

Investigación antropológica

Los mercados como campos y arenas Hacia una etnoeconomía de los procesos mercantiles*

JUAN CASTAINGTS TEILLERY**

Resumen

La tesis central del artículo señala que no existe un solo tipo de mercados sino que hay una variedad elevada de éstos, se pretende demostrar además, que el fenómeno mercantil no se agota en la oferta o la demanda ni es un fenómeno meramente económico. El uso de algunos operadores lógicos provenientes de la antropología como son los conceptos de campo y arena, es muy útil para la comprensión de esta diversidad. Se busca una integración entre los análisis antropológico y económico. Se presenta en dos partes. En la primera, se hace una introducción y un análisis de los operadores lógicos provenientes de la etnología y que se utilizarán posteriormente (los conceptos de campo, arena y drama social). Se señala además, por qué estos operadores lógicos son necesarios para el estudio de los sistemas de intercambio y, por ende, de los mercados. La segunda parte, busca una aplicación directa de los conceptos esbozados para el estudio de los sistemas de intercambio. Se trata de establecer algunos elementos presentes en diferentes tipos de mercados y que conforman diversos tipos de oposiciones, a través de las cuales se pretende mostrar los posibles grupos de transformaciones en donde cada uno de ellos es un tipo de mercado posible. Se busca una enumeración de posibilidades. Se trata de un estudio esencialmente teórico en el que se da cuenta de los posibles tipos de mercados que pueden existir. En todo caso, alude a mercados que han existido históricamente.

Palabra clave: mercados, campos, arenas, cultura, instituciones, dones, intercambios.

Abstract

The main idea of this article points out that there is not only one kind of markets but also that there is a high variety of such. In addition, this article attempts to show that commercial phenomenon does not end within supply and demand nor that it is a merely economic phenomenon. The usage of some logical operators from anthropology such as the concepts of field and arena turns out to be very useful in order to understand such diversity. The purpose is to find integration between anthropological and economic analysis. This article is presented in two parts: The first is a presentation and an analysis concerning logical operators from ethnology, which will be utilized later on (the concepts of field, arena and social drama). It also points out the reason why such logical operators are necessary in order to study interchange systems and therefore, markets. The second part looks for a direct application of the outlined concepts for the study of interchange systems. The purpose is to establish some elements that exist within different kind of markets and that conform diverse kind of oppositions through which the possible groups of transformation are shown where each of them represent a possible kind of market: the objective is to find assorted possibilities. This article is mainly a theoretical study that analyzes all the possible kind of existing markets. In any case, it refers to markets that have historically existed.

Key words: markets, fields, arenas, culture, institutions, gifts, interchanges

* Artículo recibido el 17/09/04 y aceptado 31/01/05.

** Profesor investigador del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Correo electrónico: juanc@xanum.uam.mx

Introducción

Los economistas tienden a hablar de mercados en general, como si éstos constituyesen un único elemento social. De hecho esto no es así, en la época actual coexisten mercados muy diversos que, aunque tienen elementos comunes, llevan en sí diferencias que son fundamentales. En la historia sucede otro tanto, se usa la misma palabra para hablar de intercambios que son muy diversos.

El estudio de esta diversidad mercantil es vital para la comprensión adecuada de los diferentes tipos de intercambio mercantil o no mercantil que se dan entre los hombres. La utilización de operadores lógicos provenientes de la antropología, como los conceptos de campo y arena, son muy útiles para la comprensión de esta diversidad.

Este artículo lleva como subtítulo “hacia una etnoeconomía de los procesos mercantiles”, porque se trata del uso de algunos de los instrumentos analíticos provenientes de la etnología para la comprensión de ciertos procesos económicos. Así como al uso de la etnología para el estudio de historia se le denomina etnohistoria, de la misma manera se usa aquí el término de etnoeconomía.

Lo primero que se debe señalar es que los mercados son, como dijera Marcel Mauss, un fenómeno social total, es decir, un proceso social en donde se integran en un conjunto elementos sociales muy diversos que se relacionan entre sí, ya sea en forma simple o compleja. Es evidente que en los mercados hay oferentes y demandantes, pero lo que se pretende demostrar en este artículo es que el fenómeno mercantil no se agota en la oferta o la demanda ni es un fenómeno meramente económico. Habría que decir más: que los mercados son un caso especial de un sistema de intercambios mucho más amplios, dentro de los cuales el *don* tiene un lugar particular.

El trabajo tiene dos partes. En la primera se hace una presentación y un análisis de los operadores lógicos provenientes de la etnología que se utilizarán posteriormente. Los operadores lógicos a que se hace referencia son: los conceptos de campo, arena y drama social.¹ En esta parte se señala, además, por qué estos operadores lógicos son necesarios para el estudio de los sistemas de intercambio y de los mercados.

