

## **Tema 3. Antropología económica**



**Mercado de Léo, en Burkina Faso. Foto: Marco Schmidt (2004).** Licencia: CC Atribución-Compartir Igual 2.5

### **3.1 Introducción**

### **3.2 Los antecedentes**

### **3.3 La orientación sustantivista**

### **3.4. La orientación formalista**

### **3.5 Otras orientaciones**

### **3.6 La producción**

### **3.7 La distribución de bienes y servicios**

Este capítulo se publica bajo licencia: Creative Commons 3.0 BY-NC-SA

## 3.1 Introducción.

La antropología económica es una parte de la antropología sociocultural que, si bien es inseparable de las otras partes, debido a la consideración global u holista que para la antropología tienen los modos de vida o las culturas, presenta unas características propias que permiten su análisis individualizado. En este sentido, no es un caso distinto del de la antropología política o del de otras partes de la antropología sociocultural. Progresivamente, y de manera especial desde mediados del siglo XX, la antropología económica se ha consolidado como una parte de la antropología dedicada al estudio de los procesos de producción, distribución e intercambio de las sociedades humanas, con metodología propiamente antropológica. Esta apreciación no oculta la importancia que ha tenido en el desarrollo de la antropología económica su interacción con la economía, en tanto que ciencias sociales fronterizas.

Al igual que sucede en la economía, en la antropología económica hay dos planteamientos básicos, que a su vez dan lugar a otros. Uno de esos planteamientos es el que podemos denominar macrosocial y que, como se verá más adelante, es el adoptado por los antropólogos que se decantan por un punto de vista sustantivista. También es propio de los antropólogos que desenvuelven sus estudios en un marco teórico marxista.

El otro planteamiento es microsocial, dirigido al estudio de la vida cotidiana de las personas, elaborando estrategias personales, a veces innovadoras, que se nutren de la cultura del grupo social en el que viven. En general, los antropólogos que prefieren el punto de vista microsocial tales como los que optan por los modelos procesuales y de toma de decisiones, muestran un especial interés por captar la forma en que los actores sociales consiguen sus objetivos a través de soluciones basadas en la racionalidad.

Como sucede en cualquier otra parte de la antropología sociocultural, y en cualquier otra disciplina científica, la antropología económica es producto de una evolución y también de una dialéctica que, en ocasiones, ha sido enconada, y que ha producido teorías que hoy alimentan el estudio de las culturas. En todo caso, el largo debate entre sustantivistas y formalistas es una de las claves para entender esta progresión científica, por más que en nuestros días se halle, en buena medida, superado.

## 3.2 Los antecedentes

Antes de los años veinte del siglo XX, no fueron pocos los autores que prestaron atención a los aspectos económicos de la cultura, si bien de manera siempre aislada y, a veces, de forma intensa. Así, no pasa desapercibido el interés por la economía en L. H. Morgan, en F. Boas o, desde el punto de vista socio-antropológico en E. Durkheim y en M. Weber.

Sin embargo, hay que esperar a que se publiquen las primeras obras de B. Malinowski, y muy especialmente *Los argonautas del Pacífico Occidental* en 1922 para que el estudio de los fenómenos económicos comience a ser una constante. El análisis que realizó este autor del Kula en las Islas Trobriand ejerció una influencia duradera, sobre todo en lo referente a la distribución de los bienes y los servicios. En la obra de Malinowski late la idea de que los fenómenos económicos en las sociedades primitivas son inseparables de los aspectos puramente sociales, antes que el interés que dichas sociedades muestran por la economía desde un punto de vista puramente individual.

Un aldabonazo más está representado por la publicación del "Essai sur le don" (1923-1924), que pasó a convertirse en una obra de referencia para la escuela sociológica francesa. Mauss se fijó en lo que denominó "hecho social total", de suerte que, a su juicio, la economía estaba fundida con el resto de la cultura, hasta el extremo de que no era posible separarla de otras manifestaciones. Para ello repasó las obras sobre las sociedades primitivas, sin perder de vista lo que sucedía en las modernas sociedades complejas.

Otros autores, como R. Firth y R. Thurnwald siguieron procedimientos análogos, igualmente influidos por los trabajos de Malinowski y del propio Mauss. La obra de Firth sobre los Tikopia en *Primitive Polynesian Economy*, publicada en 1939, se convirtió muy pronto en un trabajo muy influyente. A esta relación de autores hay que añadir, obligadamente, otro más. Se trata de M. J. Herskovits, cuyo libro sobre la economía de las sociedades primitivas se constituyó desde su publicación, en 1940, en otra de las referencias inexcusables (*The Economic Life of Primitive Peoples*).

Realmente, la antropología económica se desarrolló muy pronto en el seno de la antropología inglesa y norteamericana, si bien adquirió relevancia, asimismo, en Francia y, por tanto, en países donde la antropología poseía una tradición en el estudio de las sociedades primitivas, las cuales resultaban idóneas para estudiar las manifestaciones económicas de los seres humanos en sus expresiones más elementales. Sin embargo, el planteamiento que realizaron se reorientó progresivamente hacia el estudio de las sociedades campesinas y, posteriormente, de las modernas sociedades complejas.

En Firth y en Herskovits es grande la evidencia de que el esquema de la antropología económica consiste en aplicar el concepto de economía en el sentido más clásico y académico del término (asignación de recursos escasos a fines alternativos), tanto a las sociedades primitivas como a las sociedades complejas, pero considerando que la economía se halla subordinada a las reglas sociales que, en forma de normas y de costumbres, orientadas por los correspondientes valores, se hallan vigentes en cada sociedad.

### 3.3 La orientación sustantivista

Es opinión generalizada entre los antropólogos que el sustantivismo arranca claramente de la obra de un historiador de la economía llamado K. Polanyi, y concretamente de la publicación de su obra *La gran transformación* en 1944. Complementariamente, en 1957 impulsará la obra colectiva titulada *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, de la cual fue editor juntamente con C. M. Arensberg y H. W. Pearson. Una y otra tendrán una fuerte repercusión en la antropología europea y en la norteamericana.

De acuerdo con la teoría sustantivista, la definición económica más clásica, la que hace referencia al binomio de la utilidad y la escasez, no funciona como tal en las sociedades más elementales, mientras que, por otro lado, los sistemas económicos carecen de la continuidad que les atribuyen los economistas de la teoría clásica. La razón se halla en que la economía está regulada por reglas fundamentalmente sociales y culturales, que poseen una identidad propia en cada grupo humano.

Si bien la adjetivación de sustantiva utilizada por Polanyi para referirse a la economía adquiere éxito muy pronto, el uso inicial del adjetivo corresponde a M. Weber, de quien la toma aquél. Hay que añadir que esta percepción de la economía de Weber se traslada a la obra de R. Thurnwald, uno de sus discípulos, quien gracias a su estudio sobre los Bánaro (1916) acabará influyendo verdaderamente en Mauss, en Malinowski, en el propio Polanyi y en otros.

Realmente, Polanyi fue un personaje intelectual muy influyente en los países donde vivió, es decir, en Austria, en Hungría, en Inglaterra y en Estados Unidos, así como en Canadá, donde falleció, y en estos últimos lo fue muy especialmente. En su trayectoria vital se vio obligado a cambiar de país por razones políticas, al salir primero de Hungría tras la proclamación de la República Soviética de Hungría en 1923, y de Austria tras el ascenso fascista, en 1933. Fue una figura, realmente, muy destacada en los círculos intelectuales del socialismo cristiano europeo y americano.

La reflexión de Polanyi se resume en la idea de que el pensamiento utópico del liberalismo económico se desmorona en el mundo occidental de comienzos del siglo XX, provocando enormes crisis sociales y políticas. En dichas sociedades, y de la mano del liberalismo, la economía se había independizando de las demás instituciones sociales, como paso previo a la dominación de las mismas.

Sin embargo, partiendo de los estudios antropológicos e históricos era posible comprobar, según Polanyi cómo en otras sociedades la economía se halla “incrustada” o “empotrada” (embedded) en el resto de las instituciones sociales, de modo que no es posible un análisis independiente de los aspectos económicos. Antes bien, lo económico y lo social se hallan indisolublemente unidos en muchas sociedades. Es, desde este punto de vista, donde su teoría concordará con la de Mauss del hecho social total que atisba éste en su “Ensayo sobre el don”.

