

# LA ECONOMÍA COMO ACTIVIDAD INSTITUCIONALIZADA<sup>1</sup>

Karl Polanyi

El propósito principal de este capítulo es determinar el significado que se le ha de atribuir al término *económico* en todas las ciencias sociales.

Cualquier intento de este tipo ha de partir del reconocimiento del hecho de que el concepto de "económico" referido a actividades humanas es una mezcla de dos significados que tienen raíces independientes, y a los que llamaremos "significado real" y "significado formal".

El significado real deriva de la dependencia en que se encuentra el hombre con respecto a la naturaleza y a sus semejantes para conseguir el sustento. Se refiere al intercambio con el entorno natural y social, en la medida en que es esta actividad la que proporciona los medios para satisfacer las necesidades materiales.

El significado formal deriva del carácter lógico de la relación medios-fines, evidente en palabras como *economización*. Se refiere a la elección entre los usos diferentes de los medios, dada la insuficiencia de estos medios, es decir, a la elección entre utilizaciones alternativas de recursos escasos. Si llamamos "lógica de la acción racional" a las normas que rigen esta elección de medios, podemos designar a esta variante de la lógica con el término improvisado de economía formal.

Los dos significados, real y formal, de *económico* no tienen nada en común. El primero tiene su origen en los hechos empíricos, el segundo en la lógica. El significado formal implica una serie de normas que rigen la elección entre los usos alternativos de medios escasos. El significado real no implica elección ni escasez de recursos; el sustento del hombre no tiene por qué implicar la necesidad de elecciones, y si éstas existen no tienen por qué estar determinadas por el efecto limitador de una "escasez" de los recursos; en realidad, algunas de las condiciones físicas y sociales de supervivencia más importantes, como la disponibilidad de aire y agua o la devoción materna a los hijos no están, por lo general, tan limitadas. La coherencia de un

<sup>1</sup> Texto aparecido en el libro de K. Polanyi M. Arensberg y W. Pearson, *Trade and Market in the Early Empires*. Se reproduce aquí la versión traducida por Isidro López y publicada en el libro: K. Polanyi, (2014): *Los límites del mercado*, Madrid, Capitan Swing, pp. 187-214. La *Revista de Economía Crítica* agradece a la editorial Capitan Swing el permiso para reproducir esta versión, y a Isidro López su amabilidad por permitirnos reproducir su traducción del mismo.

caso y del otro difiere de la misma manera que difiere el poder del silogismo de la fuerza de gravedad. Las leyes son en un caso las del pensamiento y en el otro, las de la naturaleza. Los dos significados no pueden estar más separados; semánticamente se encuentran en posiciones diametralmente opuestas.

En nuestra opinión, sólo el significado real del término *económico* puede proporcionarnos los conceptos que necesitan las ciencias sociales para estudiar todas las economías que existieron o existen. Por consiguiente, el marco general de referencia que estamos tratando de construir exige que se considere el objeto de estudio en términos reales. El obstáculo más inmediato que se interpone en nuestro camino es, como se ha indicado, la ingenua confusión de los dos significados, el formal y el real. Esta fusión de significados no es perjudicial, por supuesto, mientras seamos conscientes de sus efectos restrictivos. Lo que ocurre es que la concepción corriente de lo económico funde los dos significados, el de "subsistencia" y el de "escasez", de lo económico sin una conciencia suficiente de los peligros que para la claridad de pensamiento encierra tal fusión.

Esta mezcla de términos se debió a circunstancias accidentales desde el punto de vista lógico. Los últimos dos siglos originaron en Europa occidental y Norteamérica una organización de las actividades relacionadas con el sustento humano a la que se podía aplicar perfectamente las normas de la elección. Esta forma de la economía consistía en un sistema de mercados creadores de precios. Como los actos de intercambio practicados en tal sistema obligan a los participantes a efectuar elecciones determinadas por la escasez de recursos, el sistema se podía reducir a un modelo que permitía la aplicación de métodos basados en el significado formal de lo económico. En la medida en que la economía estaba controlada por este sistema, los significados formal y real coincidían en la práctica. Laymen aceptó esta fusión de conceptos como un hecho objetivo, y lo mismo hicieron Marshall, Pareto y Durkheim. Sólo Menger, en su obra postuma, criticó el término, pero ni él ni, posteriormente, Max Weber y Talcott Parsons se dieron cuenta de la importancia de la distinción para el análisis sociológico. No parecía existir ninguna razón de peso para distinguir entre los dos significados diferentes de un término, ya que, como hemos dicho, habían llegado a coincidir en la práctica.

En una conversación normal habría sido pura pedantería diferenciar los dos significados del concepto de "económico", pero su fusión en las ciencias sociales significó un obstáculo para la consecución de una metodología adecuada. La economía constituía, naturalmente, una excepción, pues era el único campo de estudio en el que la identificación resultaba realista. Pero el antropólogo, el sociólogo y el historiador, que estudiaban, cada uno en su terreno, el lugar ocupado por la economía en la sociedad humana, tenían ante sí una gran variedad de instituciones, ajenas a los mercados, en las que estaba integrada la actividad económica del hombre. Estas instituciones no se podían estudiar por medio de un método analítico ideado para una forma específica de la economía que dependía de la presencia de elementos de mercado.

Hasta aquí la exposición a grandes rasgos del problema.

Iniciaremos ahora un examen más meticuloso de las concepciones que derivan de los dos significados de lo económico, empezando por el formal y continuando después con el real. A partir de este examen debiera ser posible describir las economías observables empíricamente —ya sean primitivas o antiguas— según la forma en que está institucionalizada en ellas la actividad económica. Las tres instituciones del comercio, el dinero y el mercado constituirán una prueba metodológica. Hasta ahora han sido definidas exclusivamente en términos formales, con lo que se ha cerrado el paso a cualquier enfoque que no fuera el del mercado. Su estudio en términos reales nos debería acercar al deseado marco universal de referencia.

## **LOS SIGNIFICADOS FORMAL Y REAL DE LO "ECONÓMICO"**

Examinaremos las concepciones formales empezando por la forma en que la lógica de la acción racional da origen a una economía formal y ésta, a su vez, sienta las bases del análisis económico.

La acción racional se define aquí como elección de medios en relación a unos fines. Los medios son cualquier cosa que sirva para alcanzar el fin, ya sea en virtud de las leyes de la naturaleza o de unas reglas del juego. Así, *racional* es un adjetivo que no se aplica ni a los fines ni a los medios, sino más bien a la relación entre unos y otros. No se supone, por ejemplo, que sea más racional desear vivir que morir o que, en el primer caso, es más racional tratar de conseguir una larga vida por medio de la ciencia que a través de la superstición. Dado cualquier fin, es racional escoger los medios adecuados para alcanzarlo, y no lo es escoger medios en cuya eficacia no se crea. Así, para el suicida es racional seleccionar medios adecuados para producirse la muerte, y, si es un adepto a la magia negra, pagar a un hechicero para que le ayude.

La lógica de la acción racional se puede, pues, aplicar a todos los medios y fines concebibles, lo que supone una variedad casi infinita de intereses humanos. En el ajedrez o en la tecnología, en la vida religiosa o en la filosofía, los fines pueden variar desde una gran sencillez hasta la complejidad más recóndita. Lo mismo ocurre en el terreno de la economía, en el que los fines pueden variar desde el alivio momentáneo de la sed hasta la consecución de una edad avanzada, cuyos respectivos medios podrían ser un vaso de agua y una combinación de solicitud filial y vida al aire libre.

