

EL SISTEMA ECONÓMICO COMO PROCESO INSTITUCIONALIZADO*

Karl Polanyi

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

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

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

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

Los dos significados raíces de «económico», el substantivo y el formal, no tienen nada en común. El último procede de la lógica, el primero de la realidad. El significado formal implica un conjunto de reglas relativas a la elección entre los usos alternativos de los medios insuficientes. El significado substantivo no implica elección ni insuficiencia de los medios; la subsistencia humana puede implicar o no implicar la necesidad de elección, y si hay elección, no necesariamente tiene que deberse al efecto limitador de la «escasez» de los medios; de hecho, algunas de las más importantes condiciones sociales y físicas para la subsistencia, como la disponibilidad de aire o de agua o la dedicación de una madre amorosa que cuide al niño, no están por regla general tan limitadas. La coherencia que entra en juego en uno u otro caso difiere de la misma forma que difiere la fuerza de un silogismo de la fuerza de la gravedad. En un caso se trata de las leyes del entendimiento; en el otro, de las leyes de la naturaleza. Los dos significados no pueden ser más distintos; semánticamente se sitúan en sentidos opuestos de la intencionalidad.

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

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

Por tanto, si bien hubiera sido una consumada pedantería distinguir en el habla común entre los dos significados de «económico», sin embargo, su fusión en un concepto ha demostrado ser una peste para una exacta metodología de las ciencias sociales. Naturalmente, la economía constituye una excepción, puesto que bajo el sistema de mercado sus términos estaban obligados a ser absolutamente realistas. Pero el antropólogo, el sociólogo o el historiador, en el estudio de cada uno de ellos del lugar que ocupa la economía en la sociedad humana, se enfrentaba con una gran variedad de instituciones que no eran el mercado, en las que estaba incrustada la subsistencia humana. Sus problemas no podían ser afrontados con la ayuda de un método analítico diseñado para una forma especial de sistema económico, basado en la presencia de elementos específicos del mercado¹.

Esto deja establecida la ilación aproximada del tema.

Comenzaremos con un examen más atento de los conceptos derivados de los dos significados de «económico», comenzando por el formal y pasando luego al significado substantivo. Entonces debe quedar demostrado que es posible describir los sistemas económicos empíricos —sean primitivos o arcaicos— según la forma en que está instituido el proceso económico. Las tres instituciones, el comercio, el dinero y el mercado, proporcionarán un caso de prueba. Anteriormente han sido

definidas sólo en términos formales; de esta forma se excluía cualquier forma de aproximación que no fuera la de mercado. Su tratamiento en términos substantivos debe, pues, acercarnos más al deseado entramado universal de referencias.

EL SIGNIFICADO FORMAL Y EL SIGNIFICADO SUBSTANTIVO DE «ECONÓMICO»

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

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

La lógica de la acción racional se aplica, pues, a todos los medios y fines que abarca la casi infinita variedad de los intereses humanos. En el ajedrez o en la tecnología, en la vida religiosa o en la filosofía, los fines pueden variar desde los lugares comunes a los más recónditos y complejos. De manera similar, en el campo de la economía, donde los fines pueden variar desde la momentánea mitigación de la sed hasta el logro de una vigorosa vejez, los correspondientes medios incluyen un vaso de agua y una con fianza mixta en el cuidado filial y la vida al aire libre, respectivamente.

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

Habiendo definido de este modo la elección, la insuficiencia y la escasez en términos operativos, resulta fácil ver cómo hay elección de medios sin insuficiencia y cómo hay insuficiencia de medios sin elección. La elección puede estar inducida por una preferencia de lo cierto frente a lo

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

Last but not least, el análisis económico. Esta disciplina es el resultado de la aplicación de la economía formal a un sistema económico concreto, a saber, el sistema de mercado. Se consigue mediante la generalización del sistema de producción de precios del mercado. Todos los bienes y servicios, incluyendo la utilización del trabajo, la tierra y el capital, están a la venta en los mercados y, por tanto, tienen un precio; todas las formas de ingresos derivan de la venta de bienes y servicios: salarios, rentas e intereses, respectivamente, sólo aparecen como diferentes casos de precios de acuerdo con los artículos que se venden. La introducción general del poder de compra como el medio de adquisición convierte al proceso de cumplir las exigencias en un reharto de los medios insuficientes con usos alternativos, a saber, el dinero. De donde se deduce que tanto las condiciones de elección como sus consecuencias son cuantificables en forma de precios. Puede afirmarse que, concentrándose en los precios como el hecho económico par excellence, el método de aproximación formal ofrece una descripción total del sistema económico en cuanto determinado por las elecciones inducidas por una insuficiencia de medios. Los instrumentos conceptuales mediante los cuales se realiza esto constituyen la disciplina del análisis económico.

