. Knight (*Risk, Uncertainty and Profit*), demostró que, después de atribuir valores a todos los factores funcionales del «coste» quedaba una «ganancia», y este «excedente» lo explicaban en términos de características institucionales específicas del sistema de mercado. Para una extensión de estas opiniones ver Jean Marchal, «The Construction of a New Theory of Profit», *American Economic Review*, vol. 61, núm. 4 (septiembre de 1951); también Peter Ducker, *The New Society* (Nueva York, 1950), cap. IV.

³⁴ Cfr. Joan Robinson, «Mr. Wiles' Rationality: a Comment», *Soviet Studies*, VII (enero de 1956), pág. 269: «La función primaria del precio, en ambos tipos de economía (capitalista y socialista) es hacer posible la acumulación».

³⁵ *Primitive Polynesian Economy* (Londres, 1939), pág. 9.

³⁶ Cfr. La utilización del ganado como «dinero» en la Grecia homérica; M. I. Finley, *The World of Odysseus* (Nueva York, 1954), pág. 65.

³⁷ A. I. Richards y E. M. Widdowson, «A dietary study in Northeastern Rhodesia», *Africa*, núm. 9 (1936), pág. 196.

³⁸ *Ibid.*, pág. 174.

³⁹ R. T. Thurnwald, *Werden, Wandel und Gestaltung der Wirtschaft* (Berlín y Leipzig, 1932), pág. 121.

⁴⁰ Ver B. Malinowski, *Argonauts of the Western Pacific* (Nueva York, 1922); Cora DuBois, «The wealth concept as an integrative factor in Tolowa-Tututni culture», *Essays in Anthropology* (Berkeley, Calif., 1936); Herskovits, *op. cit.*, capítulo XXI; Finley, *op. cit.*, págs. 58-59 y sig.; A. P. Wayda, «Notes on trade among the Pomo Indians of California» (mimeografiado), Columbia University Interdisciplinary Project (1954).

⁴¹ *Op. cit.*

CAPÍTULO XVII

La teoría económica descaminada: la subsistencia en la sociedad primitiva

Este capítulo es un análisis de algunos problemas metodológicos que han surgido en el estudio de las economías primitivas, con referencia especial a la aplicación de la teoría económica a los estudios antropológicos. La primera sección señala que los tipos de problemas con los que se enfrentan el antropólogo y el teórico económico difieren de forma substancial y requieren enfoques distintos; la segunda examina la aportación de importantes autores que se han dedicado a las economías primitivas sin echar mano de la teoría económica formal como instrumento analítico; la tercera es una crítica a los autores que han utilizado la teoría económica formal en estudios culturales comparativos y destaca los problemas metodológicos surgidos; y la cuarta resume los principales problemas metodológicos y sugiere que para el estudio de las economías primitivas es necesario un enfoque más amplio que el que ofrece la teoría económica moderna.

ANTROPOLOGIA ECONOMICA

Aunque el estudio de la vida económica de los pueblos primitivos no ha sido un centro importante de interés de los antropólogos modernos, la mayoría de ellos reconoce ya que ningún análisis cultural puede ser completo si no concede alguna atención a la producción y distribución de bienes y servicios. Y no sólo porque el hombre se ha de alimentar, vestir y alojar, sino porque las instituciones que ha creado para hacer frente a sus necesidades materiales constituyen una parte integrante de su vida social. Para comprender la naturaleza de la sociedad es esencial reconocer que las instituciones sociales constituyen un tejido integrado en el que lo económico desempeña un papel importante. Y para comprender la naturaleza del hombre es esencial darse cuenta de que sus motivaciones están determinadas por el

marco de las instituciones sociales en que opera. La antropología ha contribuido a divulgar estas ideas, alentando así el estudio de las motivaciones económicas dentro del contexto más amplio del conjunto de la sociedad.

La teoría económica moderna, por el contrario, trata de separar lo económico de otros aspectos de la sociedad. Se han utilizado para ello dos conceptos simplificadores: el principio de maximización y el de asignación. Se concibe al individuo como alguien que maximiza sus satisfacciones al utilizar los medios para llenar sus necesidades, y, por consiguiente, se le atribuye toda una serie de motivaciones que se pueden considerar como puramente económicas, separadas de otros tipos de motivaciones que pueden existir al mismo tiempo. Se prescinde aquí del individuo total que se mueve en un tejido de instituciones sociales para definir un aspecto específico de su conducta. Esta técnica simplificadora ha permitido quizás avanzar mucho en el terreno de la teoría económica, pero tiene consecuencias graves para el investigador que considera las motivaciones como una pauta en la que cada parte está sometida a la influencia de la configuración del conjunto. Para el antropólogo, que participa de la segunda actitud, la concepción de las motivaciones propia de la teoría económica le resulta estrecha, pues tiende a ocultar más que a iluminar las cuestiones que él desea investigar.

De la misma manera que el principio de maximización aísla las motivaciones económicas, el principio de asignación prescinde del conjunto institucional. Se considera la economía como la asignación racional de recursos escasos para alcanzar determinados fines, y se afirma que este tipo de actividad ha de desarrollarse dentro de cualesquiera instituciones socioeconómicas, en cualquier época y en cualquier lugar. Por consiguiente, la lógica de la elección ha de ser aplicable a cualquier sociedad. Sin embargo, el antropólogo ha descubierto que la actividad económica ha de explicarse fundamentalmente en términos de las instituciones sociales de la sociedad en cuestión. Incluso el mayor o menor grado de escasez es un resultado de la estructura de la sociedad y de las actitudes sociales, y la elección queda, con frecuencia, fuertemente restringida por la estructura social dentro de la cual funciona el individuo. Los mismos fundamentos de la teoría de la elección están condicionados socialmente, y al aislarlos de su matriz social se obscurecen los problemas esenciales.

La teoría económica no sólo trata de separar lo económico de otras facetas de la sociedad, sino que ha desarrollado un marco conceptual característico de la economía moderna de mercado que es difícil aplicar a economías no mercantiles. Los conceptos analizados en la teoría económica —dinero, precios, oferta y demanda, capital, renta, interés, ganancia, etc.— caracterizan el marco institucional del sistema de mer-

cado. Su análisis teórico tiene una base real en la estructura de las instituciones de nuestro tiempo, pero en las economías no mercantiles estos conceptos no corresponden a ninguna realidad institucional. La aplicación de conceptos de mercado a un marco institucional en el que no existen dará lugar a una imagen falsificada de la estructura y el funcionamiento reales del orden social.¹

Para finalidades prácticas, el teórico económico no se preocupa por las limitaciones de su disciplina, pues sólo la aplica a la economía de mercado: para sus propósitos y problemas resulta una herramienta muy útil. En cambio, al científico social que estudia problemas relacionados con otras culturas le interesan inevitablemente las instituciones y no puede utilizar de forma efectiva un conjunto de herramientas conceptuales que ignoran deliberadamente el marco institucional.

El problema es que las preguntas formuladas por el antropólogo son distintas de las del economista: el primero quiere estudiar las interrelaciones que existen dentro del conjunto de la sociedad y trata de explicar el funcionamiento de la totalidad social. El segundo se plantea un tipo distinto de problemas: está interesado por los principios lógicos que rigen la asignación de recursos para maximizar la consecución de los fines deseados, y al abordar este problema sus investigaciones se apartan del conjunto institucional que constituye el centro de interés del antropólogo.

EL ENFOQUE SOCIAL

Durante muchos años, los antropólogos utilizaron muy poco la teoría económica. Cuando empezaron a estudiar la vida económica de los pueblos primitivos, se dedicaron casi exclusivamente a la ecología y a la tecnología. Se tenía una concepción muy estrecha de la economía, restringida a las técnicas utilizadas para la producción de objetos útiles. Este enfoque tenía alguna justificación, pues las diferencias de tecnología están ligadas con frecuencia a diferencias importantes en la estructura social basada en la caza, la ganadería, la agricultura, la horticultura, la artesanía y otras actividades. Además, tiene, por lo menos, la ventaja de concentrar la atención en problemas reales de la economía —producción de objetos materiales— y no en problemas teóricos formales de maximización y asignación.

Esta primera aproximación, tan rígida, a la economía, fue ampliándose para dar lugar a un enfoque mucho más abierto. En el período comprendido entre 1910 y 1935 Boas, Thurnwald y Malinowski abrieron camino con sus trabajos. Estos autores concebían la economía como un proceso de satisfacción de necesidades materiales y estudiaban las motivaciones e instituciones económicas como partes integrantes del

proceso social total. Lo que es muy significativo, demostraron que las motivaciones adquisitivas características de la vida económica de la sociedad moderna no se solían encontrar entre los pueblos primitivos y que en la sociedad primitiva nunca desempeñaron un papel importante las instituciones de mercado propias de la sociedad moderna. La economía de mercado que tendía por sí misma al equilibrio en el mundo occidental resultó ser un hecho único en la historia de la humanidad.

La obra más importante fue quizás el estudio de Malinowski, en varios volúmenes, sobre los habitantes de las islas Trobriand.² Este autor demostró que la producción de bienes y servicios estaba completamente integrada en las instituciones políticas, religiosas, sociales y de parentesco. Las actividades económicas de los individuos estaban determinadas por obligaciones sociales y políticas, por relaciones de parentesco o amistad y por ritos y creencias mágicos. El intercambio tomaba la forma de regalos recíprocos y distribución ceremonial de productos; el trueque sólo se llevaba a cabo con personas ajenas a la tribu; no se conocían las actividades de compra y venta. Se trataba de un pueblo que vivía completamente al margen del mercado, con un sistema económico y unas motivaciones que difícilmente puede comprender el hombre moderno, condicionado por el mercado.