La segunda parte busca una aplicación directa de los conceptos esbozados en la primera sección para

el estudio de los sistemas de intercambio. Aquí, se trata de establecer algunos de los elementos que han estado presentes en diferentes tipos de mercados y que conforman diferentes tipos de oposiciones, a través de las cuales se pretende mostrar los posibles grupos de transformaciones en donde cada uno de ellos es una clase de mercado posible. Se busca una enumeración de alternativas. Se trata de un estudio en esencia teórico en el que se da cuenta de los posibles tipos de mercado que pueden existir. En todo caso, se alude a mercados que han existido históricamente.

Primera parte Los conceptos de campo y arena

Campo, arena y drama social

Los conceptos de campo y arena, a la manera en que los definió Victor Turner (1974), son clave para comprender los diferentes tipos de mercados vigentes en la actualidad, pero también los de épocas históricas anteriores. Para la exposición nos basaremos en el trabajo antes citado de Turner, lo mismo que en una excelente versión que, al respecto, elaboró Roberto Varela (1984). Primero presentaremos la interpretación de Turner. Luego señalaremos la precisión que hace de tales conceptos Roberto Varela y, después, ofreceremos nuestra versión por medio de esquemas.

Victor Turner presenta su concepto de campo al menos en dos de sus trabajos: en *Dramas, Fields and Methaphors* (1974) y en *Anthropology of Performance* (1987).

En el primer libro, el concepto de campo aparece, al menos, en tres partes: en el prefacio, en el capítulo primero y en el capítulo tres; en éste último es donde aparece con más nitidez. Para Turner el campo político es:

la totalidad de relaciones (respecto a valores, significados y recursos) entre actores orientados (1º en competencia por premios y/o recursos escasos, 2º con un interés participado en salvaguardar una distribución particular de recursos y 3º con la voluntad de mantener o derruir un orden normativo particular) hacia los mismos premios o valores (no sólo sobre derechos sino también símbolos de victoria o superioridad, como títulos, cargos y rango).²

¹ Debo agradecer a Roberto Varela que me haya introducido a la lectura de Victor Turner y a la comprensión de los conceptos mencionados.

² La cita se tomó de Roberto Varela, 1984: 21 y la cita original corresponde a Turner, 1974: 127-128.

Turner aclara que un actor puede participar al mismo tiempo en varios campos. Entre los miembros del campo o entre los nodos que se forman entre distintos campos, puede haber relaciones de conflicto, competencia o colaboración. Todo campo implica la existencia de canales de comunicación, y provee al actor de oportunidades, recursos, conceptos y creencias.³

En el prólogo al libro al que nos hemos estado refiriendo, aborda su idea de campo pero de manera menos sistemática. Hay dos ideas en el prólogo que complementan la definición ofrecida en los párrafos anteriores. Primero, el campo es el resultado de confrontaciones entre un poder monolítico y un conjunto de alternativas subversivas (p. 14). Segundo, el campo implica la existencia de dominios culturales abstractos.

En el trabajo posterior (1987) denominado *The Anthropology of Performance* precisa un poco más su idea de campo y agrega algunas características del mismo, como que el campo es un conjunto de procesos flojamente integrados que pueden contener determinados aspectos normalizados; incluye algunas formas persistentes, pero que son controladas por principios de acción discrepantes que se expresan en reglas que, en ocasiones, llegan a ser incompatibles. Es decir, que la idea de campo, que en trabajos anteriores parecía conducir a un proceso social estructurado, contiene una estructura, pero que no es fuerte sino laxa y con reglas que pueden ser contradictorias. Posteriormente, agrega que en el campo existen procesos de regularización que tienden a estabilizar un orden social.

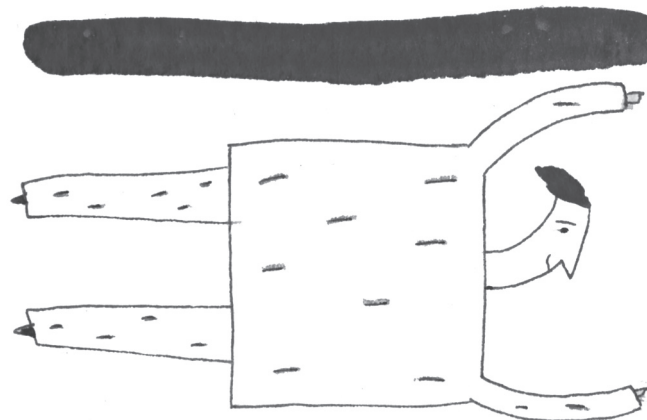
Así, en todo campo tiene lugar un conjunto de micromecanismos de cambio correspondientes a cada sistema sociocultural y que surgen de tensiones, discrepancias y desarmonías, el conjunto de las cuales constituye el motor del cambio (Turner, 1974: 31).

