

Maurice Godelier

# Antropología y economía

EDITORIAL ANAGRAMA  
BARCELONA

EDWARD E. LECLAIR, JR.

TEORÍA ECONÓMICA Y ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Crítica de la postura de Dalton*

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

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

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

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

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

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

### *Sobre la naturaleza y la amplitud de la economía*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *El significado de escasez*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Mercados y lugares de mercado*

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

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

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

Es muy lamentable que los ingresos monetarios hayan sido consi-

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

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

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

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

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

Tres ejemplos pueden ilustrar la cuestión:

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

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

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

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

### *Sobre economistas y antropólogos*

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

Estos argumentos merecen algunas observaciones:

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

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

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

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

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

#### *Observaciones finales sobre Dalton*

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

#### *Hacia una nueva aproximación a la antropología económica.*

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

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

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

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

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

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

Sería prematuro intentar presentar un esbozo provisional de la teoría general del proceso económico. Lo que sigue pretende indicar lo que parece una aproximación prometedora al problema de formular tal teoría general<sup>4</sup>. Alguna de las bases de aproximación que vamos a ofrecer ya han sido señaladas al discutir el artículo de Dalton. Con objeto de asegurar la coherencia y la claridad, se repetirán los puntos esenciales. En lo que sigue, las proposiciones claves irán en cursiva, no así las explicaciones y el tratamiento.

#### *Algunos conceptos y definiciones básicos*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *La economización de los medios como un proceso social*

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

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

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

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

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

De las proposiciones anteriores se deduce que la función general de un sistema económico consiste en proporcionar un mecanismo ordenado para la «economización social». Es ahora útil considerar si esta función general puede resolverse en una serie de funciones específicas interrelacionadas, para determinar qué problemas de economización social existen. Si bien no hay unanimidad entre los economistas en lo relativo a las funciones específicas de los sistemas económicos, existe un acuerdo bastante general sobre tres de ellas, y éstas pueden utilizarse como punto de partida para el posterior tratamiento. Estas tres son las siguientes<sup>7</sup>:

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

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

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

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

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

La lista aquí presentada sigue a Samuelson (1958: 16). Para otras listas más extensas o distintas, véase Harris (1959: 68) y Frank (sin fecha: 1-2).

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

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

## Los componentes del sistema económico

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

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

La unidad de producción puede consistir en un único individuo o en miles de individuos que se mantienen en una relación organizativa compleja entre sí, como es el caso, por ejemplo, de las grandes corporaciones americanas. Las unidades de producción, aparte del tamaño, pueden diferir en cierto número de dimensiones, entre las que se encuentran las siguientes: las bases para el reclutamiento de los miembros, si las funciones productivas son generalizadas o especializadas, si tiene otras funciones aparte de las funciones productivas, el grado de permanencia y la organización interna<sup>9</sup>. El término «unidad de producción» tal como se utiliza aquí es aproximadamente análogo al término de los economistas «empresa comercial». Más exactamente, la «empresa comercial» es una de las formas institucionales concretas que puede adoptar la unidad de producción. Si bien las unidades de producción pueden diferir dentro de amplios límites con respecto a cierto número de variables, las diferencias entre tales unidades dentro de un sistema determinado pueden reducirse a menor número de variables y a un campo entre límites más estrechos. En resumen, podemos esperar encontrar un modelamiento cultural de las formas y la amplitud de las unidades de producción,

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

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

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

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

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

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

#### *Los procesos de un sistema económico*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Los actos de transferencia incluyen cosas como la donación, la dádiva, el préstamo, el préstamo con interés, la compraventa, el trueque, el intercambio, el robo<sup>10</sup> y la apropiación. Tales acontecimientos son los que proporcionan el vínculo entre las unidades en la estructura del sistema económico,

#### *La estructura del sistema económico*

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

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

### *El resultado del sistema y sus determinantes*

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

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

Estas posibilidades, límites y exigencias no son absolutas, ni son variables estrictamente independientes unas de otras. La presencia simultánea de varias materias primas puede hacer posible la producción de algo que sería imposible en ausencia de cualquiera de ellas. Y esa parte de la cultura que se resume en el término «tecnología», evidentemente juega un papel al transformar las potencialidades en realidades. No puede producirse cerámica en ausencia de arcillas adecuadas; aunque su presencia no garantiza que la cerámica se produzca. Un ejemplo sobresaliente de la operatividad de los factores de esta clase es la adopción del caballo por los indios de las llanuras. Gracias a los caballos podían explotar, de una forma decididamente nueva, los bisontes que siempre habían estado allí. Y, por supuesto, toda la historia de la humanidad es un archivo del desarrollo de técnicas para un dominio cada vez mayor de las potencialidades del medio ambiente<sup>11</sup>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### *Observaciones finales*

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

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

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

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

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

## APÉNDICE

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

Los SIRIONÓ (*fuentes: Holmberg, 1950*)

### *Estructura*

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

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

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

### *Proceso y resultado del sistema*

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

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

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

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

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

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

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

### *Resumen*

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

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

### *Estructura*

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

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

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

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

### *Proceso y resultado del sistema*

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

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

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

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

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

## Resumen

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

## LOSESQUIMALES AMASALIK(fuente: Morsky, 1937)

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

## Estructura

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

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

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

## Proceso y resultado del sistema

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

## Resumen

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

## Resumen general

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

## EL ENFOQUE SUBSTANTIVISTA:

KARL POLANYI

### EL SISTEMA ECONÓMICO COMO PROCESO INSTITUCIONALIZADO

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

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

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

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

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