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

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

El origen del concepto substantivo es el sistema económico empírico. Puede resumirse brevemente (si no comprometidamente) como el proceso instituido de interacción entre el hombre y su medio ambiente, que tiene como consecuencia un continuo abastecimiento de los medios

materiales que necesitan ser satisfechos. La satisfacción de la necesidad es «material» si implica la utilización de medios materiales para satisfacer los fines; en el caso de un concreto tipo de necesidades fisiológicas, como la comida o el abrigo, sólo incluye el uso de los llamados servicios.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Esto requiere una caja de herramientas especial.

RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCIÓN E INTERCAMBIO

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

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

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

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

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

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

Volvamos ahora a nuestras formas de integración.

Un grupo que deliberadamente emprende la organización de sus relaciones económicas sobre bases de reciprocidad puede, para llevar a cabo su propósito, dividirse en subgrupos de miembros correspondientes los cuales puedan identificarse entre sí como tales. Los miembros del grupo A podrán entonces establecer relaciones de reciprocidad con sus contrapartidas del grupo B, y viceversa. Pero la simetría no se limita a la dualidad. Tres, cuatro o más grupos pueden ser simétricos con respecto a dos o más ejes; tampoco los miembros de los grupos necesitan ser recíprocos uno a uno, sino que pueden serlo con los miembros correspondientes de un tercer grupo

con el cual mantienen relaciones análogas. La responsabilidad de un trobriandés es hacia la familia de su hermana. Pero no por esta razón es ayudado a su vez por el marido de su hermana, pero, si está casado, por el hermano de su propia esposa, un miembro de colocado en correspondencia de una tercera familia.

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

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

La redistribución se consigue, dentro de un grupo, en la medida en que la asignación de los bienes se reúna en una mano y tenga lugar en virtud de la costumbre, la ley o una decisión central ad hoc. A veces esto significa una reunión física, acompañada de almacenamiento y redistribución, y otras veces la «reunión» no es física, sino simplemente apropiativa, es decir, el derecho a disponer de la localización física de los bienes. La redistribución se presenta por muchas razones, en todos los niveles de civilización, desde la tribu cazadora primitiva hasta los grandes sistemas de almacenamiento de Egipto, Sumeria, Babilonia y Perú. En los grandes países, las diferencias de tierra y clima pueden hacer necesaria la redistribución; en otros casos se debe a la discrepancia en lo relativo al tiempo, como ocurre entre la recolección y el consumo. En el caso de la caza, cualquier otro método de distribución conduce a la desintegración de la horda o banda, puesto que en este caso sólo la «división del trabajo» puede asegurar los resultados; una redistribución del poder de compra puede ser valiosa en sí misma, es decir, para los propósitos que exigen los ideales sociales de los modernos estados del bienestar. El principio sigue siendo el mismo: reunir y redistribuir desde un centro. La redistribución también puede aplicarse a un grupo más pequeño que una sociedad, como la familia o el feudo, independientemente de la forma en que se integre el conjunto

de la economía. Los ejemplos más conocidos son el kraal de África central, la familia patriarcal hebrea, la hacienda griega de la época de Aristóteles, la familia romana, el feudo medieval o la típica gran familia campesina anterior a la comercialización general de los cereales. No obstante, sólo en una forma relativamente avanzada de sociedad agrícola es practicable la economía doméstica, y en tal caso de forma bastante generalizada. Con anterioridad a esto, la «pequeña familia» ampliamente difundida no está económicamente institucionalizada, excepto para la celebración de algunas comidas; el uso de los pastos, la tierra o el ganado está todavía dominado por los métodos redistributivos y recíprocos en escala más amplia que la familiar.