El ser humano se encuentra en el interior de un conjunto de interacciones con varios sujetos.⁴ Turner distingue los sistemas naturales de los sociales. Los primeros son independientes de la actividad y de la experiencia humana, y los segundos dependen de un conjunto de elementos clave como la formación del sentido, la participación de la conciencia, los agentes

de la voluntad y los posibles cambios de relaciones con el otro. Es decir, en lo social hay un "coeficiente humanístico" indispensable para darle sentido al proceso humano (Turner, 1974: 32-33).

En el campo, la existencia de tensiones es normal, pero puede haber un conjunto de "unidades sociales armónicas" que conduzcan el proceso dinámico sin necesidad de "dramas". Todo campo conlleva, así, una relación de conflicto y cooperación. Lo normal conduce a la existencia de una organización social, a procesos ordenadores de la acción en referencia a determinados fines sociales. En este orden estructurado, los eventos irregulares y conflictos se convierten poco a poco en estructurales y normativos (Turner, 1974: 36). Es importante destacar que, en todo campo, los procesos de comunicación entre individuos y grupos son fundamentales, y que esta comunicación se realiza por medio de signos, señales, e indicios tanto verbales como no verbales.

Estrechamente asociados al concepto de campo se encuentran el de arena y el de drama social. En el prefacio de *Dramas, Fields and Metaphors*, la idea de arena queda vagamente definida,⁵ y señala que "drama social representa la fase del proceso de la disputa" (p. 17). En el capítulo primero del libro referido amplía su concepto de drama social. En él establece



³ Este conjunto de ideas se encuentra en Turner, 1974, cap. III.

⁴ Nótese que esta idea de interacciones corresponde perfectamente con el concepto de *configuración* elaborado por Norbert Elias (1987). La idea de configuración expresa las dependencias recíprocas entre individuos que implican una matriz constitutiva de lo social. La configuración conduce a los comportamientos que están determinados por relaciones antiguas o presentes con los otros. Finalmente, para este mismo autor, la *interdependencia* implica que toda acción conduce a un contragolpe de otro individuo. Nótese que, aunque sus conceptos formalmente son diferentes, en ambos autores hay un enorme contenido común, ya que la configuración que conduce a la acción implica contragolpe o tensión de otros individuos y, por lo tanto, *campos sociales* sujetos a tensiones, como diría Turner.

⁵ Literalmente señala " 'Arena' are the concrete settings in which paradigms become transformed into metaphors and symbols with reference to which political power is mobilized and in which there is a trial of strength between influential paradigm bearers" (Turner, 1974: 17). No son claras la relación entre paradigma y metáfora, ni la transformación de uno en otra.

que éste se presenta en las fases a-armónicas del proceso social (p. 33), “Cuando los intereses y actitudes de grupos e individuos se presentan en obvia oposición” (p. 33). Más adelante puntualiza que “Los dramas sociales son unidades de procesos a-armónicos o dis-armónicos que surgen en situaciones de conflicto” (p. 37).

De hecho, los conceptos de arena y drama social se encuentran más desarrollados en el capítulo tres del libro que se analiza pero, para su exposición, es preferible acudir a Roberto Varela, ya que éste hace una presentación sistemática y adecuada.

Siguiendo la versión que Varela ofrece de Turner, se puede decir que las sociedades implican fluidos o mareas peligrosas que nunca dejan de moverse. De estas tensiones y movimientos pueden surgir las arenas sociales. Roberto Varela (1984: 22) aclara: “El enfrentamiento de los actores políticos constituye una arena política dentro de un campo político”; proviene de “unidades no armónicas o procesos desarmónicos que surgen de situaciones de conflicto” (Turner, 1974: 37).

La arena no es un producto del instinto, sino “modelos y metáforas que los actores llevan en sus cabezas” (Turner, 1974: 36). El drama surge cuando los conflictos normales del campo social tienden a desbordarlo. Varela precisa que la arena contiene tres elementos: “a) Se trata de un antagonismo –simbólico o factual– que puede tomar formas diversas según las expresiones culturales. b) Se da en un marco explícito. c) Se pretende llegar a una decisión pública ya sea mediante la persuasión, la amenaza o la fuerza.” (Varela, 1984: 22.)

La arena puede conducir hacia formas semejantes a los dramas griegos, y de ahí el nombre de *drama social* al que pueden llegar las arenas.

El drama social tiene cuatro fases principales:

a) Rompimiento de una relación socialmente normada: surgimiento de una arena política. b) Crisis creciente en todo el campo político que tiende a polarizarse en torno a los dos grupos antagonicos de la arena. c) Acción de reajuste (*redressive action*) desde el arbitraje personal e informal hasta la maquinaria formal y judicial, y el ritual público para limitar o solucionar la crisis. d) Restauración de la paz: reintegración de las partes al orden social disturbado o ratificación de un cisma definitivo (Varela, 1984: 22).