Por tanto, la gran oposición de Polanyi a la teoría clásica reside en que, según él, la toma de decisiones no se realiza como se sostiene en esta última, de manera individualizada, como suma de acciones separadas, sino que las decisiones económicas obedecen a procesos profundamente institucionalizados socialmente, justamente debido a la “incrustación” económica.

Nada hay en la cultura, según Polanyi, que sea ajeno a la economía, lo que impide la comprensión separada de esta última que proclama el formalismo. En la concepción de Polanyi sólo el desarrollo del mercado había generado una apariencia de independencia de la economía, lo cual explicaba que la definición al uso en el mundo occidental respondiera no a la economía en general, sino a la economía capitalista en particular. Y según el propio Polanyi, esta concepción empírica había tenido una profunda repercusión académica.

El pensamiento de Polanyi y el de Mauss alcanzaron a muchos antropólogos y a cultivadores de las ciencias sociales. En la antropología, poco a poco, y partiendo del sustantivismo, se producirá el nacimiento de una nueva orientación de tipo culturalista.

### 3.4 La orientación formalista

El formalismo, dentro de la antropología económica, defiende la teoría económica en su concepción más académica: la gestión de medios escasos con el propósito de satisfacer necesidades alternativas. A los antropólogos les correspondería el estudio de las economías en las sociedades tradicionales, para que procediendo comparativamente puedan llegar a una teoría de la relación entre economía y sociedad. Por tanto, parten de la aceptación universal de la definición más clásica de la economía, negando la cautela sustantivista en relación con la economía simples.

Esta orientación formalista, que se evidencia como alternativa a la línea sustantivista, se manifiesta en los años cincuenta del siglo XX y es bien perceptible en uno de los antropólogos más destacados en el campo de la antropología económica, en M. Herskovits, integrante del semillero de Franz Boas y conocido africanista, tras iniciarse en las culturas nigríticas de Estados Unidos y de Brasil. Su visión está contenida en su *Economic Anthropology* (1952), traducida desde 1954 en la colección del Fondo de Cultura Económica.

Un defensor más de la línea formalista es el antropólogo neozelandés, formado en Gran Bretaña, R. Firth, cuya obra inicial tratará precisamente sobre la economía primitiva de los maoríes (1927). Toda su obra está recorrida por el estudio de las economías primitivas, especialmente por la de los Tikopia del Pacífico Sur. Su conclusión es que en las economías más simples nunca falta la elección entre fines alternativos, exactamente igual que lo que sucede en las sociedades complejas, aunque puedan existir diferencias de escala.

Uno de los antropólogos en los que con más intensidad está presente el presupuesto formalista es R. Burling, en sus estudios sobre las teorías de la maximización y la antropología económica. Al igual que en el caso anterior, el autor atribuye validez universal a la elección entre fines alternativos, independientemente de las culturas.

La discusión entre sustantivistas y formalistas tiene interés en una época determinada, la de mediados del siglo XX, al contraponerse dos formas de ver la vida: la que defiende el altruismo de las sociedades

más elementales y adopta una posición antimercado, y la que encuentra la racionalidad en todas las sociedades. Es una discusión que, contando con apoyos en el trabajo de campo, es un tanto forzada por razones ideológicas. Evidentemente, la discusión se atenúa en los años siguientes, hasta hacerse inexistente en la práctica.

### 3.5 Otras orientaciones

Realmente, la polémica que se produce en la antropología entre formalistas y sustantivistas es paralela a la que tiene lugar en la propia economía entre los institucionalistas y los marginalistas. Estos últimos se rebelaban contra la respuesta uniforme de la economía a todo tipo de análisis de sociedades. Acaso bajo la propia influencia de la economía, pero también acusando el recibo de teorías procedentes de otras ciencias sociales y humanas, poco a poco, a medida que discurre la segunda mitad del siglo XX van apareciendo nuevas orientaciones en la antropología económica. Aquí se llama la atención sobre algunas orientaciones, de signo diverso que se van incorporando, en algún caso como retoños de enfoques previos.

#### 3.5.1 Antropología económica marxista

En la Francia de mediados de los años sesenta cobra fuerza la orientación marxista, la cual, como se ha dicho, enlaza con la tradición socio-antropológica francesa y está conectada con el estructuralismo y el sustantivismo. Adquiere singular relieve gracias a autores como M. Godelier, C. Meillassoux, E. Terray y otros, recogiendo la influencia de L. Althusser.

La antropología de signo marxista es conocida como la nueva antropología económica, debido a su fuerte personalidad. En el caso de la antropología económica francesa de signo marxista el propósito inicial fue hacer de la antropología económica una antropología materialista-histórica, distinta en sí misma de la antropología socio-cultural.

En cuanto al objeto de esta antropología económica marxista, el mismo se hallaría en las sociedades precapitalistas, esto es, en las llamadas sociedades sin clases que representaron, a su vez, el objeto de la antropología en las primeras fases de su desarrollo, antes de que se incorporaran a los análisis antropológicos las sociedades complejas.

Uno de los intereses de la antropología económica marxista reside en el conocimiento de los modos de producción, a través de los cuales puede verse cómo las fuerzas productivas y las relaciones personales convergen en las distintas sociedades y en las diferentes épocas para generar los bienes que necesita cada sociedad. Los teóricos franceses (Godelier, Meillassoux, etc.) ya no creían en la sucesión rígida de modos de producción, como planteó Marx, pero sí mantenían la idea de que la infraestructura y la superestructura constituían los pilares del modo de producción.

El otro concepto que está muy presente en la antropología económica marxista es el de formación social, es decir la manera en que el modo de producción opera sobre una sociedad, en un lugar determinado, propiciando una superestructura política, jurídica, etc. Tanto el concepto de modo de producción como el de formación histórica, empleados por Marx, constituyen elementos indispensables en los enfoques de las ciencias sociales.

A partir del entorno del estructuralismo, M. Godelier comenzó su carrera estudiando el modo de producción asiático y cuestionando la separación que hacía el marxismo clásico entre la infraestructura económica y la superestructura ideológica. La publicación de su obra sobre la producción de "grandes hombres" entre los Baruya de Nueva Guinea (1982) tuvo una gran repercusión en los planteamientos antropológicos de la época.

### **3.5.2 Modelos procesuales y de toma de decisiones en antropología**

En el último cuarto del siglo XX fueron surgiendo nuevas orientaciones, cuyo denominador común era la desconfianza hacia la supuesta homogeneidad de las sociedades que los antropólogos habían estudiado y la preferencia por orientaciones que analizan la llamada toma de decisiones que los actores sociales realizan constantemente, en niveles individuales, familiares, etc., y que son producto de la interacción social.

Sin prescindir de los postulados básicos del formalismo, se parte de la hipótesis de que las personas se hallan constreñidos por la limitación de sus medios para alcanzar metas alternativas, en coincidencia con la definición más formal de la economía. La elección no se produce por exclusiva voluntad de los actores, sino que éstos se hallan condicionados por el medio en el que viven y por contextos familiares, económicos, políticos, etc. La toma de decisiones se produce en función de las ventajas o beneficios y también de los costes o perjuicios.

La diferencia con el formalismo se halla no sólo en el mayor peso de la toma de decisiones y de la racionalidad, sino también en la superior apreciación de los procesos cognitivos. Ahora el concepto de maximización es desplazado hacia el de optimización.

La observación se realiza en el ámbito de las pequeñas unidades sociales, en las cuales la investigación antropológica puede obtener sus mejores resultados. La familia y la pequeña comunidad han sido elegidas como tal en las investigaciones más conocidas.

Entre los estudios más notables del modelo de toma de decisiones se halla el de B. Orlove (1986) y su análisis de las ventas y trueques en el entorno del Lago Titicaca, en donde se examina una gran variedad de aspectos ambientales y culturales que juegan en las opciones de los actores que forman parte de las poblaciones ribereñas. En esta corriente, el conocimiento de la racionalidad con la que operan los individuos es la esencia de la investigación.