Si suponemos que la elección es consecuencia de la escasez de medios, la lógica de la acción racional se convierte en la variante de la teoría de la elección que hemos llamado "economía formal". Todavía está lógicamente desligada del concepto de actividad económica humana, pero se encuentra algo más cerca. La economía formal se refiere, como hemos dicho, a una situación de elección que deriva de una insuficiencia de medios. Se trata del denominado postulado de la escasez, que presupone, en primer lugar, que los medios son escasos, y, en segundo, que esta escasez es la que hace necesaria la elección. La escasez de medios no presenta muchos problemas de comprobación, pero para que dé lugar a una necesidad de elección los medios han de tener diversos usos y ha de existir una gradación de fines, es decir, por lo menos dos fines ordenados según un orden de prioridades. Las dos condiciones son aleatorias. No tiene importancia el que la razón por la cual los medios sólo pueden utilizarse de una manera sea fruto de la costumbre o de la tecnología; lo mismo se puede decir de la gradación de los fines.

Una vez definidos así la elección y la escasez es fácil observar que existe elección de medios sin escasez y escasez de medios sin elección. La elección puede estar determinada por una preferencia por el bien sobre el mal (elección moral) o puede darse una encrucijada al existir diversos caminos que conducen al fin perseguido y tienen las mismas ventajas y desventajas. En ambos casos la abundancia de medios, lejos de reducir las dificultades de la elección, las aumenta. Evidentemente, en la mayor parte de los campos de la acción racional la presencia de escasez es algo aleatorio. No toda la filosofía es pura creatividad imaginativa, puede ser también una cuestión de economización con los supuestos. O, para volver a la esfera de la vida humana, en algunas civilizaciones las situaciones de escasez son casi excepcionales, mientras que en otras resultan por desgracia la regla general. En ambos casos la presencia o ausencia de escasez es un dato, tanto si tiene sus causas en la naturaleza o en el derecho.

Tenemos, *last but not least*, el análisis económico. Esta disciplina es el resultado de la aplicación de la economía formal a una actividad económica de un tipo definido, es decir, al sistema de mercado. La economía se halla en éste encarnada en instituciones que hacen que las elecciones individuales produzcan movimientos interdependientes que constituyen la actividad económica. Esto se consigue por la generalización del uso de mercados creadores de precios. Todos los bienes y servicios, incluyendo la utilización de la fuerza de trabajo, la tierra y el capital, están a la venta en los mercados y tienen, por consiguiente, un precio; todas las formas de ingreso derivan de la venta de bienes y servicios: los salarios, la renta de la tierra y el interés del capital representan los precios respectivos de aquellos servicios. La introducción general del poder de compra como el medio de adquisición convierte el proceso de satisfacción de necesidades en una asignación de recursos escasos con usos alternativos (el dinero). De esto se desprende que tanto las condiciones de la elección como sus consecuencias son cuantificables en forma

de precios. Puede afirmarse que, al concentrar la atención en los precios como el hecho económico por excelencia, el enfoque formal ofrece una descripción total de la economía como una actividad regida por elecciones inducidas por la escasez de recursos. Los instrumentos conceptuales con los que se levanta esta construcción teórica constituyen la disciplina del análisis económico.

Podemos deducir de todo lo dicho los límites del análisis económico como método. La utilización del significado formal presenta la economía como una serie de actos de economización, es decir, de elecciones inducidas por situaciones de escasez. Aunque las normas que rigen dichos actos sean universales, la medida en que se pueden aplicar al estudio de una economía determinada dependerá de si ésta se encuentra constituida realmente por una serie de actos de este tipo. Para producir resultados cuantitativos, los movimientos de asignación y apropiación que configuran la actividad económica han de presentarse como funciones de acciones sociales que parten de recursos insuficientes y están orientadas por los precios resultantes. Esta situación sólo se da en un sistema de mercado.

La relación entre la economía formal y la actividad económica humana es, en efecto, contingente. Fuera de un sistema de mercados creadores de precios el análisis económico pierde buena parte de su importancia como método de investigación de los mecanismos económicos. Un ejemplo claro lo tenemos en las economías planificadas centralmente, que se basan en precios no determinados por el mercado. La fuente de la concepción real es la economía empírica. Ésta puede definirse brevemente, sin demasiada precisión, como una actividad institucionalizada de interacción entre el hombre y su entorno que da lugar a un suministro continuo de medios materiales de satisfacción de necesidades. La satisfacción de necesidades es "material" si requiere la utilización de medios materiales para alcanzar los fines; en el caso de un tipo definido de necesidades fisiológicas, como las de comida y refugio, incluye la utilización exclusiva de los llamados "servicios".

La economía, pues, es una actividad institucionalizada. Surgen dos conceptos, el de "actividad" y el de "institucionalización". Veamos lo que pueden aportar a la construcción de nuestro marco de referencia.

"Actividad" sugiere un análisis en términos de movimiento. Los movimientos pueden obedecer a cambios de situación o de apropiación o de ambos. En otras palabras, los elementos materiales pueden alterar su posición cambiando de lugar o cambiando de manos; estos cambios, muy diferentes entre sí, pueden presentarse juntos o separados. Estos dos tipos de movimientos agotan todas las posibilidades de la actividad económica como fenómeno natural y social.

Movimientos de situación son la producción y el transporte, que implican desplazamientos espaciales de objetos. Los productos son de un orden superior o inferior, según la utilidad que tengan para el consumidor. Este famoso "orden de bienes" coloca los bienes de consumo frente a los bienes de producción, según satisfagan necesidades directamente o sólo indirectamente, a través de una combinación con otros productos. Este tipo de movimiento de los elementos representa lo esencial de la economía entendida en su significado real, es decir, como producción.

El movimiento de apropiación comprende lo que se suele llamar "circulación de los productos" y su administración. En el primer caso, está determinado por transacciones, en el segundo por disposiciones. Por consiguiente, una transacción es un movimiento de apropiación entre sujetos, mientras que una disposición es un acto unilateral de un sujeto al que la fuerza de la costumbre o de la ley le atribuyen unos efectos determinados. El término *sujeto* sirve aquí para designar tanto entidades públicas como personas o empresas privadas, y las diferencias residen principalmente en la organización interna. Ha de observarse, sin embargo, que en el siglo XIX a los sujetos privados se les relacionaba normalmente con las transacciones, mientras que a los sujetos públicos se les atribuían las disposiciones.

En esta elección de términos están implícitas unas cuantas definiciones más. Las actividades sociales pueden llamarse "económicas" si forman parte de la actividad económica; lo mismo puede decirse de

las instituciones en la medida en que contengan una concentración de tales actividades; puede llamarse "elementos económicos" a todos los componentes de la actividad económica. Estos elementos pueden agruparse convenientemente como ecológicos, tecnológicos o sociales según pertenezcan fundamentalmente al entorno natural, al equipo mecánico o a la sociedad humana. Así una serie de conceptos viejos y nuevos enriquecen nuestro marco de referencia en virtud del aspecto de la economía como actividad.

No obstante, reducida a una interacción mecánica, biológica y psicológica de elementos, esta actividad económica no podría ser una realidad histórica. No contiene más que el mero esqueleto de los procesos de producción y transporte y de los cambios de apropiación. Sin las condiciones sociales que determinan las motivaciones de los individuos no habría nada, prácticamente, que sustentara la interdependencia de los movimientos y su recurrencia, necesarias para la unidad y la estabilidad de la actividad económica. La interacción de los elementos naturales y humanos no formaría ninguna unidad coherente, ninguna entidad estructural de la que se pudiera decir que tiene una función en la sociedad o una historia. La actividad económica carecería de las características que hacen que el pensamiento cotidiano y el especializado consideren las cuestiones relativas al sustento humano como un campo de gran interés práctico y de dignidad teórica y moral.