A partir del drama social, la estructura del campo registra cambios; las partes en conflicto han encontrado

nuevas alianzas y se manifiesta un nuevo poder en el interior de una nueva autoridad. Partes independientes se han fundido o bien han surgido nuevas segmentaciones. Aparecen nuevas normas y reglas. En el campo social se observa una doble relación de consistencia y cambio (Turner, 1974: 42-43).

Finalmente, conviene tener presente el concepto de símbolos rituales de Victor Turner.⁶ Los símbolos rituales implican fenómenos psicológicos y valores normativos e ideológicos. Los fenómenos psicológicos se ligan a la sangre, a los órganos sexuales, al coito, etcétera. Los valores normativos son, por ejemplo, la afectividad hacia los niños, la reciprocidad, la generosidad, el respeto a los mayores, etcétera. Los valores ideológicos son tales como los principios organizativos o el parentesco entre otros. Estos símbolos rituales desempeñan un papel importante tanto en el campo como en la arena y en el drama social. Nótese que Turner hace referencia a fenómenos psicológicos, valores normativos y valores ideológicos propios de sociedades primitivas que él estudió, pero, como se analizará más adelante, las sociedades modernas y los sistemas actuales de intercambio también están cargados de símbolos rituales que son claves.

Hasta aquí los conceptos de Turner y los desarrollos de Varela. Pasemos ahora a estudiarlos con base en los resultados del análisis del autor de este artículo, a fin de poderlos usar en sociedades complejas y no solamente en sociedades simples.

Formalización esquemática de conceptos

De acuerdo con la exposición anterior, se puede afirmar lo siguiente:

- a) Un campo es un espacio social y/o físico en el que se encuentran involucrados actores, relaciones y reglas.
- b) Los actores son personas o grupos de interés políticos y económicos que se hacen presentes y se enfrentan para lograr premios o beneficios. Hay un espacio y los actores acuden a él en busca de premios o beneficios.
- c) Las relaciones son aquellas en las que los diversos actores entran en juego para lograr sus beneficios o premios; estas relaciones pueden ser políticas (de poder) o de tipo mercantil (búsqueda de una ganancia por medio de relaciones productivas

⁶ Turner desarrolla el concepto de antiestructura que no se toca en este artículo por considerar que no es esencial para el objeto de estudio de este trabajo.

- y mercantiles), o bien, de tipo social (para obtener prestigio, reconocimiento, etcétera).
- d) En un campo, las relaciones entre actores están sujetas a reglas del juego, ya que, en la búsqueda de beneficios o premios, no es válido cualquier comportamiento, pues el tipo de relaciones que se da entre los actores se encuentra reglamentado. Tal es el caso de la legislación en una democracia o de las reglas de funcionamiento de los mercados.
- e) Las relaciones reglamentadas para la búsqueda de la obtención de un beneficio, poder o prestigio, no se dan en el vacío sino que sólo se pueden establecer en un espacio social institucionalizado. Las instituciones acogen a los actores, hacen posible el juego, vigilan el cumplimiento de las reglas y castigan a sus infractores.
- f) En el campo, la relación entre los actores no es tranquila, todos quieren su beneficio y, por ende, ahí hay una lucha en la que se usa la fuerza que genera tensiones. Fuerza, tensión y lucha, corresponden al funcionamiento normal de todo campo; para eso son las reglas, no para evitar que en la lucha se use la fuerza, sino para reglamentarla; no para evitar las tensiones, sino para impedir que éstas desborden los límites del campo. Cuando las tensiones sobrepasan a las reglas y a las instituciones, se configuran antagonismos y enfrentamientos, y entonces el campo deja lugar a la arena. La arena surge cuando las tensiones desbordan el campo, cuando éstas se polarizan y configuran antagonismos. La resolución del conflicto de la arena encierra otros procesos (los que estudió Victor Turner para las comunidades sin escritura y los denominó *drama social*); en las sociedades modernas, la solución de la arena puede pasar, o no, por los dramas sociales.
- g) El resultado de las confrontaciones entre el poder monolítico, los programas que le dan sustento y el conjunto de alternativas subversivas es un campo sociocultural; pueden existir conjuntos sociales coherentes, pero los objetivos humanos tienden a encontrar un conjunto de oposiciones; por ejemplo, las distintas metáforas que suelen hacerse en una sociedad sobre lo que es bueno o lo que es malo en ella (Turner, 1974: 14).

- h) Un campo implica, así, el dominio de ciertos elementos culturales en los que determinados paradigmas son clave, pero las diferencias en torno a dichos paradigmas conlleva conflicto. Los paradigmas constituyen un conjunto de reglas que conducen a determinados tipos de acción social que deben favorecerse y a otros que deben excluirse, y el conflicto aparece, precisamente, en función de las reglas de exclusión de determinadas conductas. Todo paradigma tiene una expresión simbólica y, por lo tanto, los conflictos que se expresan en el interior de un campo suelen tener un fuerte contenido simbólico.