Otro estudio de referencia lo hallamos en el trabajo de P. Barlett (1982) sobre una comunidad de pequeñas dimensiones en El Paso (Costa Rica), donde se estudia cómo variables tales como la evolución demográfica y la escasez de tierras, junto a otras, han condicionado las decisiones de cultivar maíz, tabaco, café, etc. a lo largo del tiempo.

### **3.5.3 Los modelos culturalistas**

Como se ha dicho más atrás, la reelaboración del sustantivismo deviene en un culturalismo, en un proceso que es paralelo a la evolución que en el formalismo se produce hacia la toma de decisiones.

Esta perspectiva parte de un gran espectro de conexiones entre la economía y la cultura, mucho más amplio que el que contemplaba el sustantivismo. De otra parte, mientras que el sustantivismo ponía el énfasis en el intercambio, el culturalismo lo pone en la producción.

Esta orientación culturalista se percibe claramente en los trabajos de M. Sahlins, S. Gudeman, M. Douglas y J. Goody. Sus estudios perciben las economías como sistemas, mostrando particular interés por analizar la correspondencia entre sistemas económicos y sociales en sociedades particulares, siguiendo así la tradición de la escuela socio-antropológica francesa de E. Durkheim, M. Mauss, C. Lévi-Strauss y Dumont.

Hay una diferencia muy notable entre el culturalismo y la toma de decisiones. Mientras esta última se fijaba particularmente en las decisiones individuales, en el culturalismo el examen recae sobre la colectividad. Los precios de las cosas tienen una importancia trascendente para los estudiosos de la

toma de decisiones, mientras que para los culturalistas sólo lo tienen en relación con el lugar que ocupan en la cultura entendida como un todo, sin descender al detalle de los valores.

### 3.6 La producción

Se entiende por producción al proceso por medio del cual se crean los bienes económicos que han de satisfacer las necesidades humanas. Esa producción existe en cualquier sociedad, pero en grados muy diferentes. Tampoco se produce con arreglo a las mismas pautas sino que, salvando aquéllas que forman parte de la división elemental del trabajo la variación es grande. Cualquier forma de producción requiere actividades encaminadas a un fin y requiere medios para alcanzar dicho fin. Es importante apreciar que la producción genera relaciones sociales que cambian en las sociedades y en las épocas, de acuerdo con las normas, los valores y las creencias propios de las culturas. Los procesos de cambio afectan a todos los ámbitos de la cultura e introducen modificaciones que pueden ser sustantivas en la producción, como también lo pueden ser en la distribución y en el intercambio. El característico consumo de nuestras sociedades occidentales retroalimenta una inmensa producción que ha sido desconocida en otras épocas. La producción se ajusta a pautas objetivas, las cuales, para su comprensión, pueden clasificarse de acuerdo con los modos de producción.

#### 3.6.1 Los medios de producción

El concepto de medio de producción, como el de modo de producción y otros fue introducido por la teoría marxista en la crítica social. En la actualidad se consideran útiles para realizar análisis teóricos, aunque con algunas diferencias con respecto a su significado de origen.

En general, podemos entender por medios de producción los instrumentos y materiales que intervienen en el proceso de trabajo. De este modo, hacen referencia a la obtención de materias primas, a la producción de los derivados de las mismas y a todo lo que conduzca a la obtención final de los bienes materiales. Todo aquello que el ser humano requiere para actuar sobre la Naturaleza o sobre los objetos en general se puede incluir en los medios de producción, si cumple con el requisito que se acaba de mostrar: que el resultado final que se pretende sea el de la obtención de bienes materiales.

Así, se consideran medios de producción la tierra, las herramientas (elementales o complejas, como las máquinas), las unidades materiales de producción (fábricas, talleres y oficinas), los almacenes, los transportes y el dinero.

Dependiendo de las épocas y de las sociedades, se producen modificaciones en la relación de medios de producción. Algunos, como los útiles, están presentes en todas las culturas. Sin embargo, mientras en algunas sociedades la tierra tan sólo genera derechos de uso, en otras, además de producir estos mismos derechos genera también otros, como los de propiedad. Las primeras sociedades que incorporaron el dinero lo hicieron hacia el siglo VII a. C., mientras que otras lo han hecho en época tan reciente como el siglo XX. El capitalismo y la industrialización consecuente han hecho más compleja la relación de medios de producción.

En los análisis antropológicos el uso de los medios de producción tiene una gran importancia. En algunas sociedades, como las forrajeras, los vínculos entre los individuos y la tierra son transitorios y breves. En otras, como en las de los horticultores, son algo más duraderos, pero transitorios por lo general, tanto porque cada vez que se agota la tierra que explotan se trasladan para iniciar el cultivo en un espacio distinto, como porque las parcelas son asignadas por el grupo a las familias con carácter temporal, a veces por el tiempo que dura un ciclo vegetativo. En las sociedades de agricultores, sin embargo, el vínculo entre las personas y la tierra, es muy duradero.

Los medios de producción están ligados a unas relaciones sociales que son cambiantes culturalmente. El matrimonio, la familia y los grupos de filiación son requisitos insalvables del acceso a la tierra y a los demás medios de producción en muchas sociedades de horticultores, por ejemplo. En otras, el acceso a la tierra y a los medios de producción tiene un carácter más individual, pero siempre en el marco de relaciones sociales institucionalizadas.

En las sociedades de pastores, el matrimonio, la familia y el grupo de filiación procuran el acceso a los ganados y al aprovechamiento de los pastos. Ahora bien, mientras que la relación con los animales genera permanencia y exclusividad, no así la relación con la tierra que deviene en derechos de uso de muy diversa índole. Valgan como ejemplo las conclusiones del trabajo de F. Barth acerca de los pastores de Irán y de Afganistán.

### **3.6.2 La organización del trabajo**

En todas las sociedades humanas el trabajo está organizado con arreglo a criterios que tienden a ser predecibles. Sin embargo, entre las sociedades de cazadores-recolectores y las nuestras hay grandes diferencias. También entre las sociedades complejas hay pautas culturales muy variadas.

Existe una división social del trabajo a la que Durkheim (1859-1917) denominó elemental, tal como el autor explica en la obra que lleva este mismo título, *La división del trabajo social* (1893), la cual es universal, aunque por razones de progreso tecnológico ha quedado difuminada en las modernas sociedades complejas. Esta división elemental del trabajo utiliza los criterios de edad y sexo.

Por lo que parece, de acuerdo con las numerosas investigaciones antropológicas, en las sociedades llamadas "primitivas" el criterio en la organización del trabajo es elemental, básicamente dado por la edad y el sexo, aunque cuando se desciende al detalle concreto se aprecia que hay roles que pueden ser desempeñados igualmente por hombres que por mujeres, de modo que la asignación a aquéllos o a éstas es puramente cultural. En estas sociedades, aunque la regla más habitual es que los hombres cazan y las mujeres recolectan, la separación de roles es un tanto difusa. Las mujeres pueden participar en algunas labores de caza, sobre todo si es caza de animales de pequeño tamaño con riesgo menor.

En estas mismas sociedades "primitivas", si se las puede llamar así, el liderazgo es muy ocasional. El grupo puede cambiar de líder tantas veces como cambie de actividad. Aunque el liderazgo del grupo es generalmente masculino, el de algunas actividades puede ser femenino. Por otro lado, dado que el consenso en la toma de decisiones es tan importante, en algunas de estas sociedades no es raro que las mujeres participen en pie de igualdad en la elección. Algunos trabajos antropológicos sobre los bosquimanos como el de G. Silberbauer *Hunter and Habita in the Central Kalahari* (1981), en épocas recientes, cuando todavía existían grupos dedicados auténticamente a la caza y a la recolección, prueban la existencia de este principio.

Los grupos cooperativos de las sociedades forrajeras se basan a menudo en el parentesco. En otras sociedades tradicionales, de horticultores y de agricultores, aunque el parentesco sigue siendo un criterio en la formación de grupos, hay otros que son tan importantes o más.