De ahí la importancia trascendental del aspecto institucional de la economía. Lo que ocurre en el cultivo de una parcela de tierra o en una cadena de montaje de una fábrica de automóviles es, *prima facie*, una combinación de movimientos humanos y no humanos. Desde el punto de vista institucional es una mera combinación de términos como trabajo y capital, gremio y sindicato, aceleración y retraso, riesgo compartido y otras unidades semánticas del contexto social. La elección entre capitalismo y socialismo, por ejemplo, se refiere a dos formas distintas de institucionalizar la tecnología moderna en el proceso de producción. En el nivel de la actuación práctica, la industrialización de los países subdesarrollados supone, por una parte, técnicas alternativas, y por la otra, métodos alternativos de institucionalizarlas. Nuestra distinción conceptual es vital para comprender la interdependencia de la tecnología y las instituciones así como su independencia relativa.

La institucionalización de la actividad económica confiere a ésta unidad y estabilidad; da lugar a una estructura con una función determinada en la sociedad y modifica el lugar de la actividad económica en la sociedad, añadiendo así significación a su historia; centra el interés sobre los valores, las motivaciones y la actuación práctica. Unidad y estabilidad, estructura y función, historia y actuación práctica revelan el contenido de nuestra afirmación de que la economía humana es una actividad institucionalizada.

La economía humana, pues, está integrada y sumergida en instituciones de tipo económico y extraeconómico. La inclusión de estas últimas es vital. En efecto, la religión o el Gobierno pueden ser tan importantes para la estructura y el funcionamiento de la economía como las instituciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que simplifiquen el trabajo.

El estudio del lugar cambiante que ocupa la economía en la sociedad no es, pues, más que el análisis de cómo está institucionalizada la actividad económica en diferentes épocas y lugares.

Este análisis requiere otra serie de instrumentos conceptuales.

## **RECIPROCIDAD, REDISTRIBUCIÓN E INTERCAMBIO**

Un estudio sobre cómo están institucionalizadas las economías debería empezar por la forma en que la economía adquiere unidad y estabilidad, es decir, por la interdependencia y la regularidad de sus partes. Unidad y estabilidad son fruto de la combinación de muy pocas pautas que se pueden llamar formas de integración. Como se manifiestan juntas a diferentes niveles y en distintos sectores, es con frecuencia imposible seleccionar una de ellas como dominante para poder utilizarlas para clasificar los diferentes tipos de economías. Sin embargo, cuando diferenciamos entre sectores y niveles de la economía, estas formas

constituyen un instrumento para describir la actividad económica en términos comparativamente sencillos, permitiendo ordenar las interminables variaciones de ésta.

La observación empírica demuestra que las pautas principales son la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. La reciprocidad supone movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas; la redistribución consiste en movimientos de apropiación en dirección a un centro primero y, posteriormente, desde este centro hacia fuera otra vez; por intercambio entendemos movimientos recíprocos como los que realizan los "sujetos" en un sistema de mercado. La reciprocidad, pues, presupone un trasfondo social de agrupaciones distribuidas simétricamente; la redistribución depende de la presencia de cierto grado de centralización en el grupo; el intercambio, para producir integración, necesita un sistema de mercados creadores de precios. Es evidente que las distintas pautas de integración se encarnan en estructuras institucionales distintas.

Aquí puede ser interesante hacer algunas clarificaciones. Los términos *reciprocidad*, *redistribución* e *intercambio*, con los que designamos formas de integración, se utilizan con frecuencia para definir interrelaciones personales. Superficialmente, pues, podría parecer que las formas de integración no hacen sino reflejar agregados de las formas respectivas de conducta individual: así, si es frecuente la conducta de reciprocidad entre los individuos, surgirá una integración de reciprocidad; donde se practica la partición del producto entre los individuos nos encontraremos ante una integración redistributiva; análogamente, los actos frecuentes de trueque entre individuos darán lugar a una forma de integración basada en el intercambio. Si las cosas fueran así, nuestras pautas de integración no serían más que simples agregados de formas correspondientes de conducta en el nivel personal. Es cierto que insistimos en que el efecto de integración estaba condicionado por la presencia de determinadas situaciones institucionales, como organizaciones simétricas, puntos centrales y sistemas de mercado, respectivamente, pero estas situaciones acaban pareciendo la representación agregada de las pautas de conducta personales cuyos efectos condicionan. El hecho significativo es que los meros agregados de las conductas personales en cuestión no bastan para producir las estructuras. La conducta de reciprocidad entre individuos sólo integra la economía si están ya dadas estructuras organizadas simétricamente, como los sistemas simétricos de grupos unidos por el parentesco. Un sistema basado en el parentesco nunca surge como resultado de la mera conducta de reciprocidad en el plano individual. Análogamente, la redistribución presupone un centro hacia el que se dirigen los recursos de la comunidad, pero la organización y la consolidación de ese centro no es una simple consecuencia de acciones frecuentes de partición del producto por parte de los individuos. Finalmente, lo mismo se puede decir del sistema de mercado. Los actos de intercambio en el nivel individual producen precios sólo si están enmarcados en un sistema de mercados creadores de precios, una estructura institucional que no puede surgir en ninguna parte como fruto de actos de intercambio efectuados al azar. No queremos decir, por supuesto, que el marco institucional sea el resultado de fuerzas misteriosas que actúan fuera del alcance de la conducta personal o individual. Queremos simplemente dejar sentado que, si en cualquier caso los efectos sociales de las conductas individuales dependen de la presencia de determinadas condiciones institucionales, no por ello éstas son consecuencia de las conductas personales en cuestión. Superficialmente, la pauta institucional puede *parecer* el resultado de una acumulación de la conducta individual correspondiente, pero los elementos vitales de organización y consolidación son creados por un tipo de conducta totalmente diferente.

El primer autor que habló de la relación que existe entre la conducta de reciprocidad en el nivel interpersonal, por un lado, y unas agrupaciones simétricas dadas, por otro, fue, según nos consta, Richard Thurnwald, en 1915, en un estudio empírico sobre el sistema matrimonial de los bânaro de Nueva Guinea. Bronislaw Malinowski, unos diez años después, refiriéndose a Thurnwald, predijo que se descubriría que la reciprocidad socialmente relevante se basa siempre en formas básicas de organización simétricas. Sus propias descripciones del sistema de parentesco de las islas Trobriand y del comercio de Kula apoyaban esta afirmación. El mismo antropólogo siguió el camino trazado por sus propias investigaciones, considerando

la simetría simplemente como *uno* de los diversos marcos institucionales posibles. Posteriormente añadió a la reciprocidad la redistribución y el intercambio, otras formas de integración; análogamente, al lado de la simetría colocó la centralización y el intercambio, los correspondientes marcos institucionales. De ahí nuestras formas de integración y nuestras estructuras institucionales.

Esto debería contribuir a explicar por qué en la esfera económica la conducta interpersonal con tanta frecuencia no tiene los efectos sociales esperados si no existen condiciones institucionales adecuadas. Sólo en un entorno organizado simétricamente, la conducta de reciprocidad dará lugar a instituciones de alguna importancia; sólo donde se han creado centros de asignación de recursos los actos de reparto de los individuos podrán hacer surgir una economía redistributiva; y sólo en presencia de un sistema de mercados creadores de precios los actos de intercambio realizados por los individuos originarán precios fluctuantes que integren la economía. En caso contrario, los actos de intercambio serán ineficaces y, por consiguiente, tenderán a no realizarse. No obstante, en caso de realizarse a pesar de todo, de una manera más o menos aleatoria, suscitarán una violenta reacción emocional, como la que se produce contra actos de indecencia o de traición, pues la conducta comercial no es nunca emocionalmente indiferente y, por consiguiente, la opinión no la tolera fuera de los canales sancionados por la costumbre.