Desde nuestro punto de vista y a manera de síntesis, los conceptos de campo y arena se pueden expresar de un modo adecuado por medio de los dos siguientes esquemas; se trata de ampliarlos y generalizarlos a fin de que estos conceptos sean aplicables a sociedades modernas complejas y, en especial, al conjunto de intercambios, ya sean mercantiles o no mercantiles, que se presentan en las sociedades actuales.

Antes de la presentación de los esquemas, conviene señalar que, desde nuestra perspectiva, es posible hacer una relación metafórica entre el concepto de campo de Turner y el concepto de campo proveniente de las matemáticas.⁷ En efecto, en ellas se define campo, como un conjunto con dos operaciones (suma y multiplicación), las cuales tienen las siguientes propiedades: las operaciones son cerradas (el producto de ellas es también un miembro del campo), son conmutativas, asociativas y ambas tienen un elemento neutro y otro inverso.

La relación con el concepto de campo que se ha venido trabajando es explícita.⁸ El campo en Turner, es un conjunto de actores que tienen relaciones; éstas corresponden a operaciones sociales que se dan en la competencia por los premios y/o recursos. Igual que en el concepto matemático, dentro del campo de Turner no se vale cualquier tipo de operación, es decir, de acción en búsqueda de premios y recursos, ya que en todo campo social, algunas acciones se establecen como válidas y otras son prohibidas (por ejemplo, el asesinato o el robo). Nosotros pensamos que en el campo social hay propiedades que no tienen por qué no ser similares a las definidas por la matemática. La similitud entre el campo matemático y el social es clara,

⁷ Véase el libro de matemáticas de Hasser, La Salle y Sullivan (1959: 437).

⁸ Al hacer la relación entre la idea de campo en matemáticas y en Turner, no nos apartamos de la concepción de este autor, ya que él mismo hace la relación metafórica entre su idea de campo y el de las matemáticas en su libro *Dramas, Fields and Metaphors* (cap. I, p. 27). Además, en ese lugar señala que "posiblemente cada ciencia debe comenzar con metáforas y terminar con álgebras" (p. 25).

pues en ambos hay un conjunto (números en un caso, actores en el otro), hay operaciones definidas (suma y multiplicación en matemáticas, acciones sociales posibles en el campo social) y propiedades que son diferentes en las dos situaciones, pero que corresponden a características de las operaciones suma y multiplicación en un caso y a las características de las acciones sociales y de sus resultados en el otro. Hay una diferencia importante, y es que en el campo social no hay elemento neutro; en lo social no existe la neutralidad.