Como complemento de la obra pionera de Malinowski podemos citar los estudios efectuados por los seguidores de Boas, especialmente los de Benedict y Mead.³ Partiendo de bases metodológicas distintas de las de Malinowski, llegan a conclusiones sorprendentemente similares. Tiene gran importancia la confirmación de las investigaciones referentes al entrelazamiento de las instituciones económicas con otras instituciones sociales, entrelazamiento que impide prácticamente hablar de motivaciones económicas en el sentido moderno del término. La descripción efectuada por Mead del intercambio de regalos de los arapesh es un ejemplo clásico de obligaciones de parentesco o amistosas que funcionan como motivaciones de la actividad económica. Las numerosas descripciones de los banquetes ceremoniales de los indios de la costa nordoccidental ilustran un principio general; las motivaciones adquisitivas se suelen canalizar hacia actividades distintas del abastecimiento de bienes y servicios para la satisfacción de necesidades materiales. Tiene también su importancia, en este sentido, la obra de DuBois, que pone de relieve el peso de los elementos de prestigio —factor «no económico»— en la orientación de la actividad económica de la sociedad primitiva.⁴

Para el estudio del desarrollo de las instituciones económicas tiene especial importancia la obra de Thurnwald.⁵ A partir de sus estudios etnológicos en Africa oriental desarrolló una teoría del desarrollo de las sociedades simples en sistemas sociales estratificados, feudalismos y

despotismos. Señaló que la sociedad estratificada con clases sociales claramente demarcadas suele ser el resultado de contactos culturales entre pueblos horticultores, artesanos o pescadores y cazadores, por una parte, y pueblos ganaderos, por la otra; estos últimos tienden a formar una aristocracia. La sociedad puede asumir rasgos feudales y los caudillos de los pastores se mantienen como rivales de fuerzas más o menos equilibradas, rasgos de despotismo si una sola dinastía consigue centralizar el poder o rasgos de tiranía si consigue hacerse con el poder alguien ajeno a la aristocracia tradicional. El antiguo estado despótico, como el de Egipto, es un resultado típico de esta evolución.⁶ En el esquema de Thurnwald no sólo existe una conexión íntima entre la economía y la estructura social, sino que el desarrollo de ambas se describe como una relación dinámica.

La importancia de la teoría de Thurnwald sobre el desarrollo económico tiene dos vertientes. En primer lugar, pone en relación directa los estudios antropológicos modernos sobre las sociedades simples con los orígenes de los antiguos Estados, e, independientemente de que los estudios posteriores confirmen o contradigan sus conclusiones, ha construido un puente entre el antropólogo y el historiador, abriendo posibilidades nuevas.

En segundo lugar, la teoría de Thurnwald sugiere que el actual interés de la investigación histórica por el desarrollo gradual, evolucionista de las formas más avanzadas de sociedad a partir de las formas más sencillas puede ser incorrecto. Afirma que las sociedades homogéneas no se convierten en estratificadas sin la intervención de fuerzas exógenas como el contacto cultural, y el esquema del desarrollo evolucionista termina con los feudalismos y los despotismos. La sociedad de mercado del mundo moderno no se considera como una derivación natural de formas feudales. Para el historiador económico del mundo occidental esto implica una revisión del neodarwinismo que impregna buena parte de la investigación histórica. Por ejemplo, ¿evoluciona gradualmente la economía moderna de mercado a partir de las actividades comerciales de la burguesía medieval, como opinan muchos historiadores, o fue necesario que toda la estructura de la sociedad feudal se desintegrara ante el impulso de nuevos métodos bélicos, el surgimiento de Estados nacionales, los descubrimientos y la Reforma para que pudiera surgir el capitalismo moderno?⁷

Thurnwald concedió también gran peso al intercambio de regalos, o reciprocidad, como elemento fundamental de la vida económica primitiva, como pauta muy alejada de las motivaciones adquisitivas de la economía de mercado y que requería, para funcionar adecuadamente, una estructura simétrica de relaciones sociales. Mauss ha sugerido que el intercambio de regalos es el principio fundamental de todo el comercio primitivo.⁸

Los antropólogos como Malinowski, Benedict, Mead y Thurnwald consideraron de poca utilidad la teoría económica. Esto se debió en parte al hecho de que los blancos principales de sus críticas eran los postulados de la naturaleza adquisitiva del hombre, su supuesta aversión por el trabajo y su racionalidad económica, tal como las describía la teoría económica. Estos autores trataban de construir un concepto de la naturaleza humana completamente distinto al «hombre económico» de la teoría económica. Además, estaban interesados por toda la estructura social y no meramente por la parte de ésta llamada economía, pues se dieron cuenta de que la vida económica del hombre primitivo no funcionaba a través de instituciones económicas separadas de otras instituciones sociales. Supieron localizar el problema metodológico: sus objetivos eran diferentes de los del economista, por lo que tenían que utilizar otros tipos de instrumentos analíticos.

LA UTILIZACION DE LA TEORIA ECONOMICA⁹

En los últimos quince años el estudio de las economías primitivas ha tomado un rumbo diferente, utilizando los conceptos de la teoría económica moderna en medida mucho mayor de lo que lo habían hecho los antropólogos anteriores. Los resultados de este matrimonio de las dos disciplinas no han sido satisfactorios.

Los primeros estudios tenían un lastre importante. Como concedían especial importancia a la relación de las instituciones económicas con la estructura social total, se produjo una tendencia a despreciar el estudio detallado de los procesos económicos en sí mismos. Al estudiar la distribución de bienes efectuada por un jefe de tribu entre los miembros de ésta, por ejemplo, los primeros antropólogos analizaron fundamentalmente el marco social de la distribución, las motivaciones sociopolíticas que intervenían y la inmersión de la vida económica en la vida total de la tribu. Se consideraba la economía como una simple faceta de la sociedad, posición metodológicamente irreprochable, pero que condujo a una minimización de los hechos detallados de la vida económica. También tiene su importancia saber exactamente qué bienes distribuía el caudillo, en qué cantidades y en qué circunstancias, y en términos tales que permitan la comparación con otros pueblos. Esto implica dedicar menos atención a la matriz social de la vida económica y más a los mismos hechos detallados.

Esta debilidad de los primeros estudios sobre las economías primitivas condujo a la aparición de una nueva «escuela» de antropólogos que se han dedicado a estudios muy detallados de la vida económica primitiva, utilizando la terminología de la teoría económica para poder efectuar comparaciones entre sociedades diferentes. Se con-

cede menos atención a la singularidad de cada sociedad y más a elementos como los incentivos, el intercambio, el comercio y el trueque, el dinero, la utilización de capital, la posesión de la tierra, etc. El objetivo de este nuevo grupo de antropólogos es deducir algunos principios generales de comportamiento económico entre los pueblos primitivos a partir de estudios detallados sobre cuestiones económicas cotidianas. Los nombres más importantes dentro de esta tendencia son los de Melville Herskovits, Sol Tax, Raymond Firth y D. M. Goodfellow.¹⁰

Quien mejor sintetiza las características de este grupo de autores es Herskovits. Su *Economic Anthropology* (1952) trata de reunir todos los conocimientos empíricos sobre las economías primitivas y analizarlos dentro del marco de la teoría económica ortodoxa. Los principales temas tratados son la producción, la distribución, el intercambio, la propiedad y el excedente económico —las líneas generales bien podrían haber sido tomadas de John Stuart Mill— y el objetivo es la comprensión de las economías primitivas en términos de las categorías de la teoría económica moderna, con el fin de poder deducir principios generales de los estudios de pueblos individuales.

En su intento de comprender la vida económica en términos económicos más que sociales, Herskovits empieza aceptando la definición de ciencia económica que sostienen la mayoría de los economistas ortodoxos: la ciencia económica es el estudio de la asignación de recursos escasos para alcanzar fines determinados. Todas las sociedades, argumenta Herskovits, tienen este problema de elección y desarrollan un sistema económico para resolverlo. En realidad, «puede aceptarse que, en general, el individuo tiende a maximizar sus satisfacciones en términos de las elecciones que realiza» (pág. 18). Aunque las elecciones nos parezcan irracionales o ruinosas, en términos de una matriz social diferente y de otras actitudes se presentan como racionales.

Evidentemente, esta definición comprende un principio universal que se aplica a muchas otras áreas de la vida y no sólo a la economía. Sin embargo, sólo puede conducir a resultados analíticos válidos en el terreno de la ciencia económica cuando se aplica a una serie de instituciones de mercado que permiten la consecución directa de objetivos económicos a través del mercado. En la economía moderna de mercado la asignación de recursos depende de las ganancias, y la maximización de esta cantidad calculable es la finalidad de las iniciativas comerciales.¹¹ En nuestra economía, lo que proporciona un medio institucional para la formulación de elecciones es el conjunto de mercados y precios, ganancias y poder adquisitivo. En este marco institucional, la teoría de la elección ha conducido al desarrollo de la teoría económica moderna.

Pero allí donde la vida económica está integrada en una matriz institucional ajena al sistema de mercados, la teoría del mercado nos

dice muy poco. Por ejemplo, cuando la economía de una tribu se basa en el intercambio de regalos, el marco institucional de la producción y la distribución es el sistema de parentesco y relaciones de amistad, y las actividades económicas se entrelazan con motivaciones orientadas hacia la conservación y la potenciación de los vínculos de parentesco y amistad. Las «motivaciones sociales» adquieren más importancia que las «económicas» de adquisición de bienes; los recursos se utilizan para alcanzar «objetivos sociales». En estas circunstancias, la teoría de la elección sólo conduce a la vaga generalización de que se han maximizado las satisfacciones.

La característica más sorprendente de la obra de Herskovits desde el punto de vista de la metodología es que su marco conceptual le lleva a acentuar la importancia de los fenómenos de mercado y a ignorar en gran medida el resto de la vida económica primitiva. Por ejemplo, afirma que los intercambios ceremoniales y de regalos son fenómenos «no económicos» porque se utilizan para alcanzar «prestigio»; así, les dedica tan sólo un corto capítulo (cap. VIII), a pesar de que reconoce que estas formas de intercambio se utilizan para distribuir los productos «en muchos, quizá, la mayoría de los casos» (página 181). En cambio, el comercio y el trueque reciben un tratamiento detallado (caps. IX-XI) a pesar de que el mismo Herskovits admite que el comercio «suele ser intertribal e implica la adquisición de bienes que no se pueden conseguir dentro del grupo» (pág. 181; las cursivas son de Herskovits). Nos encontramos realmente ante una extraña ciencia económica, que en la práctica ignora las instituciones que canalizan la distribución dentro del sistema económico y centra su atención en relaciones económicas intertribales.