Volvamos ahora a nuestras formas de integración.

Un grupo que deliberadamente emprendiera la tarea de organizar sus relaciones económicas de acuerdo con un modelo de reciprocidad tendría que dividirse en subgrupos cuyos miembros pudieran identificarse entre sí como tales. Los miembros del grupo A podrían entonces establecer relaciones de reciprocidad con los del grupo B, y viceversa. Pero la simetría no se limita a la dualidad. Tres, cuatro o más grupos pueden ser simétricos con respecto a dos o más ejes; asimismo, los miembros de los grupos pueden no observar relaciones de reciprocidad entre ellos y hacerlo hacia los correspondientes miembros de terceros grupos con los que mantienen relaciones similares. Así, un hombre de Trobriand tiene determinadas responsabilidades con respecto a la familia de su hermana, pero él no recibe, a su vez, ayuda del marido de su hermana, sino, si está casado, del hermano de su propia mujer, miembros de una tercera familia.

Aristóteles enseñaba que a cada tipo de comunidad (*koinónia*) correspondía un tipo de buena voluntad (*filia*) entre sus miembros que se expresaba en reciprocidad (*antipeponthos*). Esto era válido tanto para las comunidades más permanentes, como las familias, las tribus o las ciudades-estado, como para las menos duraderas que pueden estar comprendidas en las primeras y subordinadas a ellas. Traducido a los términos que utilizamos nosotros, esto implica una tendencia de las comunidades mayores a desarrollar una simetría múltiple que puede ser el marco de una conducta de reciprocidad en las comunidades subordinadas. Cuanto más próximos se sienten entre sí los miembros de la comunidad mayor, más general será la tendencia a desarrollar actitudes de reciprocidad en relaciones específicas limitadas por el espacio, el tiempo u otros factores. El parentesco, la vecindad o el tótem son las agrupaciones más permanentes y amplias; dentro de ellas, asociaciones voluntarias o semivoluntarias de carácter militar, profesional, religioso o social crean situaciones en las que, por lo menos transitoriamente o de forma limitada a una determinada localidad o situación típica, se pueden formar agrupaciones simétricas cuyos miembros practican alguna forma de reciprocidad.

La reciprocidad, como forma de integración, se refuerza notablemente cuando consigue utilizar tanto la redistribución como el intercambio como métodos subordinados. Puede llegarse a ella a través de la división del peso del trabajo según reglas definidas en redistribución como en el caso de realización de tareas "por turno", y también, a veces, a través del intercambio a equivalencias fijas para beneficiar a la parte que carece de algún tipo de bienes de primera necesidad (ésta es una institución fundamental en las sociedades orientales antiguas). En las economías sin mercado la reciprocidad y la redistribución se dan con frecuencia juntas.

La redistribución surge dentro de un grupo en la medida en que la asignación de los productos está centralizada y se realiza siguiendo costumbres, leyes o decisiones centrales *ad hoc*. En ocasiones consiste en la recaudación física del producto, acompañada de almacenamiento y redistribución; otras veces, la "recaudación" no es física, sino simplemente jurídica, como en el caso de los derechos sobre la localización física de los bienes. La redistribución surge por muchas razones y a todos los niveles de civilización, desde la tribu cazadora primitiva hasta los extensos sistemas de almacenamiento de los antiguos Egipto, Sumeria, Babilonia o Perú. En los países extensos puede ser una necesidad a causa de diferencias climáticas y de calidad del terreno; en otros casos se impone por el desfase temporal que existe, por ejemplo, entre la cosecha y el consumo. Cuando la actividad principal del grupo es la caza, cualquier otro método de distribución conduciría a la desintegración de la horda o banda, pues sólo la "división del trabajo" puede asegurar resultados eficaces; en el moderno estado de bienestar la redistribución del poder adquisitivo puede ser una exigencia de determinados ideales sociales; en este caso, la redistribución se valora como un fin en sí misma. En todos los casos, el principio es el mismo: concentración de productos hacia un centro y distribución a partir de éste. También se puede realizar una actividad redistributiva en un grupo más reducido que la sociedad, como la familia o la hacienda, independientemente de la forma de integración de la economía en su totalidad. Los ejemplos más conocidos de esta redistribución a escala menor son el *kraal* de África central, la familia patriarcal hebrea, la hacienda griega de la época de Aristóteles, la familia romana, el feudo medieval o la típica gran propiedad campesina antes del surgimiento de un mercado general de cereales. Sin embargo, esta redistribución a escala menor sólo es practicable y se generaliza en una forma comparativamente avanzada de sociedad agrícola. Antes del surgimiento de ésta, la familia no está institucionalizada económicamente, excepto en lo que se refiere a la cocina; la utilización de los pastos, la tierra de cultivo o el ganado, está dominada todavía por métodos de reciprocidad o redistribución a escala más amplia que la de la familia.

También la redistribución puede integrar grupos a todos los niveles y en todos los grados de permanencia, desde el mismo Estado hasta unidades de carácter transitorio. Aquí también, como en el caso de la reciprocidad, cuanto más compacta es la textura de la unidad mayor y más variadas son las subdivisiones en las que puede funcionar efectivamente la redistribución. Platón afirmó que el número de ciudadanos del Estado debía ser de 5.040: esta cifra es divisible de 59 formas diferentes, incluyendo la división por los diez primeros números; como explicaba el filósofo, esto favorecía la consecución de la máxima eficacia en la recaudación de impuestos, la formación de grupos para las transacciones comerciales, la realización "por turno" de las tareas militares y de otros tipos, etc.

Para servir como forma de integración, el intercambio requiere un sistema de mercados creadores de precios. Por consiguiente, hay que distinguir tres tipos de intercambio: el movimiento puramente físico de un "cambio de lugares" entre los sujetos (intercambio operativo); los movimientos apropiativos de intercambio, a una equivalencia fija (intercambio acordado), o a una equivalencia negociada (intercambio integrador). Cuando el intercambio se produce a una equivalencia fija la economía está integrada por los factores que fijan dicha equivalencia, no por el mecanismo de mercado. Incluso los mercados creadores de precios no son integradores más que cuando están enmarcados en un sistema que tiende a extender el efecto de los precios a otros mercados que no sean los directamente afectados.

Se ha señalado justamente en el regateo la esencia de la conducta negociadora. Para que el intercambio sea integrador la conducta de las partes ha de estar orientada a producir un precio que favorezca al máximo a cada uno de los contratantes. Este comportamiento contrasta fuertemente con el del intercambio a un precio fijo. La ambigüedad del término *ganancia* tiende a ocultar la diferencia. El intercambio a precios fijos no supone más que una ganancia para las dos partes implicadas en la decisión de intercambiar; el intercambio a precios fluctuantes tiene como objetivo una ganancia que sólo se puede conseguir por una actitud de claro antagonismo entre los contratantes. Este elemento de antagonismo puede presentarse muy diluido, pero no se puede eliminar. Ninguna comunidad que desee preservar la



solidaridad entre sus miembros puede permitir que se desarrolle una hostilidad latente en torno a una cuestión como la comida, tan vital para la existencia animal y, por consiguiente, capaz de producir tensión y ansiedad. De ahí la prohibición de las transacciones motivadas por la ganancia, por lo menos en lo que se refiere a artículos de primera necesidad, prohibición prácticamente universal en las sociedades arcaicas. La exclusión generalizada del regateo sobre las vituallas elimina automáticamente los mercados creadores de precios del ámbito de las instituciones primitivas.