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

El intercambio, para poder servir de forma de integración, requiere un sistema de formación de precios por el mercado. Por tanto, deben distinguirse tres clases de intercambios: el movimiento meramente locacional de «cambio de lugar» entre manos (intercambio operacional); los movimientos aproximativos de intercambio, con un índice fijo (intercambio decisonal) o con un índice contractual (intercambio integrador). En la medida en que se trata del intercambio fijo, el sistema económico está integrado por factores que fijan ese índice, no mediante el mecanismo del mercado. Incluso los mercados formadores de precios sólo son integradores si están vinculados en un sistema que tiende a extender el efecto de los precios a otros mercados distintos de los directamente afectados.

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

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

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

FORMAS DE COMERCIO, USOS DEL DINERO Y ELEMENTOS DEL MERCADO

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

Tales nociones no son ciertas para los datos de la antropología y la historia. El comercio, así como los usos del dinero, es tan antiguo como la humanidad; mientras que los mercados, aunque lugares de reunión con carácter económico han existido casi desde el neolítico, no ganan importancia hasta la historia relativamente naciente. Los mercados formadores de precios, que son los únicos constitutivos del sistema de mercado, no existían en absoluto antes del primer milenio de la antigüedad, y entonces sólo existieron para ser eclipsados por otras formas de integración. Ni siquiera estos hechos fundamentales pudieron descubrirse mientras se concibieron el comercio y el dinero como limitados a la forma de integración del intercambio, como su forma específicamente «económica». Los largos períodos de la historia en que la reciprocidad y la redistribución integraron la economía y los considerables campos en que, incluso en los tiempos modernos, siguen haciéndolo, fueron excluidos por una terminología restrictiva.

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

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

1. FORMAS DE COMERCIO

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

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

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

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

Puesto que algo tiene que transportarse a una cierta distancia y en los dos sentidos opuestos, el comercio, por la naturaleza de las cosas, tiene cierto número de constituyentes como el personal, los bienes, el transporte y la bilateralidad, cada uno de los cuales puede descomponerse según criterios sociológicos o tecnológicamente significativos. Siguiendo estos cuatro factores podemos esperar aprender algo sobre el cambiante lugar que el comercio ha ocupado en la sociedad.

En primer lugar, las personas que participan en el comercio.

«La adquisición de bienes a distancia» puede practicarse por motivos que se relacionen con la posición del comerciante en la sociedad, y por regla general implica elementos de obligación o servicio público (motivo de estatus); o bien puede hacerse por la ganancia material que recaiga sobre él personalmente por las transacciones de compra y venta que pasen por sus manos (motivo del beneficio).

A pesar de las muchas combinaciones posibles de estos incentivos, el honor y la obligación, por una parte, y el beneficio por la otra sobresalen como motivaciones originarias agudamente diferenciadas. Si el «motivo de estatus», como suele ser el caso, se refuerza con el beneficio material, este último no adopta por regla general la forma de beneficio hecho en el intercambio, sino

más bien de riqueza o dote de renta de la tierra que el rey o el templo o el señor concede al comerciante a manera de recompensa. Tal como son las cosas, los beneficios hechos en el intercambio no suelen ser más que pequeñas sumas que no tienen comparación con la riqueza concedida por el señor al comerciante fértil en recursos y venturosamente afortunado. De este modo, quien comercia en nombre de la obligación y el honor se hace rico, mientras que quien comercia por el sucio lucro se queda pobre, una razón más de por qué los motivos lucrativos se oscurecen en la sociedad arcaica.

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

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

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

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

Una cuarta distinción es antropológica. Proporciona la clave de esta figura peculiar, el extranjero que comercia. Aunque el número de «personas comerciantes» a que pertenecían estos «extranjeros» era relativamente pequeño, explican la ampliamente extendida institución del «comercio pasivo». Entre nosotros mismos, las personas que se dedican al comercio se diferencian también en un importante aspecto: los comerciantes propiamente dichos, como podemos denominarlos, dependían exclusivamente para su subsistencia del comercio en el que, directa o indirectamente, estaba implicada toda la población, como en el caso de los fenicios, los habitantes de Rhodas, los

habitantes de Gades (la moderna Cádiz) o, en algunos períodos, los armenios y los judíos; en el caso de los otros —un grupo más numeroso— el comercio sólo era una de las ocupaciones en que, de vez en cuando, participaba una parte considerable de la población, viajando al extranjero, a veces con sus familias, o en períodos más largos o más cortos. Los haussa y los mandingo del Sudán occidental proporcionan ejemplos. Los últimos también son conocidos como duala, pero, como ha resultado recientemente, sólo cuando comercian en el extranjero. Antes eran tenidos por un pueblo distinto por quienes visitaban durante las actividades comerciales.