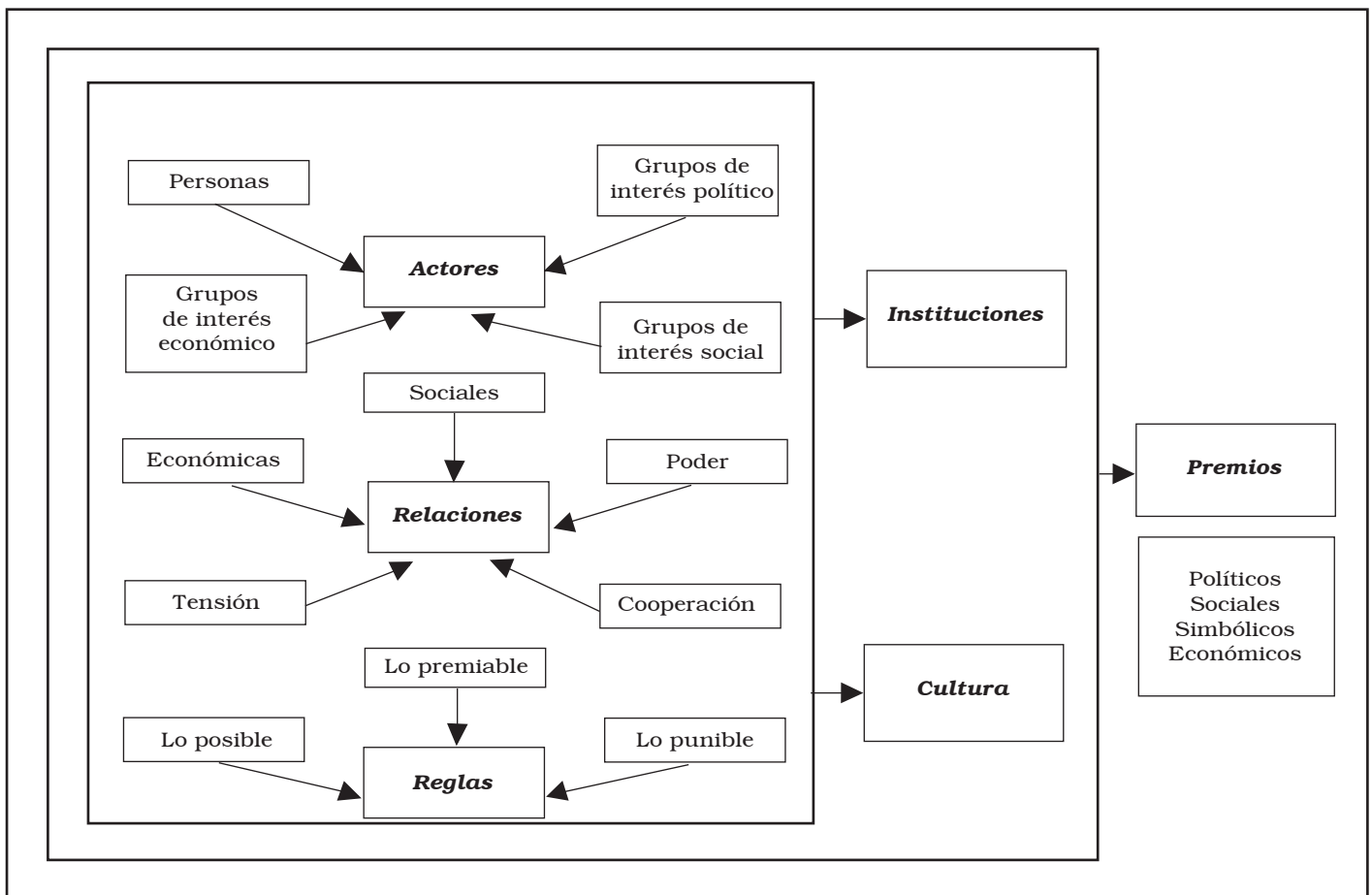
Se puede pasar ahora a los esquemas propuestos. El primero expresa el concepto de campo. En él se encuentran los tres principales elementos que se hallan en el campo: actores, relaciones y reglas. Nótese que, en este caso, las reglas, siguiendo la metáfora matemática, son las propiedades que deben guardar las relaciones. Estos esquemas se presentan ya no directamente en términos de los análisis de Turner, sino en correspondencia con lo que aquí se considera como

campos de intercambio (mercantiles o no mercantiles), es decir, la aplicación de la idea de Turner a los diferentes intercambios sociales.

Los actores pueden ser de varios tipos:

- a) Son personas que participan en mercados, en otorgamiento de dones o en relaciones con grupos o el Estado; las personas pueden ser vendedores o compradores que se encuentran en relaciones de cooperación o competencia con otras personas o entre ellas. Entre estos actores se establecen configuraciones que conducen a comportamientos y a interdependencias. Hay que aclarar que la existencia de las personas en el interior de configuraciones conduce a la necesidad de tomar decisiones pero que, una buena parte de éstas, pueden ser el resultado de hábitos (dispositivos habituales, diría Roberto Varela) mucho más que el resultado de procesos reflexivos profundos.

El concepto del campo



- b) Son grupos de interés político. Toda acción humana se halla inmersa en relaciones de poder (relaciones políticas) y, por ende, es normal que haya alianzas que conforman grupos de interés político. Todo campo supone la existencia de una estructura de alianzas políticas no sólo entre grupos de interés político, sino de interés económico o de interés social. Cuando esta estructura de alianzas que configura una estructura de poder no es estable, no solamente el campo vive inestabilidades profundas, sino que todo el proceso económico también lo hace. La escuela estructuralista de América Latina (Furtado, 1968; Prebish, 1981; Cardoso y Faletto, 1976; Pinto, 1991, entre otros), cuando hace hincapié en la existencia de pactos políticos formados por alianzas políticas que posibilitan un modelo de desarrollo, se integra perfectamente a esta parte correspondiente al concepto de campo que aquí se desarrolla.
- c) Grupos de interés económico. Éstos son fundamentales y, aunque en mucho dependen del grado de desarrollo de las fuerzas productivas (capacidades humanas, medios tecnológicos, administrativos e instrumentos materiales), no representan una expresión mecánica de las mismas. Los grupos de interés económico pueden centrarse en grupos industriales, terratenientes, financieros, por citar algunos, y pueden forjarse entre ellos diversos tipos de alianzas estables o inestables.
- d) Grupos de interés social. En este punto se encuentran, por ejemplo, diversos grupos con intereses académicos, literarios, universitarios, todo tipo de organizaciones no gubernamentales (ONG), asociaciones religiosas, deportivas, lúdicas.