Las agrupaciones tradicionales de economía que constituyen un intento de clasificación según las formas dominantes de integración resultan sumamente esclarecedoras. Lo que los historiadores suelen llamar "sistemas económicos" son un ejemplo de esta tendencia. En ellos, el predominio de una forma de integración se identifica con el grado en que ésta contiene tierra y trabajo en la sociedad. La llamada "sociedad bárbara" está caracterizada por la integración de la tierra y el trabajo en la economía por medio de vínculos de parentesco. En la sociedad feudal los vínculos de lealtad determinan el destino de la tierra y de la fuerza de trabajo ligada a ella. En los imperios fluviales eran el templo y el palacio los que distribuían en gran medida las tierras, y lo mismo ocurría con el trabajo, por lo menos en su forma dependiente. El surgimiento del mercado y su conversión en fuerza dominante en la economía permiten seguir observando en qué medida la tierra y los alimentos se movilizaban a través de intercambios y el trabajo se convertía en una mercancía que se podía adquirir libremente en el mercado. Esto puede contribuir a explicar la pertinencia de la históricamente insostenible teoría de las etapas (esclavitud, servidumbre y trabajo asalariado) que es tradicional en el marxismo, una clasificación que parte de la convicción de que la naturaleza de la economía estaba definida por la condición en que se encontraba la fuerza de trabajo. Sin embargo, la integración de la tierra en la economía es una cuestión de importancia no menos vital.

En cualquier caso, las formas de integración no representan "etapas" de desarrollo, pues no implican ningún orden de sucesión en el tiempo. Junto con la forma dominante pueden presentarse varias formas subordinadas, e incluso aquella puede sufrir eclipses y reapariciones. Las sociedades tribales practican la reciprocidad y la redistribución, y las sociedades arcaicas son predominantemente redistributivas, aunque pueden permitir cierto grado de actividad comercial. La reciprocidad, que desempeña un papel dominante en algunas comunidades melanesias, aparece como un rasgo de cierta importancia, aunque subordinado, en los imperios antiguos redistributivos, en los que modela en gran medida la organización del comercio exterior (llevado a cabo en forma de regalos y contra-regalos). En una situación de emergencia bélica, se volvió a introducir en gran escala en nuestro siglo, bajo el nombre de *lend-lease*, en sociedades en las que los mercados y el intercambio eran las formas dominantes de la vida económica. La redistribución, método dominante en las sociedades tribales y arcaicas, al lado del cual los intercambios tienen una importancia insignificante, adquirió gran importancia en la última época del Imperio romano y está ganando terreno hoy en algunos Estados industriales modernos. La Unión Soviética es un ejemplo límite. Recíprocamente, los mercados han desempeñado en más de una ocasión un papel importante en la economía, aunque nunca a escala territorial ni con una plasmación institucional comparable a la del siglo pasado.

No obstante, también aquí podemos apreciar un cambio. En nuestro siglo, con el colapso del patrón oro, se ha producido una recesión del papel mundial de los mercados, si lo comparamos con su apogeo en el siglo xix, recesión que, por cierto, nos devuelve a nuestro punto de partida, es decir, a la creciente ineficacia de nuestras limitadas definiciones de mercado para ayudar al científico social en sus estudios sobre la economía.

## **FORMAS DE COMERCIO, USOS MONETARIOS E INSTITUCIONES DE MERCADO**

Es considerable la influencia restrictiva del enfoque basado en el mercado sobre la interpretación de las instituciones comerciales y monetarias: inevitablemente, el mercado aparece como el lugar del intercambio, el comercio como su forma y el dinero como su medio. Como el comercio está orientado por precios y éstos

son una función del mercado, todo el comercio es comercio de mercado, de la misma manera que todo dinero es dinero para el intercambio. El mercado es la institución generadora de la que el comercio y el dinero son funciones. Todo esto no concuerda con los datos de la antropología y la historia. El comercio y algunas costumbres monetarias son tan viejos como la humanidad, mientras que los mercados, aunque ya en el neolítico pudiera haber reuniones con carácter económico, no adquirieron importancia hasta periodos históricos bastante más recientes. Los mercados creadores de precios, que son los únicos capaces de constituir un sistema de mercado, no existían evidentemente antes del primer milenio de la Antigüedad, e incluso luego permanecieron eclipsados por otras formas de integración. Pero ni siquiera estos hechos tan sencillos y obvios pudieron descubrirse mientras perduró la creencia de que el comercio y el dinero estaban circunscritos a una forma de integración basada en el intercambio. Una terminología restrictiva desterró los largos periodos históricos en los que la economía estaba integrada por la reciprocidad y la redistribución y las esferas en que seguía ocurriendo lo mismo incluso en tiempos modernos.

Considerados como un sistema de intercambio, catalácticamente, el comercio, el dinero y el mercado forman un conjunto indivisible. Su almacén conceptual común es el mercado. Éste se presenta como un movimiento de bienes en dos direcciones a través del mercado, y el dinero como bienes cuantificables utilizados para el intercambio indirecto con la finalidad de facilitar dicho movimiento. Este enfoque conduce a una aceptación más o menos tácita del principio heurístico según el cual cuando existe comercio se ha de suponer que hay mercados, y cuando aparece dinero se ha de deducir la existencia de comercio, y, por consiguiente, de mercados. Naturalmente, esto conduce a ver mercados donde no hay y a ignorar la existencia de comercio y de dinero cuando no se puede probar que actúan en un marco de mercado. El efecto acumulativo termina siendo el de crear un estereotipo de las economías de lugares y épocas alejadas, como un paisaje artificial con poco o ningún parecido con el original.

Se impone, pues, un análisis separado del comercio, el dinero y los mercados.

### **Formas de comercio**

El comercio es, en esencia, un método relativamente pacífico de conseguir productos que no se hallan o faltan en un determinado lugar. Es una actividad externa al grupo, como la cacería, la expedición de captura de esclavos y la incursión pirata. En todos estos casos lo fundamental, el objetivo de la acción, es la adquisición y el transporte de productos desde cierta distancia. Lo que distingue al comercio de la búsqueda de presas, botín, maderas raras o animales exóticos es el carácter bilateral del movimiento, que asegura su desarrollo pacífico y bastante regular.

Desde el punto de vista cataláctico, el comercio es un movimiento de productos a través del mercado. Todas las mercancías —objetos producidos para la venta— son objetos potenciales de comercio; una mercancía se mueve en una dirección y otra en la dirección contraria; el movimiento está controlado por precios: comercio y mercado están indisolublemente ligados entre sí. Todo comercio es comercio de mercado.

Como la caza, la incursión o la expedición en condiciones primitivas, el comercio supone una actividad de grupo más que individual; ello lo acerca a la organización del galanteo y el aparejamiento, que con frecuencia implica adquisición de esposas en lugares lejanos por medios más o menos pacíficos. Así, el comercio se centra en la reunión de diferentes comunidades con la finalidad, entre otras, de intercambiar productos. Estas reuniones no producen tasas de intercambio, como los mercados creadores de precios, sino que, por el contrario, las presuponen. No existen mercaderes individuales ni motivaciones de ganancia personal. Tanto en el caso de que el jefe o el rey actúe en nombre de la comunidad tras recoger entre los miembros de ésta los bienes de "exportación" como en el de que los grupos se encuentren físicamente en la playa para intercambiar, la acción era esencialmente colectiva. Era frecuente el intercambio entre "socios

comerciales", pero también, por supuesto, la asociación en el galanteo y el apareamiento. Las actividades individuales y colectivas estaban entrelazadas.