El tamaño de estos grupos cooperativos es muy variable entre las distintas sociedades. El tamaño de una banda de forrajeros cambia también dependiendo de la época del año. La abundancia o escasez de alimentos y de agua explican la dispersión o el reagrupamiento de personas. Por ejemplo, entre los !kung bosquimanos la ausencia de agua da lugar a reagrupamientos en torno a las charcas.

La división elemental del trabajo se percibe también en las sociedades de agricultores tradicionales. Las mujeres realizan los trabajos que requieren menores inversiones en energía física, aunque las tareas de estas últimas suelen precisar un tiempo de desarrollo mayor. También hay preferencia,

regularmente, por unir en la mujer el trabajo del espacio doméstico con los trabajos agrarios secundarios: la crianza de los hijos y la molienda rudimentaria del grano. Algunas tareas que requieren menor fuerza física son realizadas por hombres y mujeres según las culturas, e incluso según las épocas del año, atendiendo a criterios muy variados.

En el caso de las sociedades de pastores, los hombres se ocupan a menudo de los animales más grandes, sobre todo de las tareas que requieren mayor fuerza. Sin embargo, hay roles ganaderos muy cambiantes, como por ejemplo el ordeño. Este último no es raro que sea llevado a cabo por mujeres.

También se observa que los trabajos especializados en muchas sociedades, con más razón cuando es más simple la organización, no se realizan a tiempo total, como en las sociedades complejas. En las sociedades tradicionales los especialistas artesanos lo son a tiempo parcial, de modo que sólo practican la artesanía cuando la dedicación a las tareas agrarias lo permite.

La especialización se ha incrementado hasta extremos inimaginables en las modernas sociedades complejas, en las cuales las dificultades de las tareas y la productividad llevan aparejada una minuciosa cualificación. Así se explica que la especialización en nuestras sociedades haya devenido en una permanente modificación del estatus: riqueza, prestigio y poder.

Las modernas sociedades complejas, nacidas del capitalismo y de la industrialización, aunque en la actualidad se hallen en fase postindustrial, se caracterizan por la existencia de un liderazgo, también complejo y cambiante, contrapesado con numerosos controles.

Otra particularidad de nuestras modernas sociedades complejas, surgidas de las circunstancias que se acaban de señalar, es la existencia del contrato de trabajo que ata a los empresarios y a los trabajadores, de acuerdo con el cual éstos saben, al menos, cuánto tienen que trabajar, cuándo deben trabajar y cómo deben trabajar. El trabajo se compra y se vende por unidades que, ocasionalmente, pueden ser mínimas.

### **3.6.3 El estímulo hacia el trabajo**

En todas las sociedades las personas trabajan en una escala que va desde las consideradas muy activas y diligentes hasta las menos laboriosas. En general, se observa que las personas más trabajadoras son mejor valoradas socialmente, en el extremo contrario que las holgazanas. De hecho, también por regla general, la socialización de las personas suele acompañarse del aprecio hacia los valores que ensalzan el trabajo.

Un ejemplo de la valoración positiva que suscita la laboriosidad lo tenemos en el big man de las sociedades de Nueva Guinea, que a menudo se esfuerza por aparentar, al menos, ser persona trabajadora. Pero en otras sociedades, los aspirantes al liderazgo hacen lo propio.

Ciertamente, sin embargo, que una sociedades son mucho más tolerantes que otras con los holgazanes. En las modernas sociedades occidentales la holgazanería se asimila con el desvalor, y hasta existe, o ha existido, en algunos Estados, legislación inflexible hacia quienes rechazan el trabajo en sociedades de signo político muy diverso. Por el contrario, en las sociedades igualitarias de los forrajeros existe, generalmente, una cierta comprensión con la holgazanería aunque, a cambio, los perezosos no participen en el reparto del botín diario en las mismas condiciones que los cazadores más activos, sino en otras menos favorables.

También es evidente que en la mayor parte de las sociedades no sólo se presenta al trabajo como un valor, sino que se fuerza al individuo a que trabaje, incluso sin contraprestación a cambio. En las sociedades esclavistas el ser humano tan sólo recibía lo necesario para seguir trabajando, en forma de

comida y de vestido (recuérdese que la abolición de la esclavitud se produjo en los países occidentales en el siglo XIX y en algunos no occidentales en el siglo XX), pero en otras sociedades existen condenas que convierten al trabajo en una obligación imperativa y gratuita por su propia naturaleza.

Ahora bien, existen formas de trabajo forzado que pasan más desapercibidas en nuestras sociedades. Así sucede con los trabajos propios del servicio militar obligatorio. Pero, incluso, hay trabajos forzados universales, en nuestras propias sociedades, como son los debidos a los tributos. El ciudadano tributa con una parte del trabajo que realiza en beneficio de alguna de las Administraciones del Estado.

Antes habíamos visto como algunas de esas obligaciones propias del trabajo forzado pueden ser impuestas por los particulares, como era el caso de las sociedades esclavistas. Pero aunque la esclavitud haya sido abolida, todavía muchos particulares a través de los contratos obligan a la otra parte a satisfacer rentas extraordinariamente onerosas, en forma por ejemplo de aparcerías. Más aún, algunos particulares, al margen de la legislación, y conviviendo, por tanto, con el delito, pueden obligar a otra persona a cumplir con obligaciones que suponen la detracción injusta de un porción, mayor o menor, del trabajo que realizan.

### 3.6.4 Los modos de producción

Al igual que sucede con el concepto de medio de producción, también el de modo de producción procede de los análisis de la sociedad introducidos por Marx. Su utilidad reside en que, gracias a él, podemos concretar la forma en que una sociedad realiza su producción mediante la identificación con una serie de modelos preestablecidos, los cuales lejos de ser muy numerosos, lo cual oscurecería la visión, son tan sólo unos pocos. La interpretación de Marx y de Engels en *La ideología alemana* (1845) y de Marx en el *Manifiesto Comunista* (1848), posteriormente superada, consistió en suponer que los modos de producción eran estadios de la evolución que rígidamente se iban sucediendo, de acuerdo con el desarrollo de las fuerzas productivas y la existencia de unas relaciones de producción concretas. Para ello, Marx partió de la abundante información contenida en las obras de A. Smith, D. Ricardo, T. Malthus y otros.

Entendemos por modo de producción la forma en que una sociedad organiza su producción. Esta organización se logra a partir de unas relaciones de producción que organizan la mano de obra y los medios de producción de formas concretas y variables según las sociedades, pero sin que obedezca a una sucesión rígida de criterios. La aproximación en la concepción del modo de producción hace análogas a las sociedades, lo cual es útil a la hora de realizar una tipología.

Los modos de producción originariamente identificados por Marx (primitivo, esclavista, feudal, capitalista y comunista, a los que añade posteriormente el asiático en *Formaciones económicas precapitalistas*, 1858) no son exactamente los que se suelen emplear en los análisis actuales de las ciencias sociales, aunque es innegable su inspiración. Las diferencias entre ellos son muy notables y, así, mientras que en algunos de estos modos de producción la tierra carece de valor de compraventa, en otros, como en el modo de producción capitalista dominante en el mundo actual puede llegar a ser muy alto. Lo dicho para la tierra sirve, igualmente, para la fuerza de trabajo.

Como ejemplo del problema que suscita el uso rígido de los conceptos de Marx, cuando habla del modo de producción primitivo se está refiriendo a una concepción en la cual existe lo que él llama propiedad colectiva de la tierra. La teoría antropológica sostiene desde hace mucho tiempo que el concepto de propiedad es ajeno a las sociedades primitivas, y por ello también el de "propiedad colectiva". Por el contrario, sí cabría hablar de uso colectivo de la tierra en las sociedades primitivas.

En el sistema capitalista de producción, o en el modo de producción capitalista como se expresa en términos marxistas, los valores de las cosas vienen dados, casi exclusivamente, por la oferta y la demanda que se convierten en motores del mercado y, por tanto, del movimiento económico. Marx se

refirió a este hecho con la metáfora del fetichismo de la mercancía (las mercancías, tras ser producidas se independizan en el mercado de los individuos que las producen).