Encontramos debilidades metodológicas similares en el estudio del dinero. El economista moderno define el dinero como cualquier cosa que se acepte de forma general para efectuar pagos, y añade que el dinero también funciona como un medio de acumular riqueza, como patrón de valor y como patrón de crédito. En la economía moderna de mercado todas estas funciones se han institucionalizado en un único objeto que llamamos dinero, pero en las sociedades primitivas las diversas funciones del dinero están institucionalizadas por separado, es decir, que para efectuar pagos de diferentes tipos se utilizan unos objetos, para mostrar el rango social que se disfruta se utilizan otros, un tercer tipo son «objetos de valor» y para facilitar los intercambios allí donde existen mercados se recurre a otra categoría de bienes. Herskovits limita su análisis a esta última función del «dinero»; éste queda definido como «cualquier tipo de mínimo común denominador de valor, siempre y cuando forme parte de un sistema de equivalentes y se utilice para pagar bienes y servicios» (pág. 245). Así definido, el dinero no es más que moneda, y como tal lo trata Herskovits, que pasa por

alto, o menciona sólo incidentalmente, todas las funciones monetarias que la moneda líquida no puede desempeñar: almacenamiento de riqueza en forma de ganado u «objetos de valor», pagos en especie o en servicios, etc. En definitiva, Herskovits no se ha dado cuenta de que el dinero líquido desempeña un papel relativamente insignificante en la sociedad primitiva, de que la gran mayoría de los pagos no se efectúan en moneda y de que tampoco es ésta la forma corriente de acumulación de riqueza.¹²

Los errores metodológicos de Herskovits derivan de su utilización del marco conceptual del economista. Elementos como el dinero, el crédito, el valor, la empresa comercial, la formación de capital, etc., son los principales temas de estudio de la teoría económica moderna. Además, en una economía de mercado están institucionalizados por separado. Huelga decir que este marco conceptual es inadecuado para el análisis de economías en las que los fenómenos de mercado carecen relativamente de importancia en la orientación de la producción y de la distribución. Herskovits pretende adaptar las numerosas formas de la vida económica ajena al mercado a los moldes de la economía de mercado, sin darse cuenta de que no es posible. El resultado es una imagen distorsionada e inexacta de la vida económica primitiva.¹³

Cuando Herskovits elude los problemas del intercambio y la distribución elude también su terminología orientada por el mercado, por lo que su trabajo se hace más interesante. La ciencia económica moderna da por sentada la existencia de la institución de la propiedad privada, por lo que no ha desarrollado una terminología especializada para este aspecto de la vida económica. Al no estar limitado por la terminología, Herskovits proporciona una descripción muy realista de la posesión de tierra y de la propiedad privada entre los pueblos primitivos: no existe propiedad privada de la tierra tal como nosotros la conocemos; la tierra pertenece a la unidad social y el individuo posee derechos sobre ellas; la naturaleza compleja de estos derechos hace imposible la existencia de un mercado de la tierra; no obstante, todas las sociedades primitivas reconocen algunos tipos de propiedad como privados y susceptibles de alienación (sin este tipo de propiedad no tendrían razón de ser, por ejemplo, el intercambio de regalos y el intercambio ceremonial).

Parecidas dificultades metodológicas lastran el trabajo de Tax sobre el pueblo guatemalteco de Panajachel.¹⁴ Tax describe una «economía monetaria organizada en unidades familiares de consumo y producción, con un mercado fuertemente desarrollado (para los bienes de consumo) que tiende a ser perfectamente competitivo» como «una economía claramente de mercado» (págs. 11-13). Sin embargo, tal como la describe, la economía de Panajachel no tiene más que un mercado muy rudimentario para los factores de producción: aunque la tierra

es transferible libremente, su venta está muy restringida por la actitud tendente a conservar las posesiones de tierras de la familia; la ausencia de un contingente de trabajadores libres y desprovistos de tierra impide el desarrollo de un verdadero mercado de trabajo; y no se puede decir que exista un mercado de capital, aunque a veces se efectúan préstamos con finalidades de consumo. El autor no ha comprendido las bases institucionales fundamentales de la economía de mercado y las tremendas diferencias entre pautas institucionales de mercado y ajenas a éste. La dificultad subyacente es la utilización por parte de Tax del marco conceptual de la economía de mercado y el análisis de la economía de Panajachel en términos de los principios de maximización y asignación. Una vez más, surge una imagen distorsionada y se sacan conclusiones incorrectas.

D. M. Goodfellow es mucho más sofisticado que Herskovits y Tax en el uso de la teoría económica. Ha aplicado el concepto básico de elección entre alternativas en un análisis de la vida económica de los bantúes de África meridional y oriental, en un esfuerzo para demostrar que la elección individual es el fenómeno universal de la actividad económica y da como resultado una escala de valores económicos por la que se pueden comparar bienes materiales.¹⁵ Afirma que los conceptos de la teoría económica tienen «validez universal» (pág. 3) y que «no existe ruptura alguna entre lo civilizado y lo primitivo; un nivel de cultura se diluye imperceptiblemente en el siguiente» (pág. 5). Aunque argumenta que «la elección económica es practicada constantemente por el individuo» (pág. 11) reconoce que «se dispone de los recursos de acuerdo con los dictados de los valores sociales y las normas de conducta, descriptibles en términos de costumbre» (pág. 15). La economía bantú se estudia en base a estos principios; se trata de una sociedad de familias patriarcales en la que las relaciones de parentesco crean obligaciones recíprocas, pero en la que cada familia administra su propia economía. Goodfellow dedica prácticamente toda su atención a esta administración familiar y casi no se refiere a ningún otro tipo de economía de la sociedad bantú. Entre los aspectos de la vida económica bantú que no se estudian adecuadamente podemos citar las relaciones económicas de reciprocidad basadas en el parentesco, la redistribución a través del caudillo y las relaciones económicas que trascienden el complejo familia-parentesco-caudillo. Aquí también emerge la dificultad metodológica que dificultaba el trabajo de Herskovits: el marco conceptual limita la investigación a una parte del tema. Lo que salva en parte la obra de Goodfellow es que escogió para su análisis una economía en la que la administración familiar es la característica dominante de la vida económica, por lo que es evidente que toda la actividad económica nace en el seno de la familia. Sin embargo, aun dentro de este tipo de economía Goodfellow selec-

cionó los aspectos que implicaban elección, minimizando los que no lo hacían, y dedujo la conclusión de que la teoría económica —la teoría de la elección— es aplicable a todas las culturas. El lector termina con la impresión de que, si bien es posible que se efectúen elecciones en la economía bantú, una comprensión completa de ésta exige un enfoque más amplio.

Mucho más útil que la obra de Herskovits, *Tax o Goodfellow* es la de Raymond Firth.¹⁶ Su estudio de la economía de la isla polinesia de Tikopia utiliza los conceptos de la teoría económica moderna, pero Firth no permite que estos conceptos oscurezcan la relación entre la vida económica y el parentesco, la magia, el ritual o el caudillaje ni las formas de reciprocidad o redistribución de la actividad económica. Muestra cómo se persigue el beneficio individual, pero deja bien claro que esta actividad está estrictamente limitada y definida por las pautas tradicionales de comportamiento y que las sanciones sociales no le permiten al individuo buscar su propio interés más que en un grado muy limitado. En realidad, los conceptos de la teoría económica se utilizan principalmente para demostrar que el polinesio es realista y racional en su vida económica, y no como un marco para analizar la economía.

No obstante, cuando la teoría económica y sus conceptos pueden aplicarse sin distorsionar la imagen de la realidad, Firth no vacila en hacerlo. En su libro sobre la actividad pesquera malaya describe una economía agrícola y pesquera en la que existen mercados locales, regionales y de exportación del pescado seco, vendedores al por mayor y al detall y un complejo sistema de crédito. El comercio del pescado está orientado hacia el mercado, por lo que es posible un análisis en términos de propiedad y administración del capital, crédito, organización comercial, distribución, producto y niveles de ingresos. Con todo, Firth reconoce con franqueza que el análisis no explora las relaciones entre las actividades pesqueras y otros aspectos de la vida social y económica de la sociedad. Se trata esencialmente de un estudio de una única actividad orientada hacia el mercado en una economía campesina, y demuestra que la teoría económica moderna puede aplicarse con éxito a los aspectos mercantiles de la vida económica primitiva, una vez se ha tomado conciencia de sus limitaciones.

De la misma manera que la debilidad de la obra de Herskovits y Goodfellow deriva de una aceptación muy acrítica de la teoría económica, el éxito de Firth se debe en gran parte a su utilización selectiva de los conceptos y principios de ésta. Su conciencia de las trampas metodológicas que encierra la teoría económica está tipificada en la afirmación de que «el antropólogo acepta como válido el cuerpo de la doctrina económica», pero «sólo puede absorber una parte muy

pequeña del mismo en su aparato conceptual para el estudio de la sociedad primitiva».¹⁷

UN ANALISIS ECONOMICO VALIDO PARA MULTIPLES CULTURAS

Resumiendo, la utilización de la teoría económica moderna como instrumento de análisis para el estudio de las economías primitivas tiene dos inconvenientes principales. En primer lugar, las categorías y definiciones de las economías modernas no son aplicables al estudio de otras culturas. La razón principal de esta falta de aplicabilidad es que los fenómenos aislados para el estudio —dinero, capital, ganancia, salarios, renta, empresa, mercados, etc.— no sólo desempeñan funciones económicas, sino que representan en la economía moderna una realidad institucionalizada que puede identificarse y, normalmente, medirse. Además, son el resultado de un desarrollo histórico específico que no se ha repetido en otras culturas. El capital, por ejemplo, no consiste simplemente en los bienes utilizados para la producción de otros bienes, sino que en la economía moderna puede identificarse y medirse como parte de las instituciones comerciales, y entra dentro de los cálculos de los hombres de negocios a través de procedimientos contables ampliamente difundidos. En la economía primitiva puede analizarse y describirse la función económica desempeñada por el capital, pero no se puede tratar como una parte separada de la estructura institucional de la sociedad. Por el contrario, las funciones económicas del capital se suelen hallar institucionalizadas como parte de otras instituciones sociales —parentesco, unidad familiar, religión y magia, estructura política tribal, etc.— y no separadamente, y un análisis del capital en la economía ha de convertirse, necesariamente, en un análisis de toda la sociedad. Si los análisis se limitaran sólo a los elementos culturales claramente identificables como capital en cuanto elemento institucionalizado separadamente se perderían buena parte de los datos importantes.

En segundo lugar, la teoría económica formal de los principios de maximización y asignación —la teoría de la elección— sólo representa una parte del objeto de la ciencia económica.¹⁸ Esta estudia la producción y distribución de bienes materiales y servicios. El tema se acerca mucho por un extremo al estudio de la tecnología y de los procesos de producción, y por el otro entra en el terreno de las actitudes y las motivaciones de las clases y relaciones sociales y del marco institucional en el que se desarrollan la producción y la distribución. La teoría de la elección entre alternativas no constituye más que una parte relativamente pequeña del objeto de la ciencia económica, e

incluso las elecciones están condicionadas por las posibilidades técnicas y por la estructura social. Si, de forma restrictiva, se centra la atención sobre la lógica de la elección, se está ignorando un campo considerablemente importante de la ciencia económica.