Los actores no sólo configuran alianzas para establecer relaciones de poder, dominio, de interés económico, social, cultural, etcétera, sino que, para hacerlo, tienen que entrar en contacto entre sí. Las relaciones son económicas, sociales y de poder, pero cada una de éstas puede ser de conflicto o de cooperación y, en todos los casos, implican una tensión. Nótese que aun las relaciones de cooperación contienen elementos de tensión, ya que siempre existe la posibilidad de que uno de los participantes pueda romper en su favor la cooperación del otro, esto es lo que en la literatura moderna se denomina como conductas oportunistas, las

cuales pueden provenir de individuos o de grupos de poder, económicos o sociales. Aun cuando en el interior de un grupo reine la armonía, las relaciones de este grupo con los demás entraña una relación de tensión, ya que ambos grupos, al buscar un elemento común, por fuerza entran en relación de conflicto.

Las tensiones y relaciones necesariamente contenidas en un campo conducirían pronto hacia una escalada que podría terminar en la violencia, en la ausencia de reglas claras que den normas para la conducta de los agentes entre sí. La configuración da lugar a comportamientos e implica interdependencias y contragolpes del otro que resulta afectado por la acción del actor. Las reglas tienen tres elementos claves. Primero, establecen los límites de lo posible en la acción de los actores. Segundo, premian aquellas conductas que dentro del campo se consideran positivas. Tercero, castigan aquellas conductas que rompen la estructura del campo o aquellas que aun siendo posibles dentro del campo, se consideran no adecuadas.

Actores, relaciones y reglas son condiciones necesarias pero no suficientes para que un campo pueda configurarse y reproducirse. Se necesitan, además, una estructura cultural envolvente y un conjunto de instituciones que haga posible el funcionamiento del campo.

Ante todo, conviene sintetizar nuestro concepto de cultura. Se puede señalar que éste incluye los siguientes doce elementos esenciales.⁹

Siguiendo a Clifford Geertz (1995), se puede decir que:

1. El hombre es un animal incompleto. Entre lo que el cuerpo dice y lo que se requiere saber hay un vacío que se debe llenar y que se cubre con información proveniente de la cultura.
2. La cultura es un conjunto de signos interpretables que configura una urdimbre de tramas de significación; esto implica esquemas de conducta que son mecanismos de control. El hombre depende de esos mecanismos de control para ordenar su conducta.
3. Las tramas de significación se establecen por medio de relaciones simbólicas. Hacer análisis es desentrañar esas estructuras de significación. Hacer etnografía es interpretar un texto.

Siguiendo a Roberto Varela (1997) se puede establecer que la cultura es:

⁹ Este concepto de cultura está tomado de nuestro libro *Simbolismos del dinero* (2002).

4. Un conjunto de signos y símbolos que
 - Transmiten conocimiento y portan información.
 - Portan valores.
 - Suscitan emociones y sentimientos.
 - Expresan ilusiones y utopías.

En relación con Mary Douglas (1978), se puede agregar que:

5. La cultura implica un sistema de clasificaciones de objetos, personas y relaciones.

De acuerdo con Lévi-Strauss (1962), se debe considerar también que:

6. La cultura proporciona operadores lógicos para comprender y dar sentido al mundo.

Atendiendo a Berger (1969) y a Berger y Luckmann (1997) es posible añadir que:

7. La cultura establece *depósitos de sentido* que implican *acervos sociales de conocimiento*. Este concepto de Berger y Luckmann corresponde a lo que Umberto Eco denomina *unidades culturales de sentido*.

En función de los resultados analíticos de Victor Turner (1980), se deben incorporar los siguientes elementos:

8. Existen símbolos que juegan un papel dominante. Hay también símbolos instrumentales (semejantes a los operadores lógicos de Lévi-Strauss). Los símbolos dominantes implican condensación, unificación de significados dispares, polarización del sentido.
9. Existe una polarización del sentido proveniente de la ideología (en la acepción de cosmovisión o de relaciones sensoriales) y esta polarización se encuentra asociada a emociones y deseos.

Con base en el resultado de nuestros análisis, se pueden adicionar los siguientes elementos:

10. Hay diferentes formas de asociar e integrar o de jugar con los operadores lógicos resultantes de cada cultura. En forma sintética y general, es posible decir que en Francia se da prioridad a la deducción, en Inglaterra a la in-

ducción y en México a la abducción. Cada cultura jerarquiza los procesos lógicos y suele dar prioridad a uno de ellos.