Merece la pena traer a colación el caso de los campesinos cuya producción supone una parte importante de los bienes que se generan en muchas economías actuales, especialmente de Iberoamérica, Asia y África. El característico modo de producción que está presente entre los campesinos, basado en la subsistencia, sería ajeno al modo de producción capitalista, tal como se viene poniendo de relieve desde la publicación de la obra de A. Chayanov *La organización de la unidad económica campesina* (1925), y aún desde mucho antes.

La singularidad de los campesinos y de su modo de producción fue objeto de un interesante análisis en la obra de E. Wolf, al mostrar que los mismos producen más que para la simple subsistencia, que el autor concreta en una serie de fondos (de reposición, de renta, ceremonial) que le obligan a poner en el mercado una parte de la producción.

En la actualidad no sólo se habla de modos de producción con denominaciones muy variadas sino que, desde el punto de vista antropológico, se piensa que el entorno y los recursos pueden condicionar las estrategias productivas que devienen en modos de producción concretos. También se piensa que la suma de innovaciones da como resultado la progresiva modificación del modo de producción.

### 3.7 La distribución de bienes y servicios

La necesidad que existe en todas las sociedades de distribuir bienes y servicios se lleva a cabo mediante procedimientos estandarizados. En las sociedades modernas esa distribución es muy compleja y, en buena medida, se produce bajo la supervisión del Estado. El propio Estado, y por delegación otros entes de diversa naturaleza, entre los cuales sobresalen los territoriales, ejercen públicamente la recaudación de tributos bajo diversos procedimientos respaldados por la ley. Sin embargo, también fuera del ámbito público, en el estrictamente privado se producen transferencias de bienes y servicios con el objetivo de llevar a cabo una distribución, empezando por la misma familia. En las sociedades más elementales y arcaicas esta distribución se produce tanto en el espacio doméstico como en el público; en este último caso contando con el respaldo de la colectividad. En general, podemos decir que existen tres formas distintas de distribución de bienes y servicios, tal como fueron identificadas por K. Polanyi: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio.

Si bien en algunas sociedades, como en las modernas occidentales, convergen los tres tipos de distribución, puesto que ninguno es excluyente, en todas las sociedades domina uno de ellos que, por regla general, es aquél que sirve para la distribución de los medios de producción.

#### 3.7.1 La reciprocidad

La reciprocidad constituye el medio más espontáneo de distribución de los bienes y servicios. La hallamos en todos los ámbitos de la vida de las sociedades y puede adquirir formas de gran complejidad. Es el medio más ordinario y potente de la distribución en las sociedades más elementales pero, como se acaba de señalar también está presente en las sociedades complejas en forma de transferencias diádicas muy variadas.

Entendemos por reciprocidad la correspondencia que se establece entre el acto de dar y el de tomar sin que intervenga el dinero. Las transferencias de alimentos que se producen en las sociedades tradicionales se enmarcan ordinariamente en la reciprocidad. También las ayudas de unas personas a otras y de unos grupos a otros se mueven en el ámbito de la reciprocidad en esas sociedades. En las modernas sociedades complejas la reciprocidad pierde espacio ante la permanente presencia del dinero y del pago a cambio de la recepción del bien o del servicio. Sin embargo, dado que sirve como

argamasa entre los individuos que forman la sociedad, tiene mucha importancia en las sociedades complejas cuando se trata de bienes y servicios de escaso valor, y aún ocasionalmente de más valor.

En cualquier sociedad la reciprocidad se produce tanto en el interior de los grupos humanos como entre los grupos. Sabida es la costumbre existente en muchas sociedades modernas, incluso urbanas, de que los vecinos agasajen a la persona o a la familia que se incorpora al vecindario, a menudo con alimentos dulces o bebidas. El beneficiario tratará de corresponder en lo sucesivo devolviendo ayuda, disponibilidad, etc.

### 3.7.1.1 La reciprocidad generalizada

La forma más elemental de la reciprocidad es la de tipo generalizado. Las personas dan bienes y servicios sin aparente expectativa de recibir a cambio. Es la característica de la familia, puesto que se practica entre los padres y los hijos, y entre los hermanos. Pero también es la del estudiante que presta sus apuntes de clase, sin exigir contraprestación aparente, porque con ello contribuye a mejorar la integración en el grupo, a sabiendas de que con ello estimula el flujo de la reciprocidad.

Cuando pensamos en sociedades de organización simple, elementales si se quiere, en las mismas casi toda la distribución corre por los cauces de la reciprocidad generalizada. Cuando pensamos en las modernas sociedades urbanas, sólo una parte de los bienes y de los servicios se mueven en el contexto de la reciprocidad generalizada, que se reduce esencialmente al ámbito doméstico y al de los grupos de amigos y de vecinos, pero en estos casos, y por lo general, de manera ocasional.

¿Es el altruismo el que mueve toda la reciprocidad generalizada en las sociedades humanas? No lo sabemos con exactitud, pero las investigaciones de los antropólogos que trabajan con sociedades de organización elemental y también las investigaciones de los que trabajan en sociedades complejas parecen estar de acuerdo en que la reciprocidad generalizada mejora la situación de los participantes en la misma. Por supuesto quien entrega bienes o servicios, v.g. los padres, son más felices de esta manera, pero también es posible que alberguen la esperanza de verse recompensados en la ancianidad.

Es evidente que la reciprocidad crece con la inseguridad. En las sociedades donde el acceso a los bienes y servicios es satisfactorio y el abastecimiento del comercio está garantizado, la reciprocidad pierde eficacia. Ésta, por el contrario, es muy alta en lugares donde no queda más remedio que compartir si se quiere tener asegurada la subsistencia, como sucede en las economías más elementales.

La reciprocidad impera, por tanto, en su grado más alto allí donde la vida es precaria por definición, debido a que los recursos no son predecibles. Es en las sociedades de cazadores-recolectores, en las cuales quien caza hoy tal vez no lo haga mañana, donde la reciprocidad ocupa por entero los cauces de la distribución.

Los cazadores-recolectores comparten muy especialmente la carne, mucho más que los alimentos vegetales. La falta de predecibilidad de la caza, frente a la relativa previsión de la existencia de plantas, explica la mayor reciprocidad en el reparto de la carne.

La reciprocidad también parece ser una garantía de convivencia en las sociedades donde el alimento, en general, no es predecible. Cuando los cazadores-recolectores reparten las presas o el botín de la recolección estimulan la amistad y aseguran la paz. Al mismo tiempo generan obligaciones entre ellos que fortalecen la vida social, reduciendo el peligro de la secesión. En sociedades donde la vida es precaria la envidia que despertaría el egoísmo pondría en riesgo la existencia misma de unos grupos que están demasiado expuestos al azar genealógico. Los trabajos antropológicos revelan que cuando la

escasez crece aumenta la reciprocidad como, por ejemplo, coincidiendo con los desastres naturales, aunque con algunas matizaciones.

Por último, la reciprocidad refuerza la posición del generoso en las sociedades de cazadores-recolectores, mientras que el egoísmo la debilita. El generoso ve recompensadas sus virtudes de múltiples formas. El liderazgo y la venerabilidad pueden ser algunas de ellas. Por lo que puede apreciarse en los estudios científicos, las actitudes de reciprocidad suelen mejorar el crédito social de los participantes, al tiempo que mejora su proyección futura.

Por tanto, la reciprocidad se atenúa en las sociedades donde crece la predecibilidad, como son las de horticultores. Y se hace más discreta aún en las sociedades de agricultores, en las cuales la predicción es aún más evidente. En estas sociedades la reciprocidad encuentra su espacio favorito en el ámbito del parentesco, aunque pierde efectividad a medida que el parentesco se hace lejano. Así lo revela, por ejemplo, el estudio clásico de A. Richards sobre los Bemba del norte de Rodesia (1939). Entre estos agricultores, cuando la cosecha era pobre se compartía con los parientes cercanos, mientras que con los lejanos sólo algunas cosas.

### 3.7.1.2 La reciprocidad equilibrada y la reciprocidad negativa

En el caso de la reciprocidad equilibrada, las expectativas de la devolución de lo que se da son explícitas, y también a corto plazo. Significa esto que se trata de un intercambio. Alguien da algo y espera que, en poco tiempo, le sea devuelto. No es preciso que lo devuelto sea exactamente equivalente a lo dado. Puede tratarse tanto de bienes como de servicios.