El antropólogo se encuentra ante una dificultad metodológica de gran gravedad. La utilización de los instrumentos de la teoría económica sólo ofrece ventajas limitadas, al centrarse en las elecciones individuales, y dificulta el análisis institucional que constituye el meollo del estudio antropológico. El antropólogo que estudia las economías primitivas no puede acudir a otra disciplina ya desarrollada en busca de su marco conceptual o de sus problemas y dudas. Ha de desarrollarse, por el contrario, un esquema teórico más amplio, lo suficientemente amplio para abarcar tanto la economía de mercado moderna como las economías de los pueblos primitivos; en este esquema general la teoría económica formal propia del mercado ha de constituir un simple caso especial. La tarea no es fácil. No sólo requiere estudios empíricos sobre la producción y la distribución que se centren en las instituciones económicas y su relación con la estructura social general, sino también la decisión de elaborar una teoría sobre el lugar del sistema económico dentro de la sociedad y no simplemente sobre las elecciones individuales.¹⁹ Las ideas fundamentales que han de desarrollarse son las de Malinowski, Thurnwald, Benedict, DuBois y Mead, no las de los teóricos económicos. Se trata nada menos que de construir una ciencia económica válida para múltiples culturas y basada en los problemas reales de la producción y la distribución más que en los problemas formales de la elección.

DANIEL B. FUSFELD

NOTAS DEL CAPITULO XVII

¹ Ver J. H. Boeke, *The Structure of Netherland Indian Economy* (Nueva York, 1942), págs. 3-6, para un análisis de las dificultades de aplicación de la teoría económica moderna a la economía campesina oriental. Sobre un punto de vista contrario ver Raymond Firth, *Malay Fishermen: Their Peasant Economy* (Londres, 1946), pero hay que tener en cuenta que el análisis de Firth se limita a la actividad pesquera malaya, que opera dentro de un marco de mercado.

Simon Rottenberg ha afirmado recientemente que el hecho de que los trabajadores de las economías primitivas no respondan a los incentivos salariales no significa que no exista un mercado efectivo de trabajo, sino más bien que la oferta de mano de obra es inelástica. Ver su «Discussion», *American Economic Review*, volumen 65, núm. 2 (mayo de 1955), pág. 194. Esta conclusión es el resultado inevitable del método utilizado por el autor, que prescinde del marco institucional. ¿Qué nos dice acerca del funcionamiento de la economía primitiva? Ver también Simon Rottenberg, «Income and Leisure in an Underdeveloped Economy», *Journal of Political Economy*, vol. 60, núm. 2 (abril de 1952).

² Bronislaw Malinowski, «The Primitive Economics of the Trobriand Islanders», *Economic Journal*, XXXI, págs. 1-16; *Argonauts of the Western Pacific* (Nueva York, 1950); *Crime and Custom in Savage Society* (Londres, 1926); *Coral Gardens and Their Magic* (Londres, 1935).

³ La mejor introducción a esta escuela «configuracional» de antropólogos son Ruth Benedict, *Patterns of Culture* (Nueva York, 1934) y Margaret Mead (ed.), *Cooperation and Competition Among Primitive Peoples* (Nueva York, 1937).

⁴ Cora DuBois, «The Wealth Factor as an Integrative Factor in Tolowa-Tututni Culture», en *Essays in Anthropology Presented to A. L. Kroeber* (Berkeley, 1936), páginas 49-66.

⁵ Resumido en Richard Thurnwald, *Economics in Primitive Communities* (Londres, 1932).

⁶ La teoría de Thurnwald sobre el Estado tiene una estrecha afinidad con la de Franz Oppenheimer (*The State*, Nueva York, 1914), pero va mucho más lejos que la versión de éste.

⁷ El enfoque evolucionista para el estudio de la historia económica predomina entre los autores ingleses y americanos. Los alemanes, en cambio, han concedido mayor importancia a las discontinuidades e irregularidades del desarrollo económico: ejemplos claros son Karl Marx, Gustav Schmoller, Werner Sombart y Max Weber.

Desde la época de Thurnwald, los antropólogos han eludido el estudio de los problemas del cambio social como reacción contra las teorías anteriores de las «etapas» de desarrollo. Desgraciadamente, hasta hace bastante poco se ha abandonado toda la serie de problemas analizados por Thurnwald.

⁸ Marcel Mauss, *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies* (Glencoe, Ill., 1954).

⁹ Partes de esta sección son reimpresiones de artículos del *Journal of Economic History*, XIII, núm. 2 (primavera de 1953), págs. 219-221 y *Explorations in Entrepreneurial History*, VI, núm. 3 (febrero de 1954), págs. 190-191.

¹⁰ Melville Herskovits, *Economic Anthropology* (Nueva York, 1952), publicado originariamente como *The Economic Life of Primitive Peoples* (Nueva York, 1940); Sol Tax, *Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy* (Washington, 1953); Raymond Firth, *Primitive Polynesian Economy* (Londres, 1939) y *Malay Fishermen: Their Peasant Economy* (Londres, 1946); D. M. Goodfellow, *Principles of Economic Sociology* (Londres, 1939; Nueva York, 1950).

¹¹ Esto es válido, por lo menos, para los modelos teóricos de la economía de mercado, aunque no tanto para el mundo real.

¹² Firth es consciente de esta dificultad y señala que entre los pueblos primitivos no se encuentra muy extendido el dinero propiamente dicho, pero tampoco consigue estudiar adecuadamente la gran difusión de las funciones del dinero y el problema de su institucionalización. Adopta la definición de dinero de los economistas modernos, por lo que excluye automáticamente del campo de análisis buena parte de la realidad de la vida económica primitiva e ignora el problema más importante, el de cómo se institucionalizan las diversas funciones del dinero en un solo elemento de cultura. Ver Raymond Firth, «Currency, Primitive», *Encyclopedia Britannica*, 14.^a ed.

¹³ Para el punto de vista contrario, que apoya la utilización que hace Herskovits del marco conceptual de la teoría económica moderna, ver K. F. Walker, «The Study of Primitive Economics», *Oceania*, XIII (1942-43), págs. 131-142.

¹⁴ Sol Tax, *Penny Capitalism* (Washington, 1953).

¹⁵ D. M. Goodfellow, *Principles of Economic Sociology* (Londres, 1939; Nueva York, 1950).

¹⁶ Sus dos obras recientes sobre las economías primitivas son *Primitive Polynesian Economy* (Londres, 1939) y *Malay Fishermen: Their Peasant Economy* (Londres, 1946).

¹⁷ Raymond Firth, *Elements of Social Organization* (Londres, 1951), págs. 129-130.

¹⁸ Ver John R. Hicks, «Economic Theory and the Social Sciences», en *The Social Sciences: Their Relations in Theory and Teaching* (Londres, 1936), páginas 129-140.

¹⁹ Un buen ejemplo reciente de este enfoque es Eleanor Leacock, «The Montagnais "Hunting Territory" and the Fur Trade», *American Anthropologist*, vol. 56, número 5, parte 2 (Memoirs of the American Anthropological Association, núm. 78). Otros antropólogos que han tratado el problema del desarrollo económico han dado orientaciones similares a su trabajo.

Mercado:

económico en hist. y geog.

CAPÍTULO XVIII

El mercado en la teoría y la historia

Con frecuencia se supone que la existencia de un mercado implica la existencia de un sistema de mercado en el sentido moderno de mercado creador de precios, y, por consiguiente, la utilidad de la teoría económica para el análisis de la situación en la que se encuentra el mercado. El resultado es que se pretende detectar una economía moderna de mercado en las organizaciones sociales de muchas sociedades históricas y primitivas en las que no existe ninguna prueba de la existencia de un sistema similar al nuestro, a excepción de la presencia de alguna forma de mercado. Esta forma de razonar sería inobjetable si el término *mercado* tuviera un único y preciso significado, pero sabemos que en realidad no es así.

Para el economista el mercado es una institución con leyes propias sobre las cuales se ha construido una sólida estructura analítica. Para el historiador y el antropólogo, el mercado suele ser un lugar de reunión para el intercambio de productos de unas manos a otras, lugar que no tiene por qué ser la base de la teoría económica que los economistas han creado. Existe el peligro de que, al adoptar los términos corrientes de la teoría económica, las implicaciones peor entendidas que los economistas atribuyen a estos términos se introduzcan en la descripción de sociedades diferentes de la nuestra y, por consiguiente, la utilización inadecuada de los términos de la teoría económica oculten al investigador los verdaderos mecanismos institucionales de la sociedad que está analizando.

Teniendo en cuenta, por lo tanto, las diferencias reales entre el mercado tal como lo conciben los economistas y el mercado de los antropólogos y los historiadores económicos, parece útil explicitar las diferencias de significado del término *mercado* para evitar graves errores en la interpretación de datos sobre elementos de comercio, dinero y mercado en sociedades sin un sistema de mercado.

MERCADOS CREADORES DE PRECIOS

Para el economista el mercado es un mecanismo que produce precios. La función de los precios de mercado es la de regular la oferta de productos¹ con respecto a la demanda y canalizar la demanda de bienes con respecto a la oferta disponible. Por consiguiente, se puede definir el mercado como un mecanismo de oferta-demanda-precio. Como veremos, todos los elementos de una economía de mercado se pueden reducir a estos términos esenciales.

a) La *oferta* es la cantidad de bienes que hay en el mercado en un momento dado o que fluyen hacia el mercado durante un período de tiempo determinado. Una característica del mercado es la de que la oferta de un producto puesto a la venta aumenta al aumentar el precio, y ello por dos razones:

A) Un precio más elevado atrae hacia el mercado bienes producidos a un coste superior.

B) A un precio más elevado los poseedores de bienes que no tenían intención de vender pueden cambiar de opinión para tener acceso a una cantidad mayor de productos.

Existe, pues, una relación definida entre el precio generalizado y los bienes que ponen a la venta los oferentes. Los precios regulan el flujo de bienes hacia el mercado.

b) La *demanda* es la cantidad de bienes que los compradores desearán adquirir a un precio determinado; por ejemplo, tantas libras de mantequilla al mes cuando el precio es de tantas pesetas. Dadas las preferencias de los consumidores, se supone que el mercado registra una elevación del nivel de demanda de un bien si aumentan los precios de otros bienes con respecto al del primero, y una disminución si los otros precios bajan. Los precios, pues, regulan el movimiento de salida de productos del mercado.