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

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

El regateo no forma parte de los procedimientos; las equivalencias se establecen de una vez por todas. Pero dado que no puede evitarse que se presenten ajustes en circunstancias cambiantes, el regateo sólo se practica en artículos distintos del precio, como las medidas, la calidad o los medios de pago. La calidad de los productos alimenticios, la capacidad y peso de las unidades utilizadas, las proporciones de los medios de cambio, si se utilizan varios conjuntamente, pueden dar lugar a discusiones interminables. A veces incluso se «negocian» los «beneficios». Lo racional del procedimiento consiste, por supuesto, en mantener precios invariables; si deben ajustarse a las verdaderas situaciones de abastecimiento, como en una emergencia, esto se manifiesta como comerciar dos-a-uno o dos y medio-a-uno o, como diríamos nosotros, al 100 por cien o al 150 por cien de beneficio. Este método de regatear sobre el beneficio a precios estables, que pudo ser bastante general en la sociedad arcaica, está bien documentado en el Sudán central en una época tan tardía como el siglo diecinueve.

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

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

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

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

Estrictamente hablando, tales cuestiones han sido excluidas bajo la influencia de la lógica cataláctica, que tiende a fusionar el comercio y el mercado de forma inseparable.

2. USOS DEL DINERO

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

La definición substantiva del dinero, como la del comercio, es independiente de los mercados. Se deriva de los usos concretos a que se dedican objetos cuantificables. Estos usos son de pago, de

standard y de intercambio. El dinero, por tanto, se define aquí como los objetos cuantificables que se utilizan en uno o varios de estos usos. El problema es si es posible definir de forma independiente tales usos.

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

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

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

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

El uso normal del dinero es esencial para la elasticidad de un sistema redistributivo. La igualación de objetos como los productos básicos cebada, madera y aceite, en que tienen que pagarse los impuestos o la renta, o alternativamente reclamar raciones o salarios, es vital, puesto que asegura la posibilidad de elección entre los distintos frutos básicos tanto para el que paga como para el que reclama. Al mismo tiempo, se crea la precondition de unas finanzas «en especies» en gran escala, que presupone la noción de fondos y balances, en otras palabras, la intercambiabilidad de los frutos básicos.

El uso de intercambio del dinero nace de la necesidad de objetos cuantificables para el intercambio indirecto. La «operación» consiste en la adquisición de unidades de tales objetos mediante el intercambio directo, con objeto de adquirir los objetos deseados mediante un nuevo acto de intercambio. A veces los objetos de dinero son valiosos desde el principio y el doble intercambio está diseñado simplemente para conseguir una cantidad creciente de los mismos objetos. Tal uso de los objetos cuantificables no se desarrolla por azarosos actos de trueque —una imaginación favorecida por el racionalismo del siglo dieciocho—, sino más bien en conexión con el comercio organizado, especialmente en los mercados. En ausencia de mercados, el uso de

intercambio del dinero no pasa de ser un rasgo cultural subordinado. La sorprendente reluctancia de los grandes pueblos comerciales de la antigüedad como Tiro y Cartago a adoptar monedas, la nueva forma de dinero eminentemente adecuada para el intercambio, puede haberse debido al hecho de que los puertos comerciales de los imperios comerciales no estaban organizados como mercados, sino como «puertos de comercio».

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

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

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

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

3. ELEMENTOS DEL MERCADO

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

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

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

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

Las instituciones del mercado deben definirse como instituciones que abarcan una multitud de oferta o una multitud de demanda, o bien ambas. Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda, a su vez, se definirán como una multiplicidad de manos deseosas de adquirir, o alternativamente de vender, bienes mediante intercambio. Aunque las instituciones del mercado sean, por tanto, instituciones de intercambio, el mercado y el intercambio no son cotérminos. El intercambio a índices fijos se presenta bajo formas de integración recíprocas o redistributivas; el intercambio a índices contractuales, como hemos dicho, está limitado a los mercados formadores de precios. Puede parecer paradójico que el intercambio a índices fijos pueda ser compatible con cualquier forma de integración, excepto con la de intercambio: sin embargo, esto se deduce lógicamente de que sólo el intercambio contractual represente el intercambio en el sentido cataláctico del término, en el que es una forma de integración. La mejor forma de aproximarse al mundo de las instituciones de mercado parece ser en términos de los «elementos del mercado». En último término, no sólo sirve como guía a través de la diversidad de configuraciones subsumidas bajo el nombre de mercados e instituciones del tipo del mercado, sino también como herramienta con que diseccionar algunos de los conceptos convencionales que obstruyen nuestra comprensión de tales instituciones.