Expresada así la reciprocidad equilibrada, pudiera confundirse con el trueque. Alguien que da algo, recibe algo a cambio. Y sin embargo, la reciprocidad equilibrada presenta como diferencia que el marco social prima sobre el intercambio meramente económico, al revés de lo que sucede en el trueque. El trueque es un acto episódico, en el cual lo económico domina lo social. En la reciprocidad equilibrada sucede al revés: es más importante la relación social que los bienes o servicios intercambiados. Más aún, las cosas intercambiadas pueden constituir la simple disculpa de la relación social.

La otra diferencia entre la reciprocidad equilibrada y el trueque se halla en que la reciprocidad equilibrada no exige que los bienes o servicios intercambiados sean equivalentes. Por el contrario, en el trueque la equivalencia en lo económico es un requerimiento, de forma que las cosas que se cambian deben resultar en sí mismas intercambiables.

La conversación que comparten los amigos en la cafetería, en torno a unas consumiciones, cada día, de suerte que el pago se realiza alternativamente, es un buen ejemplo de la reciprocidad equilibrada. Dado que lo importante es el marco social, importa menos lo que consuma cada uno, dentro de la racionalidad.

La literatura antropológica nos facilita algunos excelentes ejemplos de esta forma de reciprocidad. Uno de estos ejemplos es el que nos transmite B. Malinowski a propósito de su estudio sobre las islas Trobiand en *Los argonautas del Pacífico occidental* (1922) cuando estudia la institución del Kula, elevada a la consideración de paradigmática dentro de la antropología social.

Estos agricultores primitivos realizaban arriesgadas navegaciones con el fin de visitar a las personas con las que estaban asociadas en las islas vecinas. Lo social, es decir, la relación íntima y afectiva que establecían valía mucho más que lo intercambiado, aunque esto no fuera insignificante. De hecho, a través de estas navegaciones corrían las múltiples producciones domésticas de los isleños de las Trobiand.

La curiosidad es que los isleños, después de milenios de navegación, habían trazado rutas en forma de anillo (Kula), que todavía hoy siguen existiendo, y que tienen dos sentidos. Uno que sigue el recorrido de las agujas del reloj y otro contrario a mismo. En el sentido de las agujas del reloj, los isleños simbólicamente regalan a los socios de la isla vecina collares de conchas rojas al iniciar el ceremonial del encuentro anual y al tiempo de intercambiar un protocolario saludo. Después vendrá la entrega de los dones materiales. Cada isleño sólo viaja a la isla vecina siguiendo este sentido de las agujas del reloj, de forma que los mismos collares son entregados por los receptores de los mismos a los socios de éstos en la isla vecina, siguiendo la misma dirección. Es así como los collares completan el anillo de forma incesante. Por el contrario, los dones materiales son cambiantes.

Al revés, en sentido contrario a las agujas del reloj, se ha construido a lo largo de los siglos otro anillo con las mismas características. Pero ahora no son los collares de conchas rojas los que sirven al protocolo, sino las pulseras de conchas blancas, y siempre con los socios de la isla vecina. Las cosas materiales intercambiadas, en un caso y en otro incluyen batatas, ñames, objetos de artesanía y otros bienes. Y siempre se trata de un encuentro que posee carácter anual.

Es evidente que el Kula ha servido para atar las relaciones humanas entre los isleños a lo largo de los siglos, mediante un mecanismo que, ciertamente, es la expresión misma de una profunda relación social. Por otro lado, y complementariamente, el Kula ha servido para realizar el intercambio de los productos domésticos en unas islas que, por razones ecológicas, no son homogéneas, de forma que el Kula ha contribuido, al menos en alguna medida, a igualar las producciones en el archipiélago de las islas Trobiand de la Melanesia.

Por tanto, el Kula del archipiélago de las islas Trobiand comporta un ejemplo de reciprocidad equilibrada realizado a partir de una larga serie de bienes. En las diferentes culturas existen muchos ejemplos, no sólo de bienes sino también de servicios. Es frecuente el intercambio de servicios en las sociedades donde está presente el campesinado. Cada campesino recibe periódicamente la ayuda de otros campesinos para realizar determinadas labores a lo largo del ciclo vegetativo (siembra, recolección, etc.). Esta ayuda se devuelve, recíprocamente, cuando sus vecinos realicen labores similares, dando lugar a circuitos de ayuda basados en el parentesco, en la vecindad o en la amistad.

En el seno del campesinado es muy frecuente que estas ayudas se acompañen de la comensalidad. A la finalización del trabajo, o también en algún momento del mismo, el anfitrión invita a los demás a un pequeño banquete, que en el área del Caribe se denomina convite (palabra que en el correr del tiempo se ha incorporado al léxico español).

Una forma distinta de reciprocidad es la negativa. Quien recibe un bien o un servicio crea expectativas de devolución sin cumplir con la obligación que ha generado. El receptor del bien o servicio se apodera egoístamente de un beneficio, valiéndose del engaño, sin efectuar compensación alguna.

No hay duda de que la reciprocidad más intensa es la de las sociedades de forrajeros y la de horticultores. Fue M. Sahlins quien llegó a la conclusión de que la reciprocidad generalizada adquiere su máxima intensidad en el interior de la familia o del grupo de parentesco, mientras que se va atenuando a medida de que el parentesco se hace más lejano. Entre iguales sin parentesco es probable que pueda darse la reciprocidad equilibrada. Finalmente, la reciprocidad negativa es factible entre desconocidos.

De acuerdo con lo que se viene diciendo, la reciprocidad pierde efectividad como mecanismo de distribución de bienes y servicios en las sociedades de agricultores y de pastores y, más todavía, en las sociedades modernas occidentales, especialmente en las sociedades urbanas.

### **3.7.2 La redistribución**

Una manera nueva de distribución es la redistribución. Es una forma universal de distribución que no tiene la misma importancia en todas las sociedades. En contextos familiares, la redistribución es una forma muy habitual de distribución. El padre o la madre se encarga de redistribuir los ingresos que se producen. También aportan mano de obra, los que estén en condiciones de aportarla, de acuerdo con sus capacidades, gracias a la labor de coordinación de alguno de los miembros de la familia. El beneficio que aportan algunos, o incluso todos, los miembros de la unidad familiar puede ser redistribuido de acuerdo con las necesidades de sus integrantes.

Sin embargo, en algunas sociedades de agricultores la redistribución llega a dominar por completo la distribución de bienes y servicios. Es muy habitual en las sociedades en las cuales no está presente la acción del Estado, o está en un grado insuficiente o escaso. A fin de llevar a cabo las obras públicas, alguien se encarga de recaudar las aportaciones de las unidades familiares, o de otro tipo de unidades, para emplearlas en un objetivo determinado. El espacio social característico de la redistribución es el de las llamadas Jefaturas.

### 3.7.2.1 La redistribución igualitaria

La redistribución es una forma sustancial de distribución en sociedades en las cuales actúan determinadas jerarquías, como *big men*, jefes, etc. cuya actividad se desarrolla al margen de una organización estatal. Se tiene constancia de que históricamente, en algunas de estas sociedades con jerarquías del rango señalado se ha producido la eclosión de una organización mucho más compleja, a la cual le damos el nombre de Estado.

Hay dos formas de redistribución características. La primera es propia de las sociedades de big men. Un individuo se postula para convertirse en redistribuidor, haciendo valer virtudes muy concretas: la generosidad, la laboriosidad, la entrega, el tesón, etc., y también sus dotes de coordinador. En este modelo de redistribuidor, el del "gran hombre", éste no hereda el cargo, sino que lo obtiene por voluntad propia y su cargo es temporal. Finalmente, no logra otro beneficio a cambio más que el puramente social.

Este modelo ha sido muy bien estudiado en las sociedades melanésicas, especialmente de Nueva Guinea. Pero también se ha estudiado en otras sociedades del Pacífico Sur. Uno de los trabajos de referencia sobre esta institución es el de L. Pospisil sobre los Kapauku de Irian Jaya, en Nueva Guinea, *Kapauku Economy* (1956), donde se muestra la capacidad organizativa de estos hombres (raramente son mujeres o *women*), que desenvuelven su vida en una economía basada en la práctica de una agricultura rudimentaria y de una ganadería elemental sustentada en la cría de cerdos.