La demanda desempeña un papel importante en dos aspectos del mercado de los economistas. Existe una demanda de bienes de consumo como la mantequilla y una demanda de las diferentes materias primas necesarias para producir la mantequilla. En ambos casos, el elemento decisivo está constituido por los precios relativos. Los consumidores se encuentran con un poder adquisitivo limitado frente a una gama extensa de productos. Como, para conseguir los bienes deseados, han de desembolsar los precios con su poder adquisitivo limitado, sus compras dependerán, evidentemente, de los precios. Los productores demandan factores de producción porque pueden obtener un beneficio utilizándolos para producir otros bienes. Dentro de los lími-

tes establecidos por la tecnología, los productores demandan cantidades mayores de los factores de producción más baratos y menores de los más caros. Si el precio del trabajo se eleva los productores tratarán de utilizar más bienes de capital para substituir a la fuerza de trabajo. También aquí reinan los precios en última instancia, pues el productor sólo tendrá éxito en la medida en que maximice la diferencia entre coste y precio.

c) El *mecanismo* del mercado está constituido por las reacciones sistemáticas de todos los precios y cantidades a los cambios de cualquiera de ellos. Los precios lanzan productos al mercado (oferta) y los hacen salir del mercado (demanda). Al mismo tiempo, los mismos precios resultan afectados por la oferta y la demanda. Al cambiar las condiciones de oferta —escasez relativa— o de demanda —preferencias relativas— estos cambios se reflejan en los precios. Un aumento de la preferencia por un bien significa que los compradores comprarán a cualquier precio dado una cantidad mayor de aquél. Los oferentes no venderán más al precio antiguo, por lo que éste ha de elevarse hasta producir un incremento de la oferta. Al mismo tiempo, la elevación del precio eliminará una parte de la tendencia a comprar existente al precio más bajo. Esta doble acción de los precios fluctuantes conduce constantemente a la oferta y la demanda a una posición de equilibrio. Los precios relativos, pues, se mueven constantemente hacia la combinación para la cual la cantidad de cada bien que los oferentes están dispuestos a vender al precio de mercado es exactamente igual a la cantidad que los compradores están dispuestos a adquirir a dicho precio, y de esta forma «se vacía el mercado».

Quando el economista utiliza el término *mercado* se refiere a este mecanismo autoequilibrado. Como todas las decisiones económicas se basan en los precios y todos los acontecimientos de importancia económica se plasman a través de los precios, este concepto de mercado proporciona un instrumento simple pero comprehensivo para explicar todos los movimientos de bienes y servicios que intervienen en los complejos procesos de producción y distribución. La elección de los bienes a producir y de los medios a utilizar para producirlos y, por consiguiente, la asignación de recursos productivos entre utilidades alternativas, la distribución de los ingresos, la elección entre consumo presente y futuro (o de las cantidades a ahorrar e invertir) e incluso los efectos de los factores sociales y políticos sobre la economía: todas estas opciones pueden explicarse dentro del marco del concepto de mercado.

Para ilustrar la extensión del concepto del economista y concretar las características de las principales subdivisiones del sistema de

406 Precio:
mercado: mecanismo oferta-demanda-precio → Autoequilibrado

mercado autorregulado puede ser útil un breve examen de los diferentes tipos de mercados.

TIPOS DE MERCADOS: EL PUNTO DE VISTA DEL ECONOMISTA

Los *mercados de productos* son mercados de bienes que han pasado por algún tipo de transformación. Como consumidores, estamos influyendo constantemente en ellos y siendo influidos por ellos. Son los mercados en los que compramos bienes y servicios para nosotros y nuestras familias. Podemos llamarlos *mercados de bienes de consumo*. Otra subclasificación puede ser la correspondiente a los bienes terminados y semiterminados que las empresas compran para utilizarlos en procesos posteriores de producción y distribución, pues estos mercados de productos se entrelazan con los de bienes de consumo. En ellos las empresas compran material de construcción, maquinaria, materias primas y productos semielaborados.

Los *mercados de factores* son los mercados de tierra, trabajo y capital. Todos los factores productivos básicos pueden clasificarse en alguno de estos tres apartados, pues son recursos naturales, trabajo humano manual o intelectual o bien edificios y equipo necesarios para la producción y la distribución. Cada uno de estos mercados tiene características especiales:

a) El *mercado de la tierra* es aquel en el que pueden comprarse y venderse derechos o títulos sobre la tierra y todas sus propiedades naturales. El concepto de «tierra» es muy amplio, y no comprende meramente la superficie geográfica en cuestión, sino también las ventajas de su clima, su situación y su riqueza mineral. No obstante, el concepto de tierra está restringido a las condiciones que la naturaleza o la casualidad confirieron a la parcela; el economista diría que todos los cambios atribuibles a la mano del hombre son en realidad inversiones de capital añadidas a la tierra. Existe un precio de compra para el título más importante, el de propiedad, pero, por lo general, se supone que el precio de la tierra en el mercado de la tierra es la renta por el uso de la tierra durante un período de tiempo. La característica singular de este mercado es que la oferta quedó fijada en el Génesis y los cambios de renta no pueden alterar la cantidad de tierra ofrecida. Si aumenta la demanda se produce una elevación del precio, pero no un aumento de la oferta. Inversamente, el precio puede descender hasta cero sin que disminuya la oferta.²

b) El *mercado de trabajo* es aquel en el que se alquilan todos los seres humanos utilizados en el proceso de producción. A diferen-

cia de lo que ocurre en los mercados de productos y de tierra, el comprador no puede comprar al hombre, sino solamente el uso de su cerebro y de sus músculos durante un período de tiempo. Al precio se le suele llamar salario (por unidad de tiempo), y en este término se suelen incluir hasta las bonificaciones de los directores gerentes. La característica singular de este mercado es que en él se compran y se venden el tiempo y las actividades de las personas que constituyen la sociedad. Por la parte de la demanda, al alquilar al hombre sólo se tiene en cuenta una consideración, la de si su trabajo aportará o no al proceso de producción un valor equivalente o superior al salario que se le paga (exactamente la misma consideración que determina la demanda en cualquier otro mercado de factores). Sin embargo, por el lado de la oferta aparecen elementos específicamente humanos. El hombre ha de comer para vivir, y para comer ha de trabajar, es decir, alquilar su fuerza de trabajo. Cuanto más eficiente o cualificado es un hombre mayor es el salario que puede pedir, pero, a excepción de los grupos reducidos de personas que pueden vivir del producto de sus derechos sobre la tierra y el capital, todo el mundo ha de conseguir un empleo a un salario determinado. Esto significa que la oferta de trabajo tiene algo en común con la oferta de tierra. Cuando varían los salarios es posible que se sumen o desaparezcan de la oferta de trabajo personas de edad avanzada, adolescentes, viudas y otros trabajadores más o menos eventuales, pero la mayor parte de la oferta de mano de obra está determinada por el tamaño y la estructura por edades de la población.

c) El *mercado de capital* no maneja los edificios y el equipo que constituyen en realidad el capital utilizado en el proceso productivo, sino que es el mercado del dinero (poder de compra) que puede comprar el equipo necesario o el uso de tierra y trabajo. Así, hemos dividido el mercado de capital en dos partes: la primera es un mercado de productos similar al *mercado de productos de consumo*, con la diferencia de que no está regido por el gusto, sino por la rentabilidad calculable; la segunda es un mercado del dinero que puede comprar estos productos. El mercado de capital está subdividido en una serie de *mercados financieros*: por ejemplo, la *bolsa*, en la que se presta permanentemente dinero a cambio de una participación en los beneficios de la empresa que utiliza el dinero; el *mercado de dinero*, donde se prestan fondos temporalmente a cambio del pago de unos intereses hasta que se devuelve lo prestado. Interés es el precio pagado por el uso del dinero en el mercado de dinero, y como el mercado de dinero y la bolsa son fuentes alternativas de fondos, los economistas suelen hablar sólo del tipo de interés cuando tratan del precio del dinero. El mercado de dinero, por supuesto, se subdivide en partes estrechamente relacionadas entre sí, como el *mercado hipotecario*, en

el que los fondos se vinculan durante largos períodos, como ocurre también en el *mercado de créditos a largo plazo*; podemos mencionar también el *mercado de préstamos a corto plazo*, en el que se puede tomar prestado dinero durante un período de tiempo muy corto, incluso sólo veinticuatro horas, y diversos mercados intermedios.

Las características más destacadas de los mercados de dinero, que constituyen la institución central del más general mercado de capital, se encuentran también por la parte de la oferta. La demanda de dinero y, por consiguiente, los bienes y factores que el dinero controla dependen, como la demanda de tierra, de trabajo y de productos de capital, simplemente de lo que las empresas pueden pagar por el dinero sin dejar de incrementar, o por lo menos mantener, los beneficios. La oferta de dinero, como la de tierra y de trabajo, no la determina directamente el precio —el tipo de interés— ofrecido por su uso, aunque los poseedores de dinero tienden a prestar más cuando la tasa de interés se eleva, pues los usos alternativos del dinero, como la seguridad que proporciona el atesoramiento, se vuelven menos atractivos, en términos comparativos. No obstante, se pueden distinguir dos condiciones básicas de la oferta en el mercado de dinero:

1. La oferta de dinero está determinada por la oferta de metales preciosos, lo que quiso decir de oro durante la última parte del siglo pasado. El ejemplo más claro de este patrón oro fue quizás Estados Unidos en los treinta y cinco años que precedieron a la Federal Reserve Bank Act (1879-1914). Existía una respuesta a los cambios de precios, pues cuanto más alto era el precio del dinero más rentable resultaba extraer oro aunque fuera a altos costes, pero incluso esta capacidad de respuesta (los economistas la llaman elasticidad) tenía muy poca importancia en comparación con los descubrimientos fortuitos de oro, como los que se produjeron en California (1849), en Australia (década de 1850) y Sudáfrica (década de 1880). La oferta de dinero basada en los metales preciosos depende ante todo de descubrimientos al azar.

2. La oferta de dinero puede estar regulada por las autoridades estatales más o menos directamente, a través de la emisión de papel moneda y el control del banco central y del sistema bancario. No es preciso describir las técnicas de control. Bastará con señalar que la oferta de dinero, en este caso, depende de las decisiones de las autoridades monetarias. Se trata, inevitablemente, de un control del mercado y no de una parte del mecanismo formal de mercado, pues no puede existir una oferta de dinero determinada por el mercado si las decisiones relativas a la cantidad de dinero en circulación las toma una autoridad.

Por consiguiente, se puede decir que la oferta de dinero es relativamente independiente del precio ofrecido.

Estos son, pues, los mercados que maneja el economista. Sus características pueden resumirse como sigue:

a) Los precios de los mercados de productos de consumo están determinados por el equilibrio de una demanda basada en los gustos y los precios relativos y una oferta basada en los precios y los costes, es decir, en la rentabilidad.

b) Los precios de los mercados de productos de capital están determinados por el equilibrio de una demanda basada en la rentabilidad calculada (precio del producto último menos precio de los factores de producción) y una oferta basada en las mismas consideraciones que en a.

c) Los precios de los mercados de factores están determinados por el equilibrio de una demanda basada también en la rentabilidad calculada y una oferta que es el resultado de consideraciones que están al margen de los mecanismos de oferta y demanda del mercado. Esta dependencia última de la oferta de factores de elementos tales como la naturaleza, el sexo o el Gobierno es la característica distintiva de los mercados de factores.