La importancia de la "adquisición de productos lejanos" como elemento constitutivo del comercio debería poner de relieve el papel dominante desempeñado por las importaciones en el comercio antiguo. En el siglo XIX se impusieron los intereses exportadores: un típico fenómeno cataláctico.

Como implica el transporte de productos entre lugares distantes y en dos direcciones opuestas, el comercio tiene, necesariamente, varios componentes, como el personal, las mercancías, el transporte y la bilateralidad, que pueden analizarse con criterios sociológicos o tecnológicos adecuados. Estudiando estos cuatro factores podemos esperar aprender algo acerca del lugar cambiante que ocupa el comercio en la sociedad.

En primer lugar, tenemos a las personas que llevan a cabo las actividades comerciales.

La "adquisición de productos lejanos" puede practicarse por motivos referentes a la condición del mercader en la sociedad, como una norma que comprende elementos de deber y de servicio (motivación por rango) o bien por el beneficio material que consigue personalmente el comerciante por el hecho de comprar y vender (motivación por ganancia).

A pesar de las múltiples combinaciones posibles de estos incentivos, el honor y el deber, por un lado, y la ganancia, por el otro, aparecen como motivaciones primarias claramente diferenciadas. Si la motivación de rango, como ocurre con frecuencia, está reforzada por beneficios materiales, éstos no suelen tomar la forma de ganancia realizada en el intercambio, sino más bien de presentes o concesiones de tierras efectuadas por el rey, el templo o el señor como forma de recompensa. En realidad, las ganancias realizadas en el intercambio son sumas bastante mezquinas, que no se pueden comparar con las riquezas que el señor concede al mercader audaz y afortunado. Así, el que comercia por deber y honor se hace rico, y el que se dedica al intercambio con ánimo de lucro no sale de la pobreza: una razón adicional para que las motivaciones materiales se mantengan ocultas en la sociedad antigua.

También se puede enfocar la cuestión del personal del comercio desde el punto de vista de las pautas de vida que la comunidad considera adecuadas al rango del mercader.

La sociedad antigua por lo general no conoce más que dos tipos de mercaderes, uno situado en la parte superior de la escala social y el otro en el fondo. El primero está relacionado con los gobernantes, como exigen las condiciones políticas y militares de los intercambios; el sustento del otro depende de agotadores trabajos de carga. Este hecho tiene gran importancia para comprender la organización del comercio en la Antigüedad. No podía existir una clase media de mercaderes, por lo menos entre los ciudadanos. Dejando aparte el Extremo Oriente, que no podemos tratar aquí, sólo se conocen tres ejemplos significativos de existencia de una amplia clase media comercial antes de la Edad Moderna: los mercaderes helénicos, generalmente de origen extranjero, de las ciudades-estado del Mediterráneo oriental; los omnipresentes mercaderes islámicos que injertaron en los bazares las tradiciones marítimas helénicas; y, finalmente, los descendientes de la "hez flotante" de Pirenne en Europa occidental, una especie de metecos continentales del segundo tercio de la edad media. La clase media preconizada en la Grecia clásica por Aristóteles era una clase propietaria de tierras y no comercial.

Existe un tercer enfoque, más estrictamente histórico, al problema. Los tipos de mercaderes de la Antigüedad eran el *tamkarum*, el meteco o residente forastero y el "extranjero".

El *tamkarum* dominó el escenario mesopotámico desde los comienzos sumerios hasta el surgimiento del Islam, es decir, durante unos 3.000 años. Egipto, China, la India, Palestina, la Mesopotamia de antes de la conquista o el África occidental primitiva no conocieron otro tipo de mercader. El meteco surgió con cierta fuerza a la luz histórica en Atenas y algunas otras ciudades griegas como un mercader de clase baja y con

el helenismo se convirtió en el prototipo de una clase media comercial grecoparlante o levantina que se extendió desde el valle del Indo hasta las columnas de Hércules. El extranjero se encuentra, por supuesto, un poco en todas partes. Realiza los intercambios con tripulaciones extranjeras y en tierras extranjeras; ni pertenece a la comunidad ni goza del rango especial de residente forastero, sino que es miembro de una comunidad diferente.

Existe una cuarta distinción, ésta antropológica, que proporciona la clave para comprender la curiosa personalidad del mercader extranjero. Aunque el número de "pueblos comerciantes" a los que pertenecían estos "extranjeros" era comparativamente pequeño, servía para explicar la institución, muy extendida, del "comercio pasivo". Los pueblos comerciantes se distinguían entre sí por una característica importante: los pueblos comerciantes propiamente dichos, como podemos llamarlos, dependían exclusivamente del comercio, en el que, por tanto, participaba directa o indirectamente toda la población, como ocurría entre los fenicios, los habitantes de Rodas o de Gades (la actual Cádiz), o, en algunos periodos, los armenios y los judíos; en otros casos, más numerosos, el comercio era sólo *una* de las ocupaciones, aunque en algunas épocas participaban en él una parte considerable de la población, viajando a tierras lejanas, a veces con toda la familia, durante temporadas más o menos largas. Como ejemplos podemos citar a los haussa y a los mandingo de Sudán occidental. A los últimos se les conoce también como duala, pero, como se descubrió recientemente, sólo cuando están comerciando fuera de su tierra. Antes, quienes los visitaban como mercaderes los tomaban por un pueblo distinto.

En segundo lugar, la organización del comercio antiguo debía de diferir según las mercancías transportadas, la distancia a recorrer, los obstáculos a superar por los viajeros, las condiciones políticas y ecológicas de la aventura. Por eso, entre otras razones, todo comercio es específico en sus orígenes; así lo determinan las mercancías y su transporte. En tales condiciones no puede existir comercio "en general".

Si no se le concede toda la atención necesaria a este hecho no es posible comprender el desarrollo de las instituciones comerciales antiguas. La decisión de adquirir un tipo de bienes en un lugar determinado se toma en circunstancias diferentes de las que aconsejarían comprar otros productos en algún otro lugar. Por consiguiente, las aventuras comerciales tienen un carácter discontinuo. Están restringidas a empresas concretas, que se liquidan una por una y no tienden a convertirse en una actividad continua. La *societas* romana, como la posterior *commenda*, era una asociación comercial limitada a una sola operación. Sólo la *societas publicanorum*, para el arriendo de la recaudación de impuestos, tenía un carácter de continuidad; era una gran excepción. Antes de la época moderna no se conocen asociaciones comerciales permanentes.

La especificidad del comercio está agudizada por la necesidad de adquirir los productos importados por medio de otros exportados, pues, cuando la economía no está regida por el mercado, las importaciones y las exportaciones tienden a estar sometidas a regímenes distintos. El proceso por el que se recogen los productos destinados a la exportación suele estar separado y ser relativamente independiente del que rige el reparto de los bienes importados. El primero puede ser una cuestión de tributos o impuestos o de presentes feudales o de cualquier otro mecanismo por el que las mercancías fluyan hacia el centro, mientras que los impuestos repartidos pueden discurrir por canales completamente diferentes. La *Seisachtheia* de Hammurabi parece hacer una excepción con los productos *simu*, que podían ser en ocasiones importaciones pasadas por el rey, a través del *tamkarum*, a los arrendatarios que deseaban intercambiarlas por su propia producción. Al parecer, parte del comercio de larga distancia de los pochteca aztecas anteriores a la conquista tenía características similares.

Lo que la naturaleza hizo diferente el mercado lo vuelve homogéneo. Puede incluso olvidarse la diferencia entre los productos y su transporte, pues en el mercado ambos pueden compararse y venderse (en el mercado de productos y en el de fletes y seguros, respectivamente). En los dos casos hay oferta y demanda y los precios se forman de idéntica manera.