Los big men son líderes temporales que contribuyen decisivamente a organizar la sociedad en la que viven. Una suma de intereses personales y de deseos colectivos hacen posible la existencia de tan singulares individuos. Dotan a la sociedad en la que viven, y ocasionalmente a otras próximas, de estructuras económicas y políticas que empujan a una sucesión de logros.

El gran hombre o *big man* se parece al jefe del poblado que se verá en el tema de antropología política, en el sentido de que representa un ascendiente sobre el resto de la colectividad pero, al mismo tiempo, se diferencia del mismo en que su liderazgo se desparrama por las colectividades inmediatas de la sociedad tribal, con las que llega a pactos de diversas índole.

Por todo lo dicho, el gran hombre representa un proyecto político. Podríamos decir que es una idealización del poder político, a pequeña escala. En cuanto tal, dependiendo de sus virtudes es capaz de hacer que la comunidad produzca un excedente, trabajando más, y de coordinar el quehacer de la comunidad entera. Por su parte, ésta última solicita de él una superioridad moral que legitime sus actos.

### 3.7.2.2 La redistribución estratificada

En el otro modelo de redistribución, el redistribuidor ocupa un cargo hereditario y su cargo es duradero. Lejos de postularse como redistribuidor, el cargo le es transmitido y él lo transmite a su vez. La sociedad no se desorganiza teóricamente en ningún momento, al revés que en el modelo anterior, puesto que no se contempla el vacío de poder. Tampoco se discute, en principio, la ocupación del cargo.

El mejor ejemplo de este modelo es el que nos deparan algunos reyezuelos africanos que reinan sobre sociedades que podemos llamar “sin estado”, ajenas a las estructuras políticas de los Estados, acaso en sociedades que se distribuyen por varios Estados al mismo tiempo. Bien conocido es el caso del mukama de Bunyoro, en Uganda.

En estos casos es habitual que la sociedad se constituye el conjunto de individuos más próximo al poder. Entre el reyezuelo y el pueblo llano hay una especie de nobleza. La familia real y los nobles realizan una recaudación de tributos que van a parar al reyezuelo, el cual se encarga de redistribuir la riqueza estamentalmente, y no de modo igualitario.

Un sistema de redistribución como éste, permite la organización de la sociedad, dotándola de rudimentarias estructuras permanentes. Como en el modelo anterior, permite que la sociedad trabaje más, de acuerdo con el cumplimiento de unos objetivos, y genere más excedentes. También facilita la creación de unas mínimas estructuras jurídicas, capaces de garantizar el cumplimiento de unas normas mínimas.

Según C. R. Ember y M. Ember, dos son las posibles hipótesis acerca del nacimiento de la redistribución en algunas sociedades. La primera de ellas se ajustaría a la hipótesis de E. Service, según la cual emerge en sociedades que viven en áreas con una cierta variedad de nichos ecológicos. La desigualdad en la producción obliga a que se proceda a una redistribución, la cual se ajustaría a alguno de los modelos señalados.

La otra alternativa coincidiría con el punto de vista propugnado por M. Harris, según el cual la redistribución, elevada a la condición de institución fundamental en una sociedad, es típica de sociedades vinculadas a la práctica de la agricultura. Las diferencias que se producen entre las cosechas y la necesidad de superar el conflicto que se genera en los años de mala cosecha, obliga a que, mediante la redistribución, igualitaria o estratificada, se proceda a una nivelación de la riqueza.

### 3.7.3 La distribución intercomunitaria

Hasta ahora se ha visto que existen mecanismos de distribución en el seno de las comunidades, con características distintas, según se trate de la reciprocidad o de la redistribución. Pero también hemos visto que, en ocasiones, esa distribución alcanza a comunidades distintas, a propósito de lo cual se ha examinado el caso de la reciprocidad equilibrada en el Kula, en el cual la distribución se produce entre familias de distintas comunidades. No es una reciprocidad equilibrada típica, porque la devolución que genera el receptor inicial va dirigida a una familia distinta de la que produjo la donación. Sin embargo, la familia que recibe la devolución ha sido donante previamente porque en el sistema todas las familias son donantes y receptoras. Por otro lado, la donación y la recepción de dones se ajusta a ritmos periódicos que hacen previsibles los actos que llevan aparejadas las mismas.

Ahora bien, hay otros casos, en los cuales este mismo hecho de la donación y el de la recepción se generalizan para alcanzar a la comunidad entera. Por lo regular, se precisa de una redistribución previa que permite realizar la donación al conjunto de la otra comunidad. El papel que juegan estas donaciones y recepciones a nivel de comunidades permite el establecimiento de una nivelación entre

los grupos implicados, de suerte que la distribución realizada de esta manera contribuye añadidamente a mantener la paz entre los grupos sociales.

Uno de estos casos es el que tiene lugar entre las comunidades del Pacífico Sur, en torno, por ejemplo, a los llamados banquetes melanésicos. El caso se halla muy estudiado en las sociedades de Nueva Guinea. Un gran número de cerdos, generalmente cientos, en un momento en el que el excedente es grande, es sacrificado por una comunidad, bajo la organización de un *big man* que, además, se encarga de invitar a comunidades vecinas con las que, a menudo, la relación es conflictiva. Sucesivamente, las colectividades vecinas procederán de manera análoga, aprovechando el excedente de cerdos de cada comunidad, tratando de conseguir una igualación económica entre comunidades y de estrechar los lazos sociales. La capacidad del *big man* para organizar y hacer de anfitrión genera su propio poder para encarnar la institución. La incapacidad lo denigra y lo anula.

Nótese que el excedente de cerdos viene dado por la bondad de las sucesivas cosechas de tubérculos, lo cual implica que las batatas sobrantes de la alimentación humana son aprovechadas por una piara que crece a buen ritmo (Véase la obra de Rappaport, *Cerdos para los antepasados. El ritual en la ecología de un pueblo de Nueva Guinea (1968)*). Por tanto, la explicación de las instituciones que concurren tiene un fundamento ecológico, bien desvelado por el paradigma de la ecología cultural dentro de la antropología.

Lo importante de los banquetes melanésicos es que el acto de la reciprocidad conlleva una redistribución previa en el seno de la comunidad organizadora. Pero también lo es, igualmente, que la donación entrañe devolución en cuanto surja la oportunidad porque ésta es, justamente, la esencia del sistema.

Un nuevo ejemplo lo encontramos en el caso del *potlatch* norteamericano, muy bien conocido desde que F. Boas, en los años ochenta del siglo XIX, se interesara por esta institución propia de los indios kwakiutl, en la Columbia Británica. En esta parte de la costa del Pacífico canadiense, los nativos vivían en un medio muy rico ecológicamente, beneficiado sin duda, por la recepción de la corriente cálida de Kuro-Shivo que eleva las temperaturas apreciablemente. Era así como los bosques de cedros y las aguas costeras conformaban un ecosistema integrado por biotopos muy bien diferenciados y fronterizos entre sí, que acogían ricos recursos distribuidos en áreas ecológicas contiguas.

Aunque el modo de vida de los Kwakiutl estaba basado en la caza y en la recolección, su estilo de vida era más propio de los agricultores que de los cazadores-recolectores. Más todavía, simultaneaban la recolección con la pesca. Gracias a la caza, apresaban osos, cabras montesas y ciervos. En los ríos pescaban salmones. En la mar capturaban rodaballos y meros. En las costas marisqueaban permanentemente y en los bosques recolectaban bayas y frutos. De esta manera habían llegado a tener un raro estilo de vida: siendo cazadores-recolectores, eran completamente sedentarios.

Los kwakiutl estaba organizados en grupos de residencia, cada uno de los cuales recibía el nombre de numaym, a cuyo frente había un jefe permanente que hacía también las veces de redistribuidor, más bien característico de una redistribución estratificada, debido a que, sorprendentemente en una sociedad de cazadores, la diferenciación social era marcada. Los comunes le iban entregando bienes y el jefe podía repartirlos o conservarlos. De esta manera, el jefe atesoraba abundantes bienes, en parte reunidos también por su abundante séquito de cazadores.