El *mercado autorregulado* es esencialmente el tipo de mercado que hemos estado discutiendo hasta aquí. Es un sistema cerrado. No existe ninguna necesidad de apartarse de las consideraciones mencionadas para comprender el mecanismo ni para descubrir las implicaciones teóricas de cualesquiera suposiciones nuevas acerca de las condiciones de demanda o los costes. Si se desea determinar los efectos de la política del Gobierno sobre este mecanismo no es preciso examinar las instituciones políticas, sino simplemente efectuar la suposición de que se pone en práctica una determinada política y examinar entonces los efectos de ésta sobre todo el mecanismo. Por ejemplo, las cuestiones referentes a la constitución política, a la ética religiosa o a la estructura familiar carecen de importancia. Todo lo que ha de hacer el economista es tomar nota de los efectos de estos factores sobre la demanda y los costes y efectuar el tipo de análisis indicado más arriba.

Un *sistema de mercado* es un grupo de mercados como los descritos relacionados entre sí. Se puede imaginar un mercado de un solo bien, quizá de un determinado bien de consumo. En tales condiciones de aislamiento no habría mucho campo para la interacción de oferta-demanda-precio, pero, en realidad, la economía occidental moderna está constituida por un extenso número de mercados, uno por cada bien o servicio. Estos mercados están estrechamente relacionados entre sí, pues todo producto tiene algún sustituto del que se demandará una

cantidad mayor o menor según los precios relativos, y la distribución de la demanda entre diversos bienes depende en cada momento de los precios relativos que existen en todos los mercados de productos (bienes y servicios). A su vez, todos estos mercados de productos pueden estar relacionados con los mercados de factores a través del mecanismo de oferta-demanda-precio, de forma que el mercado de leche afecta a otros mercados de productos (por ejemplo, cerveza), mercados de bienes de producción (por ejemplo, botellas) y mercados de factores (por ejemplo, tierra para criar ganado, mano de obra y dinero para construir establos y comprar forraje).

Un sistema de mercado autorregulado es un sistema como el esbozado en los dos párrafos anteriores. Todo cambio en las condiciones de demanda o de oferta produce reacciones por todo el sistema hasta que todos y cada uno de los mercados alcanzan un nuevo equilibrio y los vendedores ofrecen exactamente la cantidad que los demandantes están dispuestos a comprar al precio existente, sin que se produzcan por ninguna de las dos partes más presiones para cambiar el precio.³

Ha de observarse que la misma fuerza del análisis económico en el contexto del mercado determina sus limitaciones en el análisis de economías que no son de mercado. La misma precisión del concepto de mercado que le permite al economista analizar nuestro sistema de mercado de forma detallada impone unas limitaciones a su análisis cuando la economía en cuestión no se basa en un mercado creador de precios.

Todo esto equivale a decir que el análisis económico se basa en las instituciones de mercado: individuos independientes que toman decisiones, compran y venden y producen para la venta con bienes de producción comprados en el mercado, protegidos por la ley en sus derechos contractuales y movidos en sus decisiones por el objetivo de una ganancia monetaria. Cuando no existen estas condiciones y las instituciones específicas que las encarnan (empresas comerciales, bancos, mano de obra libre, tierra alienable) el análisis económico no puede ser efectivo.

Por el momento dejaremos de lado la posibilidad de combinación de mercados de determinados bienes y factores en un sistema del que están excluidos otros bienes y factores. Daremos por supuesto que todo lo que es escaso en relación con los usos potenciales se compra y se vende en un mercado. Tampoco consideraremos por el momento la posibilidad de que el sistema sea sólo parcialmente autorregulado o de que de alguna manera combine un sector autorregulado con otro que no lo sea.⁴

a) La primera implicación importante se refiere a la gente. En un sistema de mercado autorregulado carece de importancia el con-

junto de la vida personal. La fe religiosa, el rango social, las creencias políticas, la vida familiar, el amor, el odio o el compadreo no deciden lo que se ha de hacer, a menos que formen parte del conjunto de motivaciones y emociones que crean demanda para los productos. Es el mercado autorregulado, no sometido a restricción alguna, el que tiende a regir toda la vida personal. La demanda de mano de obra ejerce un efecto directo en la localidad en que se vive (donde está el trabajo), el tipo de actividad económica que se emprende (la que la demanda remunera mejor, dada la capacidad del individuo) y la seguridad material de los trabajadores. Esta seguridad (posibilidad de comer, dormir bajo techo y no pasar frío) depende, en un sistema de mercado autorregulado, de la existencia de una demanda de mano de obra suficiente para proporcionar un salario digno. Un descenso de la demanda significa aquí, en el mejor de los casos, una alteración temporal del ritmo de vida, y, en el peor, hambre, ya sea porque disminuye la demanda de bienes de consumo y de producción, poniendo en marcha una espiral de ingresos y demandas descendentes, como ocurre en las naciones occidentales más ricas, o bien porque existe tanta mano de obra que la productividad marginal del alquiler del trabajo de un hombre adicional se acerca a cero, como ocurre en el sudeste asiático. Aunque no se produzca este tipo de desastre, los cambios en las demandas relativas pueden exigir el desplazamiento de mano de obra de un lugar a otro y generar cambios en los ingresos relativos y en el rango social de porciones de la fuerza de trabajo.

b) Otra implicación importante se refiere a las instituciones políticas y sociales, no económicas. La administración del territorio y los recursos de la nación (mercado de tierra) y de los recursos productivos de la nación (mercado de capital) son el resultado del funcionamiento del mercado autorregulado. Cuando éste es internacional queda seriamente limitada la libertad de la acción nacional. En el aspecto social, la unidad familiar y la vida de comunidad están en un estado permanente de flujo debido a la permanente movilidad de la mano de obra.

c) Por consiguiente, un sistema de mercados autorregulados absorbe una porción importante de la actividad humana y la separa de todas las demás actividades, le impone una serie de normas (que no están sometidas a ningún control superior) y la entrega al mecanismo de oferta-demanda-precio. Como las actividades económicas y otros aspectos de la vida están estrechamente interrelacionados, en un sistema de mercado autorregulado la economía tiende a modelar todas las demás actividades en un grado mucho mayor que en otros tipos de organización económica.

Efectos mercado autorregulado

Ninguna institución social responde perfectamente al modelo ideal, pero el sistema de mercado autorregulado puede decirse que ha existido, aproximándose bastante al modelo ideal, durante la última parte del siglo pasado y la primera del actual. En muchos lugares, en grado mayor o menor, constituye todavía un modelo adecuado para la solución de muchos problemas económicos. Efectuando determinados supuestos y reconociendo sus limitaciones, el economista puede utilizarlo todavía como la herramienta más útil para la discusión de los problemas de elección, eficacia económica, precios, distribución de bienes y asignación de recursos. Nos proponemos ahora examinar otros tipos de mercados que muestran diferencias significativas, algunas de ellas tan notables que no cabe hablar de mercados en la acepción de este término que hemos venido utilizando hasta ahora.

Como primer paso, distinguiremos entre mercados en el sentido de los economistas y mercados como lugares de compraventa. En el primer caso, el mercado no tiene por qué tener una ubicación física, aunque, evidentemente, puede tenerla. El Chicago Board of Trade tiene una sala para las transacciones de trigo, pero el mercado internacional de dinero es una red mundial de conocimientos y comunicaciones entre muchos centros y personalidades. El primero tiene una existencia geográfica, pero el segundo no: existe porque hay muchas personas que demandan y ofrecen moneda extranjera. Es esta especie de vago mecanismo de oferta-demanda-precio, «sin sede fija», el que produce los fenómenos conocidos como mercado mundial y precio mundial.

El mercado como lugar físico es una cuestión muy diferente. Se trata de un sitio determinado en el que se reúne la gente para intercambiar productos. El término «intercambio» tiene en realidad tres niveles de significación:

1. Desde un punto de vista operacional, el intercambio incluye todo movimiento de bienes en doble dirección, a un precio fijo o en una proporción indeterminada o desconocida, como en el caso de los regalos de Navidad. En este sentido amplio comprende la reciprocidad y la redistribución.
2. En un sentido más limitado, intercambio significa compra y venta a un precio definido o fijado. La elección consiste en aceptar o no la opción ofrecida. Este significado incluye:
3. El intercambio como compra y venta a un precio regateado. Aquí interviene en la opción un elemento adicional de libertad, la negociación del precio que determina la elección final. Este es el sig-

nificado del término *intercambio* en un sistema de mercado autorregulado.

Resulta ahora evidente que podemos encontrarnos ante «intercambio» o «lugar de mercado» en las acepciones primera y segunda sin que exista mercado en el sentido utilizado por los economistas.

En el mercado en sentido físico no existe necesidad de un mecanismo de oferta-demanda-precio. No tiene por qué producirse la situación típica de los mercados del economista, en que los individuos pueden ser indiscriminadamente compradores y vendedores, pasando de una parte a la otra.⁵ Por ejemplo, los campesinos pueden acudir al mercado de la ciudad sólo a vender comida y la población urbana sólo a comprarla. Además, los campesinos pueden aportar una cantidad fija de comida y venderla cualquiera que sea el precio. Este puede estar determinado por algún funcionario o, simplemente, adecuarse a un precio tradicional. En ambos casos, el precio no influye en la cantidad ofrecida o demandada. El mercado medieval de comida se aproximaba a esta situación.

El mercado en sentido físico no requiere siquiera la existencia de un precio. Por ejemplo, puede existir un lugar de reunión simplemente para la transferencia de un tipo de productos de un grupo a otro, que, a su vez, ha de proporcionar al primer grupo otro tipo de bienes. No tiene por qué intervenir ningún tipo de forcejeo sobre los precios, pues las equivalencias pueden establecerse en base a principios totalmente distintos. El intercambio de pescado por ñame de los habitantes de las islas Trobriand tienen estas características, y lo mismo ocurre con los lugares de intercambio del círculo de Kula. Evidentemente, un mercado de este tipo tiene muy poco que ver con el mecanismo de oferta-demanda-precio.

El mercado puede tener una ubicación fija y estar abierto continuamente o bien celebrarse sólo determinados días, como en las ciudades inglesas. Otro ejemplo es el constituido por las ferias medievales, que se celebraban una vez al año. Estos ejemplos nos proporcionan también un contraste entre el mercado con una infraestructura física, como paradas permanentes o una extensión pavimentada, y el mercado que desaparece por completo en cuanto se termina de comprar y vender.

Este tipo de mercado se puede celebrar en diferentes sitios sucesivamente. Por ejemplo, puede celebrarse en un lugar determinado cada día, con una rotación entre ciudades.

De la misma manera, una feria o diferentes ferias organizadas por el mismo personal pueden desplazarse de un lugar fijo de mercado a otro. Esta situación es típica de las ferias agrícolas de otoño.