El transporte y las mercancías, dos de las partes constituyentes del comercio, adquieren un denominador común en términos de coste. Así, la preocupación por el mercado y su homogeneidad artificial puede ser útil para hacer buena teoría económica, pero no buena historia económica. Finalmente, descubriremos que las rutas comerciales y los medios de transporte pueden tener tanta importancia para las formas institucionales del comercio como los tipos de productos transportados. En efecto, en todos estos casos, las condiciones geográficas y tecnológicas están entrelazadas con la estructura social.

Analizando la bilateralidad, nos encontramos ante tres tipos principales de comercio: comercio de presentes, comercio administrativo y comercio mercantil.

El comercio de presentes une a las partes por relaciones de reciprocidad; podemos citar los ejemplos de los amigos huéspedes, los socios kula y los grupos de visitantes. Durante milenios el comercio entre imperios fue comercio de presentes, pues ninguna otra forma de bilateralidad podría haber satisfecho mejor las necesidades de la situación. La organización de este tipo de comercio suele ser ceremonial, con presentación mutua, embajadas, tratos políticos entre jefes o reyes. Los objetos de intercambio son tesoros, productos de lujo; en el caso extremo de los grupos de visitantes se puede encontrar un carácter más "democrático", pero los contactos son superficiales y los intercambios reducidos y espaciados.

El comercio administrativo se cimenta en tratados más o menos formales. Como por ambas partes lo determinante es el interés en importar, los intercambios se desarrollan por canales controlados por el gobierno, y el comercio de exportación se organiza de forma similar. Por consiguiente, toda la actividad comercial está regida por métodos administrativos. Esto se extiende a la forma en que se realizan las transacciones, incluyendo los acuerdos sobre las "tasas" o las cantidades en que se intercambian los productos, las facilidades portuarias, el pesado, la comprobación de la calidad, el intercambio físico de las mercancías, la vigilancia, el control del personal comercial, la regulación de los "pagos", los créditos, las diferencias de precios. Algunas de estas cuestiones debían de estar ligadas naturalmente a la recaudación de los productos de exportación y al reparto de los importados, pues tanto unos como otros pertenecían a la esfera redistributiva de la economía doméstica. Las mercancías que se importan mutuamente están estandarizadas en lo referente a calidad y embalaje, peso y otros criterios. Sólo estos "productos comerciales" se pueden intercambiar. Las equivalencias se fijan en relaciones entre unidades simples; en principio, se intercambia una unidad por otra.

El regateo no forma parte de los procedimientos; las equivalencias se fijan una vez y para siempre. Sin embargo, como para hacer frente a las circunstancias cambiantes no se pueden evitar los reajustes, se regatea sólo *sobre elementos ajenos al precio*, como las medidas, la calidad o los medios de pago. Se pueden producir innumerables discusiones sobre la calidad de los productos alimenticios, la capacidad y el peso de las unidades empleadas, las proporciones entre las monedas, si se utilizan distintos tipos. Incluso las "ganancias" se "regatean" con frecuencia. Lo fundamental es, por supuesto, mantener invariables los precios; si éstos han de ajustarse a las condiciones reales de la oferta, como en una emergencia, se recurre al intercambio de dos unidades por una o de dos y media por una, es decir, se comercia, como diríamos ahora, con una ganancia del 100 por ciento o del 150 por ciento. Este método de regateo sobre las ganancias a precios estables, que fueron probablemente bastante generales en las sociedades antiguas, se utilizaba todavía en el Sudán central en el siglo XIX.

El comercio administrativo presupone cuerpos comerciales relativamente permanentes, como gobiernos o, por lo menos, compañías concesionarias. El entendimiento con los nativos puede ser tácito, como en el caso de relaciones tradicionales o consuetudinarias. Entre entidades soberanas, sin embargo, el comercio suele basarse en tratados formales ya desde la época, relativamente temprana, del segundo milenio antes de Jesucristo.

Una vez establecidas en una región, bajo la protección solemne de los dioses, las formas administrativas de comercio pueden practicarse sin ningún tratado previo. La principal institución es, como se empieza a comprender ahora, el "puerto de comercio", como llamamos aquí al lugar donde se desarrolla el comercio administrativo. El puerto de comercio ofrece seguridad militar a la potencia interior, protección civil al comerciante extranjero, facilidades de fondeo, descarga y almacenamiento, autoridades judiciales, acuerdo sobre los productos a intercambiar y sobre las "proporciones" de las diferentes mercancías en los paquetes mixtos.

El comercio mercantil es la tercera forma típica de comercio. En ella los intercambios son la forma de integración que relaciona las partes entre sí. Esta variante relativamente moderna de comercio proporcionó un torrente de riqueza material a Europa occidental y Norteamérica. Aunque en la actualidad se halla en recesión, es todavía la más importante de todas. La gama de bienes que pueden ser objeto de transacciones, las mercancías, es prácticamente ilimitada, y la organización del comercio de mercado sigue las líneas trazadas por el mecanismo de la oferta y la demanda que crean un precio. El mecanismo del mercado demuestra su inmenso campo de aplicación al adaptarse no sólo al manejo de mercancías, sino al de cualquier otro elemento del comercio: almacenamiento, transporte, riesgo, crédito, pagos, etc., gracias a la formación de mercados especiales para fletes, seguros, créditos a corto plazo, capital, espacio de almacenamiento, facilidades bancarias y así sucesivamente.

El interés del historiador económico se centra hoy en las preguntas siguientes: ¿cuándo y cómo se relacionaron el comercio y los mercados?, y ¿en qué época y lugar se produce el surgimiento del fenómeno que llamamos "comercio mercantil"?

En realidad, estas preguntas no tienen cabida dentro de la lógica cataláctica, que tiende a fundir inseparablemente comercio y mercado.

## Usos monetarios

### Elementos de mercado

Hablemos ahora del mercado. Desde el punto de vista cataláctico, el mercado es el lugar donde se efectúa el intercambio: mercado e intercambio aparecen juntos. En efecto, según los postulados catalácticos, la vida económica se puede reducir a actos de intercambio realizados a través del regateo y se enmarca en el mercado. Así, se describe el intercambio como *la* relación económica y el mercado como *la* institución económica. La definición del mercado deriva lógicamente de estas premisas.

En realidad, mercado e intercambio tienen características empíricas independientes. ¿Cuál es, pues, aquí el significado de intercambio y mercado? ¿En qué medida están relacionados entre sí?

El intercambio es, en esencia, un movimiento mutuo de apropiación de productos entre sujetos, que se puede producir a equivalencias fijas o negociadas. Sólo este último caso es resultado del regateo entre las partes.

Allí donde hay intercambios existen, pues, equivalencias. Esto es cierto tanto si dichas equivalencias son negociadas como si son fijas. Ha de observarse que el intercambio a precios negociados es equivalente al intercambio cataláctico o "intercambio como forma de integración". Sólo este tipo de intercambio está limitado específicamente a una determinada institución, a los mercados creadores de precios.

Las instituciones de mercado se definirán como instituciones que comprenden una multitud oferente o una multitud demandante o ambas cosas a la vez. A su vez, las multitudes oferentes o demandantes se definirán como una multiplicidad de sujetos deseosos de adquirir o de deshacerse de productos en el intercambio. Aunque, como se desprende de lo anterior, las instituciones de mercado son instituciones de intercambio, mercado e intercambio *no* son términos ligados inextricablemente. También existe intercambio

a equivalencias fijas bajo formas de integración caracterizadas por la reciprocidad o la redistribución; el intercambio a equivalencias negociadas, como se ha dicho ya, está restringido a los mercados creadores de precios. Puede parecer paradójico que el intercambio a equivalencias fijas sea compatible con formas de integración que no son la de intercambio, pero ello se explica por el hecho de que sólo el intercambio negociado se ciñe al significado cataláctico del término, en el que es una forma de integración.