Era así como este jefe organizaba festines periódicamente que sin cegar su labor de redistribuidor, le permitían tener como invitados a miembros de los numaym vecinos, esto es, de las comunidades cercanas. De este modo, gracias al *potlatch* podía liberar excedentes y, al mismo tiempo, ser generoso con los vecinos. Ahora bien, sobre todo, al hacerlo cumplía con una obligación importante: devolver la invitación de la que, antes, se había beneficiado su propia comunidad. Era así como la reciprocidad entre comunidades pasaba a ocupar un lugar sustancial.

Los invitados al *potlatch* no sólo disfrutaban de un festín de varios días, sino que recibían pieles y mantas de pelo de cabra, entre otros regalos. Finalmente, asistían a la quema del poblado que cerraba el festín. En un riquísimo ecosistema como éste, al día siguiente la vida volvía a empezar, con la seguridad de que, además sus vecinos estarían dispuestos a competir con ellos mismos en generosidad.

### **3.7.4 El intercambio de mercado**

En esta forma de distribución de los bienes y servicios, el llamado principio de mercado, se encarga de fijar los valores de las cosas, de acuerdo con la ley de la oferta y de la demanda. Evidentemente, y por lo que se ha dicho antes, también los precios de los medios de producción. Dicho en términos económicos, el intercambio de mercado, la compra-venta de bienes y servicios pretende una maximización del beneficio por parte del vendedor y por la de comprador. Los bienes escasos e imprescindibles, en general, son mucho más apreciados que los abundantes y sustituibles.

Por tanto, el intercambio mercantil comporta el dominio de lo económico sobre lo social. Sobre todo en la reciprocidad, pero también en la distribución, lo social tiene una trascendental importancia, mientras que en el intercambio mercantil lo social queda supeditado por entero a lo económico.

En las transacciones de mercado comúnmente interviene el dinero, y más en las modernas sociedades occidentales. Sin embargo, no es determinante su uso para que el intercambio sea de mercado. En la actualidad, casi en cualquier sociedad, incluidas las nuestras, hay intercambios de mercado en los que se intercambian bienes por bienes, por ejemplo, dando lugar a trueques de carácter mercantil. Pero también hay otros contratos en los que no interviene el dinero y, sin embargo, están determinados por la ley de la oferta y la demanda.

En el siglo VII a. C. algunas sociedades de Asia Menor empezaron a utilizar la moneda en las transacciones, y pronto comenzó a correr en otras sociedades vecinas. Sin embargo, a mediados del siglo XX todavía había sociedades en el mundo que la desconocían, y aún en el presente algunas que la conocen escasamente.

Los trabajos antropológicos ponen de manifiesto la existencia de monedas primitivas en algunas partes del mundo en época muy cercana a nosotros: las ruedas de aragonita de las islas Yap, las pastillas de te prensado de Siberia, las conchas de las islas Tonga, las cuentas de vidrio de las islas Palaos, el ganado en África, etc.



**Rueda de aragonita de las Islas Yap.** Foto: Eric Guinther. Licencia: CC Atribución - Compartir Igual 3.0

En la isla de Rossel también han existido hasta fecha cercana a nosotros monedas primitivas, compuestas por conchas de espóndilos y por conchas de almejas, que según el color, el tamaño y la pátina servían para realizar pagos. Tampoco eran monedas intercambiables entre sí. Realmente, habría dificultades para ver en ellas patrones de valor, puesto que sólo funcionaban como tal en determinados bienes y servicios, pero no en el resto.

Por tanto, es una moneda primitiva que reúne tan sólo algunos de los atributos de esa otra, que con un sentido muy próximo al actual en la mayor parte del mundo, se viene empleando desde el siglo VII a. C. La moneda primitiva que se ha señalado no es un patrón común de valor que haga comensurables los valores de las cosas.

Para que podamos hablar de dinero propiamente, en sentido universal, éste debe reunir una serie de características, partiendo del requisito, en cualquier caso, de que se trate de dinero de uso general: a) el dinero es un patrón de medida del valor de las cosas; b) el dinero es un medio para almacenar riqueza; c) el dinero no es perecedero; d) el dinero es divisible; e) el dinero es transportable.

Desde hace mucho tiempo algunas sociedades utilizan dinero cuyo valor no es intrínseco, comenzando por la española desde hace más de cuatro siglos. Utilizan, incluso, moneda de papel, gracias a un valor garantizado por los Bancos Nacionales. Más aún, en la actualidad es de uso corriente en todo el mundo

el dinero metafísico. Ahora bien, siempre con las características generales, señaladas, y en la actualidad gracias a esa garantía de los Estados por medios de sus Bancos Nacionales.

Algunos trabajos antropológicos, como el de P. Bohannan sobre los Tiv de Nigeria, ponen de relieve la existencia de economías, regidas por monedas primitivas, que el autor denomina multicéntricas, en las cuales lo más llamativo es la convivencia del dinero de uso general (que sirve para toda clase de bienes y servicios, aunque con muchas salvedades) y el dinero de uso especial, que sólo sirve para bienes y servicios concretos.

El trabajo de P. Bohannan muestra que el dinero de uso especial funciona en la esfera de bienes y servicios que le es atribuida, gracias a lo que se denominan “transmisiones” y que son moralmente neutras. El uso de moneda de una esfera en otra distinta a la que le correspondería, cuando ello es posible, obedece a lo que se denominan “conversiones” y, por lo general, estas últimas no son moralmente neutras, como por ejemplo cambiar tubérculos por moneda, cuando los tubérculos, como los alimentos en general encuentran su cauce en la reciprocidad o en el trueque.

La presencia del intercambio de mercado en el mundo es aún hoy en día muy variable. Siguen existiendo sociedades en las cuales la subsistencia es casi general, debido a que continúan presentando rasgos de las economías forrajeras o de las horticultoras, o también como consecuencia de que el peso del campesinado tradicional es muy grande, y en las que, por tanto, la economía de mercado es periférica, frente a otras sociedades, en el extremo contrario, dominadas plenamente por la economía de mercado, como es el caso de las modernas sociedades occidentales. Ahora bien, las economías de mercado que han extendido imparablemente sus dominios, se hallan presente, en alguna medida, en todas las economías conocidas en la actualidad.

### **Bibliografía del Tema 3**

- Bourdieu, P. [1984]. (2003). *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona: Anagrama.
- Dumont, L. [1977]. (1982). *Homo Aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica*. Madrid: Taurus.
- Firth, R. (comp.) [1967]. (1974). *Temas de antropología económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Godelier, M. [1974]. 1976 (ed.) *Antropología y economía*. Barcelona: Anagrama.
- Gudeman, S. (2001). *The Anthropology of Economy*. Oxford: Blackwell.
- Harris, M. [1985]. (1992). *Vacas, cerdos, brujas y guerras*. Alianza: Madrid.
- Herskovits, M. [1940] 1954), *Antropología Económica*, México: FCE.
- Llobera, J. R. (1981). *Antropología económica. Estudios etnográficos*. Barcelona: Anagrama
- Malinowski, B. [1922]. (1984). *Los argonautas del Pacífico Occidental*. Barcelona: Planeta-Agostini.
- Mauss, M. [1950]. (1971). *Sociología y antropología*. Madrid: Taurus.
- Meillassoux, C. [1986]. (1990). *Antropología de la esclavitud: el vientre de hierro y el dinero*. México: Siglo XXI.
- Polanyi, K. [1944]. (1989). *La gran transformación*. Madrid: La Piqueta.
- Rappaport, R. [1968]. (1987). *Cerdos para los antepasados: el ritual en la ecología de un pueblo de Nueva Guinea*. Madrid: Siglo XXI.

Sahlins, M. (1972). *Las sociedades tribales*. Barcelona: Labor.

Sahlins, M. [1972]. (1983). *La economía de la Edad de Piedra*. Madrid: Akal.

Service, E. R. [1962]. (1973). *Los cazadores*. Barcelona: Labor

Wolf, E. [1969]. (1971). *Los campesinos*. Barcelona: Labor.