En todos estos casos nos encontramos con una reunión de personas para el intercambio de productos, pero no necesariamente con

un mecanismo de oferta-demanda-precio. El Chicago Board of Trade, ya mencionado, y los mercados de las ciudades inglesas del último siglo y medio han funcionado con este mecanismo, pero la coincidencia de un determinado lugar físico de mercado con un mecanismo de oferta-demanda-precio es una cuestión histórica. Lo importante es que el uso del término *mercado* en un documento histórico o en una descripción *no implica que funcione un mecanismo de oferta-demanda-precio*.

La diferencia entre mercados autorregulados y otros mercados puede ilustrarse de diversas formas:

a) La subasta es un mercado con una oferta, un grupo de gente que compra y precios, pero no es un mercado autorregulado. La oferta se determina fuera del sistema económico. Por ejemplo, la oferta de cautivos de guerra vendidos como esclavos en subasta es económicamente una consecuencia fortuita de la acción política. La subasta de los efectos personales de los difuntos no es la respuesta a un precio determinado por la demanda y el coste de producción, sino una circunstancia accidental causada por la muerte. Los precios altos en la subasta no potenciarán el surgimiento de una demanda mayor (es decir, no causarán más guerras, más victorias ni más muertes). Tampoco por el lado de la demanda tiene el precio de subasta repercusiones (no existe ningún mecanismo equilibrador a largo plazo). Existe sólo una oportunidad fortuita de comprar un determinado lote de bienes. En un mercado autorregulado, la existencia de precios altos induce a los demandantes a comprar artículos sucedáneos más baratos y los precios inferiores generan un aumento del consumo del bien en cuestión. Se produce un continuo proceso de adaptación entre corrientes de bienes, cosa que no ocurre en la subasta, en la que se compra lo que se desea cuando se es el mejor postor y aquí se acaba la operación, pues después el consumidor ha de volver a sus fuentes normales de oferta.

b) La leche se vende a cambio de dinero en muchas aldeas indias. Las mujeres de familias que poseen vacas llevan al mercado la leche que las familias no consumen. Por lo general, el precio de la leche está fijado por la tradición y no varía por mucho que fluctúen los precios de otros productos agrícolas que se compran y venden en el mercado mundial. Es, asimismo, evidente que las familias que poseen vacas no aumentan el número de éstas como respuesta a cambios en la diferencia entre el precio tradicional y el coste de manutención de las vacas.

c) Hay mercados que se aproximan más al mercado autorregulado, pero que constituyen clasificaciones intermedias (*no etapas*). Así, nos podemos encontrar con mercados en los que el precio está fijado ofi-

cialmente por el Gobierno y las multitudes oferentes y demandantes se adaptan al precio inmóvil más o menos como el economista esperaría. Un ejemplo es el control de precios en épocas de guerra o, en el pasado, el esfuerzo de algunos mercantilistas para fijar los precios. Puede ocurrir también que la demanda se configure independientemente de las consideraciones del economista, mientras que los precios y la oferta reaccionan como el economista calcularía. Un ejemplo de este caso es la demanda ilimitada de armamento por parte de un Gobierno en tiempos de guerra, sin ningún control de precios. Todas las compras gubernamentales participan, en alguna medida, de este carácter.

d) Han existido y existen muchos ejemplos de mercados en los que uno o más de los elementos de la teoría económica están determinados por consideraciones que están fuera del campo del mercado autorregulado. Como ejemplos podemos citar la demanda ilimitada, determinada políticamente, a un precio especificado, del Gobierno de los Estados Unidos para algunos productos agrícolas y la demanda soviética de una cantidad mínima de productos agrícolas a un precio bajo, especificado de antemano.

e) El mercado autorregulado funciona sólo con una demanda, un coste de la oferta y unos precios que se hallan interrelacionados entre sí. Este carácter puede quedar destruido por la introducción de elementos externos que afectan al mecanismo equilibrador. Los Gobiernos mercantilistas de los siglos XVI al XVIII alteraban el equilibrio al que el mercado habría llegado por sí solo subvencionando determinadas industrias, y prohibiendo la exportación de algunos productos y la importación de otros. La libertad para minimizar los costes estaba limitada por las regulaciones estatales sobre las técnicas de producción.

f) Estos ejemplos ponen en evidencia una diferencia significativa entre los mercados autorregulados y los demás. En un mercado autorregulado los participantes actúan sobre la base de los precios relativos que ha alcanzado el mecanismo de oferta-demanda-precio. Para sobrevivir en el juego del mercado han de seguir la norma de la maximización de los ingresos y la minimización de los costes. En mercados no autorregulados los participantes pueden actuar parcialmente movidos por la «racionalidad económica» o poner los precios relativos, pero también toman decisiones en base a otras consideraciones diferentes o adicionales.

Por lo general, los economistas conciben los mercados autorregulados como una parte de un sistema de mercados autorregulados que todo lo abarca. Allí donde algunos mercados son autorregulados y otros no, cabe afirmar que ninguno de los mercados puede ser verdaderamente autorregulado, pues los elementos limitadores de los mercados controlados afectarán al funcionamiento de todos los mercados. El que los elementos limitadores destruyan o no la validez del aná-

lisis basado en la suposición de mercados autorregulados dependerá de lo estricta que haya de ser la aproximación al ideal y de lo frecuentes o extendidas que sean las limitaciones. Corresponde al historiador económico decidir si los mercados de una época y un lugar determinados se aproximaron a la autorregulación o si las limitaciones e interferencias son tan importantes que hacen que el análisis no se pueda aplicar o se aplique sólo con reservas. Si las limitaciones a la autorregulación son importantes, la historia económica ha de diferenciar estos mercados de los mercados autorregulados y definir sus características independientemente de las deducciones que realizan los economistas en base al mercado autorregulado.

La historia de Europa occidental de los siglos xv al xix se ha interpretado con frecuencia erróneamente debido a la incapacidad para captar la diferencia entre un sistema de mercado autorregulado y una serie de mercados más o menos libres de regularse pero que no constituirían en su conjunto un sistema autorregulado. Un ejemplo es el antiguo mercado inglés de la lana, en el que los precios internacionales fluctuaban y los comerciantes se comportaban en gran medida igual que los colegas modernos. Sin embargo, la producción de lana mediante la cría de ganado lanar estaba todavía en manos de personas que vivían en un sistema feudal de posesión de la tierra, y la mano de obra se organizaba en gremios, en una jerarquía estrictamente regulada de aprendices y oficiales. Al analizar este período, que se suele llamar la *revolución comercial* o el *período mercantil*, nos encontramos con que los mercados de productos tendían, en la medida en que era posible, a aproximarse al mercado autorregulado, pero estaban sometidos a controles de importancia y eficacia diversas, y los mercados de factores en el sentido que hoy le dan a este término los economistas todavía no existían, a excepción del mercado de capital.⁶ La situación era lógicamente (y en este caso históricamente) una etapa entre mercados en sentido físico no regidos por el mecanismo de oferta-demanda-precio y un mercado autorregulado basado en dicho mecanismo. Podemos utilizarla para nuestros propósitos como ejemplo de un sistema de mercados de naturaleza específica que cubrían sólo una parte de la economía, sistema claramente diferenciado del de mercados autorregulados.

Hemos examinado una serie de tipos de mercados que se pueden encontrar en la historia económica. Se les puede clasificar dentro de los siguientes límites:

a) Mercados autorregulados, en los que la demanda, el precio y el coste determinan de forma mutua y exclusiva lo que se ha de producir, cómo se ha de producir y entre quién se ha de distribuir.

b) Mercados en sentido físico, que no tienen nada en común con los mercados autorregulados, a excepción del hecho de que los productos pasan de una mano a otra. Los diversos sistemas de normas que regulan el funcionamiento de estos mercados constituyen un campo de investigación en el que el economista no puede aportar más que otros, a menos que esté en condiciones de prevenir en contra de la atribución inconsciente de características de autorregulación a estos lugares de mercado.

Entre estos dos tipos existen otros mercados que participan de algunas de las características de los mercados autorregulados. Pueden ser mercados creadores de precios en los que consideraciones ajenas a la demanda, el precio y el coste contribuyen a la determinación de lo que se produce, cómo se produce y entre quién se distribuye. Pueden ser también mercados en sentido físico que utilizan dinero pero funcionan con precios fijos. Cuanto más se aproximan estos mercados a los tipos creadores de precios y autorregulados, más útil es la teoría económica, pero la teoría económica sólo tiene valor explicativo una vez se poseen los datos, pero no *a priori*.

Un tema de especial interés para el historiador económico es el surgimiento, en los mercados en sentido físico, de instituciones o mecanismos que se parecen a los de un mercado autorregulado. Este interés obedece parcialmente a un deseo de demostrar la capacidad de estas instituciones y mecanismos para imponer en la economía otras características de los mercados autorregulados, y también a la curiosidad por descubrir cómo estas instituciones similares pueden funcionar de formas distintas y perseguir finalidades diferentes de las que los analistas económicos les atribuyen.

El historiador económico está interesado también en descubrir qué otras formas, ajenas al mercado, se han desarrollado a lo largo de la historia para cumplir las mismas funciones básicas del mercado autorregulado en una economía de mercado, es decir, la de proporcionar medios materiales para satisfacer las necesidades: de ahí nuestro interés por los sistemas de reciprocidad y redistribución.

Como punto final, conviene aclarar que los científicos sociales que han escrito este libro participan, en principio, de la concepción que considera que los mercados autorregulados son la excepción y no la regla e incluso que sólo aparecen en los siglos xix y xx. Además, conciben los mercados creadores de precios como un producto histórico excepcional y creen que durante buena parte de su trayectoria histórica el hombre ha vivido con mercados de precios fijos y quizá con sistemas

económicos que se pueden comprender mejor en términos de instituciones de reciprocidad y redistribución cuyas características esenciales han de definirse al margen de la teoría económica ortodoxa y con la ayuda de otras disciplinas más familiarizadas con las instituciones ajenas al mercado.

WALTER C. NEALE

NOTAS DEL CAPITULO XVIII

¹ Aquí y en lo sucesivo se utilizará el término *bienes* con el mismo significado que *bienes y servicios*, más incómodo. Asimismo, al hablar de economías sin mercado, se ha hecho uso del término técnico que designa una mercancía que se puede poner a la venta (*bien*) en vez del más correcto de *medio material de satisfacción de necesidades*.

² Se puede argumentar la posibilidad de un aumento de la oferta al aumentar el precio citando los grandes y afortunados esfuerzos para encontrar más tierras petrolíferas una vez descubierta la utilidad del petróleo. En este caso, sin embargo, no nos encontramos ante un aumento de la oferta de recursos naturales, sino ante un aumento de los conocimientos sobre ellos, y aumentos consiguientes en el precio de la tierra. En realidad, el ejemplo sirve para ilustrar la cuestión: siempre ha existido oferta de tierras petrolíferas a algún precio, y dicho precio ha variado como respuesta a una demanda que ignoraba la utilidad del petróleo o bien la conocía y sabía que la tierra en cuestión contenía dicho mineral. Los esfuerzos para descubrir yacimientos, como diría el economista analítico, constituyen ejemplos de la rentabilidad de la utilización de capital para acrecentar nuestros conocimientos.