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

La concurrencia es otra característica de algunas instituciones de mercado, como los mercados formadores de precios y las subastas, pero, al contrario que las equivalencias, la concurrencia económica se restringe a los mercados. Por último, hay elementos que pueden designarse como funcionales. Por regla general, se presentan aparte de las instituciones de mercado, pero si bien hacen su aparición junto a las multitudes de oferta y las multitudes de demanda, modelan estas

instituciones de una forma que puede tener gran relevancia práctica. Entre estos elementos se cuentan el emplazamiento físico, los bienes presentes, la costumbre y la ley.

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

Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda se han descrito antes como elementos del mercado distinto y separado. Con respecto al mercado moderno, esto sería, desde luego, inadmisibles; existe en éste un nivel de precios en el que los osos se vuelven toros y otro nivel de precios en el que el milagro se invierte. Esto ha inducido a muchos a pasar por encima el hecho de que, en cualquier otro mercado que no sea el de tipo moderno, los compradores y los vendedores son distintos. También esto ha proporcionado apoyo a una doble falsa concepción. En primer lugar, la «oferta» y la «demanda» aparecen como fuerzas elementales combinadas, mientras que, en realidad, cada una de ellas consta de dos componentes muy distintos, a saber, una cantidad de bienes, por una parte, y cierto número de personas, relacionadas como compradores o como vendedores con esos bienes, por otra. En segundo lugar, «oferta y demanda» parecen inseparables como hermanos siameses, mientras que en realidad constituyen distintos grupos de personas, según si venden los bienes como recursos, o bien si los buscan como necesidades. Las multitudes de oferta y las multitudes de demanda no necesitan, por tanto, estar presentes juntas. Por ejemplo, cuando se subasta el botín por el general victorioso al mejor postor, sólo hay pruebas de una multitud de demanda; de manera similar, sólo concurre una multitud de oferta cuando se asignan contratos a los proyectos más baratos. Sin embargo, las subastas y los arbitrajes estaban muy extendidos en la sociedad arcaica, y en la antigua Grecia las subastas ocuparon un lugar entre los precursores del mercado propiamente dicho. Esta diferenciación de las multitudes de «oferta» y «demanda» conforma la organización de todas las instituciones de mercado premodernas.

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

El «precio» es como se designa a las proporciones cuantitativas entre bienes de distintas clases efectuada mediante trueque o regateo. Esta forma de equivalencia es la característica de las economías integradas mediante el intercambio. Pero las equivalencias no se limitan de ninguna forma a las relaciones de intercambio. Bajo una forma de integración redistributiva, las

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

Los sistemas de precios, tal como se han desarrollado a lo largo del tiempo, pueden contener capas de equivalencias que históricamente se han originado bajo distintas formas de integración. Los precios de mercado helenísticos presentan amplias pruebas de haber derivado de unas equivalencias redistributivas de las civilizaciones cuneiformes que los precedieron. Las treinta monedas de plata como precio del hombre por traicionar a Jesús fue una pequeña variante de la equivalencia de un esclavo según se establece en el código de Hammurabi unos 1.700 años antes. Las equivalencias redistributivas soviéticas, por otra parte, han sido durante largo tiempo un eco de los precios mundiales de mercado del siglo diecinueve. Estos últimos, a su vez, también tienen sus predecesores. Max Weber observó que, debido a la ausencia de bases de costes, el capitalismo occidental no hubiera sido posible a no ser por la red medieval de precios, rentas consuetudinarias, etc., reguladas y saturadas, un legado de los gremios y los feudos. De este modo, los sistemas de precios pueden tener una historia institucional propia en términos de los tipos de equivalencias que han participado en su creación.

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

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

*Publicado en *Antropología y economía*, M. Godelier (comp.), 1976, págs.: 155-178

NOTA

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