Para estudiar el mundo de las instituciones de mercado lo mejor parece ser enfocarlo en términos de "elementos de mercado". Esto no sólo nos servirá como guía a través de la diversidad de configuraciones agrupadas bajo la denominación de mercados e instituciones de mercado, sino que además constituirá una ayuda para el análisis de algunos de los conceptos convencionales que obstruyen nuestra comprensión de estas instituciones.

Existen dos elementos de mercado que han de considerarse como específicos: las multitudes oferentes y las demandantes. Si los dos están presentes hablaremos de mercado, y si lo está sólo uno de ellos, de institución de mercado. Les sigue en importancia el elemento de equivalencia, es decir, la tasa del intercambio; según el carácter de ésta los mercados se pueden clasificar en mercados a precios fijos y mercados creadores de precios.

La competencia es una característica que, a diferencia de las equivalencias, sólo aparece en los mercados y subastas creadores de precios. Finalmente, existen elementos que podemos llamar funcionales. Por lo general se dan al margen de los mercados e instituciones de mercado, pero si aparecen junto con las multitudes oferentes o demandantes pueden modelar aquellas instituciones de una forma que puede tener gran importancia práctica. Entre estos elementos funcionales podemos citar la situación geográfica, los productos que se intercambian, las costumbres y las leyes.

Esta diversidad de mercados e instituciones de mercado quedó oscurecida en época reciente en nombre del concepto formal de un mecanismo de oferta-demanda-precio. No cabe duda de que basándonos en los términos de oferta, demanda y precio conseguiremos ampliar notablemente nuestra visión si adoptamos un enfoque empírico. Antes nos referimos a las multitudes oferentes y demandantes como elementos de mercado separados y distintos. Esto sería a todas luces inadmisible aplicado al mercado moderno, ya que en él existe un nivel de precios al que los compradores se convierten en vendedores, y otro al que el milagro se invierte, hecho que ha conducido a muchos a pasar por alto que los vendedores y los compradores pueden estar separados de formas distintas a las definidas por el tipo moderno de mercado. Esto ha dado lugar a un doble malentendido. En primer lugar, "la oferta y la demanda" aparecían como fuerzas elementales combinadas, mientras que, en realidad, cada una de ellas estaba constituida por dos componentes muy distintos, es decir, por una cantidad determinada de *bienes* y por cierto número de *personas*, relacionadas con aquéllos como compradores y vendedores. En segundo lugar, "la oferta y la demanda" parecían inseparables como hermanos siameses, mientras que en realidad formaban grupos distintos de personas, según dispusieran de los bienes como recursos o los buscaran como necesidades. Por consiguiente, las multitudes oferentes y demandantes no tienen por qué presentarse juntas.

Cuando, por ejemplo, el general vencedor subasta el botín, sólo existe una multitud demandante; análogamente, sólo existe una multitud oferente cuando se asignan contratos al presupuesto más bajo. Ambos casos estaban extendidos en la sociedad arcaica, y en la antigua Grecia las subastas fueron precursoras de los mercados propiamente dichos. Esta separación de las multitudes oferentes y demandantes configuró la organización de todos los mercados premodernos.

En cuanto al elemento de mercado llamado corrientemente "precio", queda comprendido aquí en la categoría de las equivalencias. La utilización de este término general debería evitar equívocos. La palabra *precio* sugiere fluctuaciones, cosa que no ocurre con *equivalencia*. La misma expresión *precio fijado* sugiere que antes de la fijación podía sufrir cambios. Así, el mismo lenguaje hace difícil la comprensión de los

hechos reales, es decir, de que el "precio" es originariamente una cantidad rígidamente fijada, sin la cual no puede realizarse el comercio. Los precios cambiantes o fluctuantes de carácter competitivo son de surgimiento relativamente reciente, y su surgimiento es uno de los temas de estudio de la historia económica de la Antigüedad. Se ha supuesto tradicionalmente que el orden era el inverso: se consideraba el precio como el resultado del comercio y del intercambio y no como su condición.

El "precio" es la definición de relaciones cuantitativas entre productos de diferentes tipos, alcanzada a través del trueque o del regateo. Es la forma de equivalencia característica de las economías integradas a través del intercambio. Pero las equivalencias no están en modo alguno restringidas a relaciones de intercambio, sino que también son corrientes bajo una forma de integración redistributiva. Designan relaciones cuantitativas entre bienes de diferentes tipos que son aceptables como pago de impuestos, rentas, derechos o multas o que denotan cualificaciones para un estatus cívico dependiente de un censo de propiedad. También pueden establecer la relación a la que se puede escoger la forma de pago de los salarios o las raciones en especie. La elasticidad de un sistema de finanzas basado en las vituallas —su planificación y su contabilidad— se sostiene en este sistema de equivalencias. La equivalencia denota aquí no lo que ha de darse *por* otro bien, sino lo que puede exigirse *en vez de éste*. En formas de integración regidas por la reciprocidad las equivalencias definen la cantidad "adecuada" en relación al grupo situado simétricamente. Evidentemente, este contexto de conducta es diferente del de un sistema de redistribución o de intercambio.

Los sistemas de precios, al desarrollarse a lo largo del tiempo, pueden contener posos de equivalencias que surgieron históricamente bajo formas diferentes de integración. Los precios de mercado helenísticos parecen haber derivado de las equivalencias redistributivas de las civilizaciones cuneiformes que los precedieron. Las treinta monedas de plata recibidas por Judas como precio de un hombre por traicionar a Jesús eran una variante de la equivalencia de un esclavo definida por el código de Hammurabi unos 1.700 años antes. Las equivalencias redistributivas soviéticas, por otra parte, se ciñeron durante mucho tiempo a los precios del mercado mundial en el siglo XIX, que a su vez tenían predecesores. Max Weber señaló que, al faltar una base que sirviera para definir los costes, el capitalismo occidental no habría podido desarrollarse sin la red medieval de precios establecidos y regulados, rentas consuetudinarias, etc., una herencia de los gremios y los señoríos. Así, los sistemas de precios pueden tener una historia institucional propia en términos de los tipos de equivalencias que intervinieron en su formación.

Es con la ayuda de conceptos no catalácticos de comercio, dinero y mercados, del tipo de los mencionados, como se pueden tratar mejor, y, finalmente, resolver como esperamos, problemas tan fundamentales de la historia económica y social como el origen de los precios fluctuantes y el desarrollo del comercio de mercado.

Para concluir, cabe señalar que una revisión crítica de las definiciones catalácticas de comercio, dinero y mercado debería proporcionar una serie de conceptos que forman la materia prima de las ciencias sociales en su aspecto económico. Su alcance en cuestiones de teoría, de política económica y de perspectiva puede comprenderse a la luz de las transformaciones institucionales graduales que se han ido produciendo desde la primera guerra mundial. Incluso en lo que se refiere al mismo sistema de mercado, la concepción del mercado como único marco de referencia está pasada de moda. Sin embargo, como deberíamos comprender hoy más claramente de lo que se ha comprendido a veces en el pasado, el mercado no se puede sustituir como marco general de referencia mientras las ciencias sociales no consigan desarrollar un marco de referencia más amplio al que se pueda referir el mismo mercado. Ésta es, precisamente, nuestra principal tarea intelectual hoy en el terreno de los estudios económicos. Como también hemos intentado demostrar, una estructura conceptual de este tipo tendrá que basarse en un enfoque empírico de la economía.