³ El economista puede pensar que concedemos muy poca importancia a la teoría económica. Nuestro propósito, sin embargo, es proporcionar un esbozo de las características formales del concepto de «mercado» tal como lo concibe la teoría económica. No pretendemos negar que la teoría económica puede realizar aportaciones importantes al análisis de mercados que no tienen un funcionamiento autorregulado e incluso que no crean precios. Lo fundamental es que los economistas parten de un modelo constituido por un sistema autorregulado de mercados y trabajan a partir de él, y nosotros aquí deseamos señalar los límites del concepto y no sus ventajas.

⁴ Más adelante se dará un significado concreto a esta posibilidad en el apartado *Tipos de mercados: ejemplos históricos*.

⁵ En los mercados verdaderamente especulativos como la bolsa y el mercado de algodón cada persona tiene un precio al cual o por debajo del cual está dispuesta a comprar y otro, *más alto, al cual o por encima del cual* está dispuesta a vender.

⁶ Tampoco aquí existía libertad total de autorregulación, pues los Gobiernos seguían una política de restricción de la exportación de oro y plata en moneda o lingotes y, durante la primera parte del período, los tipos de interés no estaban libres en absoluto de consideraciones religiosas sobre la usura y la avaricia, consideraciones fomentadas por los Gobiernos.

CONCLUSIÓN

En el prefacio definimos este libro como un trabajo abierto. Ahora echaremos un rápido vistazo al camino que hemos recorrido y a la posición que hemos alcanzado.

Es cierto que los frutos de la investigación empírica sobre las instituciones comerciales y de mercado ofrecidas en las partes I y II no proporcionan sino unos cimientos muy débiles para la estructura de la teoría y el método erigidos en la parte III. Los datos históricos y antropológicos de estas partes están lejos de agotar el área conceptual delimitada en la sección final. Puede parecer, pues, que hemos dejado muchos instrumentos por utilizar.

En realidad, sin embargo, estas consideraciones teóricas y los hechos que las preceden están relacionados mucho más estrechamente de lo que parece indicar la sucesión de los capítulos.

Los autores ven en el sesgo de mercado el obstáculo intelectual para el ensanchamiento que propugnan de nuestra visión en las cuestiones económicas. El descubrimiento que realizó Adam Smith del mercado como piedra angular de la economía fue algo más que una intuición práctica de gran importancia. Su concepto del mercado como estímulo para la competencia representó el espaldarazo definitivo para la visión de la sociedad que iba a surgir de dicha economía; un concepto que se consideró como una herramienta de validez universal en la historia y en la teoría del hombre concebidas de forma atomista. El mercado, pues, modeló tanto la organización de nuestra existencia material real como las perspectivas desde las cuales estamos supuestamente en condiciones de captar la esencia de *todas* las formas de organización social.

Aquí está la clave de la unidad argumental del libro. Consideramos que el desarrollo de mercado de nuestra economía y nuestra sociedad ha sido el principal obstáculo para la comprensión de la economía de las sociedades antiguas. Sólo pudimos realizar progresos

mediante una separación radical entre el proceso económico y los mecanismos de mercado. La separación conceptual entre comercio e instituciones de mercado, separación que habría podido parecer una pedantería o una artificialidad, estaba justificada por el descubrimiento del «puerto de comercio», el precursor casi universal de los órganos modernos de comercio exterior. Las equivalencias, las precursoras de los «precios», sólo se hicieron visibles, a su vez, en este marco conceptual. Análogamente, en lo que se refiere a la cuestión puramente teórica de qué es «económico» y qué no lo es, de qué es o no es un «excedente» y de qué es o no es «escaso», el papel que el mercado representaba en la evolución de nuestro pensamiento se nos apareció como el meollo del problema. Así, tanto en la teoría como en la realidad, el distanciamiento del contexto de mercado era la única forma de llegar a la claridad.

La exploración de nuevos caminos y la inevitable prueba de las herramientas nuevas a medida que se avanza no equivale, por supuesto, a una teoría general de la interacción entre economía y sociedad. Aquí no podemos pretender más que llegar a un enfoque que pueda ayudar a identificar elementos de las instituciones económicas sin tener que referirnos a motivaciones «económicas» o a la racionalidad «económica». Sin embargo, al proporcionar esta condición previa para estudios comparativos y dinámicos en este campo, es posible que hayamos llegado al umbral de investigaciones mucho más amplias en el terreno de las ciencias sociales. En efecto, consideramos que de alguna manera similar a ésta se irán construyendo los contenidos válidos de la realidad social que está substituyendo en nuestros días a la imagen cada vez más marchita de un individualismo atomístico.



INDICE

Presentación, por MAURICE GODELIER	9
Prefacio, por KARL POLANYI y CONRAD M. ARENSBERG	39
Nota introductoria	47
 PRIMERA PARTE. Nacimiento de la economía	
Capítulo primero. <i>El debate secular sobre el primitivismo económico</i> , por HARRY W. PEARSON	51
El teorema de la oikos: Karl Rodbertus	52
Karl Bücher y Eduard Meyer	53
Max Weber y Michael Rostovtzeff	56
Capítulo II. <i>Intercambio sin mercado en tiempos de Hammurabi</i> , por KARL POLANYI	61
Pseudoeconomía y perspectiva invertida	62
Problemas de la economía babilónica	64
Un antiguo enclave comercial asirio	66
Comercio libre de riesgos	68
Transacciones y disposiciones	71
El Tamkarum	73
Capítulo III. <i>La historia económica mesopotámica a vista de pájaro</i> , por A. L. OPPENHEIM	77
Capítulo IV. <i>«Tierra de nadie»: los puertos comerciales del Mediterráneo oriental</i> , por ROBERT B. REVERE	87
Mesopotamia y Egipto	89
Los hititas	92
1. Relegación de un enemigo a la costa, 93. 2. Referencias peyorativas a la costa, 94. 3. Destierro en la costa, 96. 4. Política hitita de Estados-colchón en la costa, 96. 5. Migración originaria y línea de expansión, 98. 6. Frontera cultural entre el este y el oeste, 98. Política del puerto de comercio, 99. Simbiosis, 102.	

Capítulo V. <i>Aristóteles descubre la economía</i> , por KARL POLANYI	111
El carácter anónimo de la economía en la sociedad antigua	114
Los tanteos de Aristóteles	125
La tendencia sociológica	127
El comercio natural y el precio justo	129
Cambio de equivalencias	134
Los textos	137

SEGUNDA PARTE. Aztecas-mayas; Dahomey; Bereberes; India

Capítulo VI. <i>La antropología como historia</i> , por CONRAD M. ARENSBERG	145
El enfoque empírico	145
Conclusiones metodológicas	155
Capítulo VII. <i>Puertos de comercio en las civilizaciones azteca y maya</i> , por ANNE M. CHAPMAN	163
El problema del comercio azteca-maya	163
Los aztecas de la cuenca de México	167
Los mayas de Yucatán	178
Golfo de México. Xicalango	183
Costa del Pacífico. Xoconusco	189
El interior. Acalán	190
Golfo de Honduras	192
Capítulo VIII. <i>Un puerto de comercio: Whydah, en la costa de Guinea</i> , por ROSEMARY ARNOLD	201
Guerra y comercio en el Dahomey nativo	203
Control remoto de Whydah	208
Enclave de extranjeros	210
Comercio administrativo	214
Capítulo IX. <i>Separación de comercio y mercado: gran mercado de Whydah</i> , por ROSEMARY ARNOLD	225
Zobeme, el mercado nativo	225
Comercio administrativo y distribución local de alimentos	229
Capítulo X. <i>Mercados explosivos: las tierras altas bereberes</i> , por FRANCISCO BENET	237
Siba y Makhzen	238
El mercado en la Siba	242
Salvoconductos	247
Mercados explosivos	251
Fragmentación anárquica y precios «libres»	256
Conclusiones	258

Capítulo XI. <i>Reciprocidad y redistribución en la aldea india: conclusiones de algunos debates importantes</i> , por WALTER C. NEALF	265
La economía de la aldea	270
La naturaleza de la contribución de la tierra	275

TERCERA PARTE. Análisis institucional

Capítulo XII. <i>El lugar de la economía en la sociedad</i> , por KARL POLANYI, CONRAD M. ARENSBERG y HARRY W. PEARSON	285
Capítulo XIII. <i>La economía como actividad institucionalizada</i> , por KARL POLANYI	289
Los significados formal y real de lo «económico»	291
Reciprocidad, redistribución e intercambio	296
Formas de comercio, usos monetarios e instituciones de mercado	302
1. Formas de comercio, 303. 2. Usos monetarios, 309. 3. Elementos de mercado, 311.	
Capítulo XIV. <i>La sociología y la concepción empírica de la economía</i> , por TERENCE K. HOPKINS	317
Crítica de las concepciones sociológicas en boga sobre la economía	321
La concepción de la división del trabajo, 322. La concepción de la acción racional, 325. 1. <i>La concepción basada en el modelo de mercado</i> , 329. 2. <i>La economía definida por la «escasez»</i> , 334. Conclusión de la primera parte, 338.	
La concepción empírica de la economía	338
La actividad económica y la sociedad, 339. La institucionalización del proceso económico, 342. Tipos de acción económica basados en cambios de situación y de apropiación, 345. Conclusión, 348.	
Capítulo XV. <i>Parsons y Smelser y la economía</i> , por HARRY W. PEARSON	353
Capítulo XVI. <i>La economía sin excedente: crítica de una teoría del desarrollo</i> , por HARRY W. PEARSON	367
Una construcción racionalista	369
Reificación del concepto de ganancia	374
Excedente: aspecto económico del cambio institucional	380
Capítulo XVII. <i>La teoría económica descaminada: la subsistencia en la sociedad primitiva</i> , por DANIEL B. FUSFELD	389
Antropología económica	389

El enfoque social	391
La utilización de la teoría económica	394
Un análisis económico válido para múltiples culturas ...	400
Capítulo XVIII. <i>El mercado en la teoría y la historia</i> , por	
WALTER C. NEALE	405
Mercados creadores de precios	406
Tipos de mercados: el punto de vista del economista ...	408
Los mercados en la historia económica	414
Conclusión	423



Terminóse de imprimir en mayo de 1976
 en los Talleres Gráficos Ibero-Americanos, S. A.,
 de Sant Joan Despí (Barcelona)