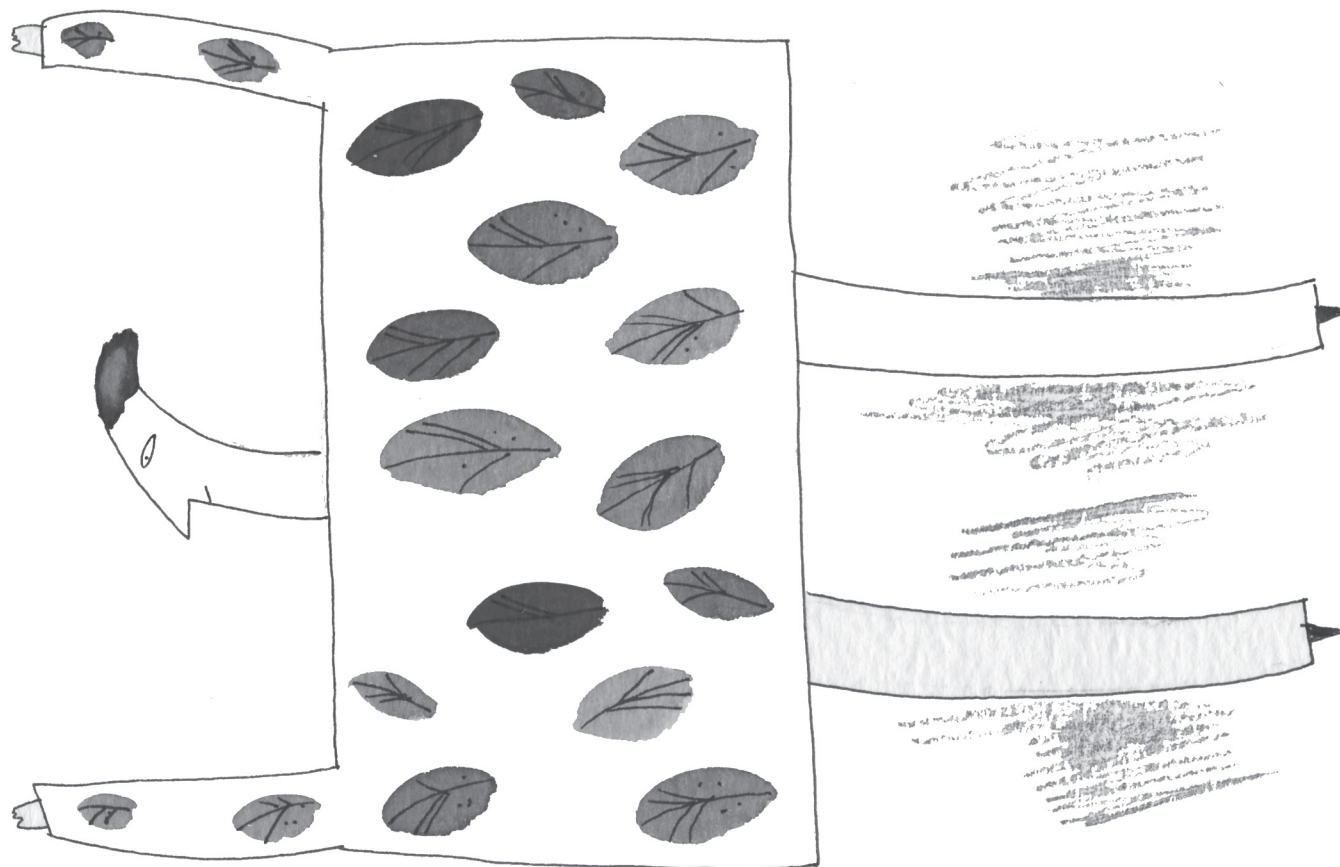
11. Los individuos no adoptan mecánicamente todos los elementos de la cultura en que nacen, sino que hay una apropiación individual de una parte de los mismos.
12. La cultura favorece una cosmovisión. De hecho, cada cultura no se asocia de manera automática con una cosmovisión, sino que hay una gama de posibilidades de cosmovisiones asociadas a cada cultura.

La cultura es parte vital de la constitución de un campo, ya que, para actuar, los actores necesitan un sentimiento de sí y este sentimiento sólo se logra por medio de relaciones simbólicas. La relación y concepción del otro requiere una urdimbre de tramas de significación, lo mismo que los objetivos a alcanzar conllevan la necesidad de cosmovisiones en el interior de las cuales no sólo hay una forma de concebir al mundo que nos rodea, sino que, como lo diría Roberto Varela, implican "Un conjunto de signos y símbolos que: transmiten conocimiento y portan información, portan valores, suscitan emociones y sentimientos y expresan ilusiones y utopías". Sin estos elementos no habría concepción de reglas, de premio o de castigo. El actor, en su acción, busca premios y ello involucra, como lo dice Mary Douglas, un sistema de clasificaciones que organiza las acciones y estructura los deseos, y todo ello se hace por medio de referencias simbólicas claves a partir de las cuales los actores, las relaciones y las reglas adquieren sentido. Pero ni la cultura ni la organización se dan en el aire, el funcionamiento de una sociedad requiere instituciones.

Para la escuela regulacionista francesa,¹⁰ una institución es una codificación de una o varias relaciones sociales fundamentales. Se podría agregar que las instituciones normalizan las representaciones individuales e inducen a acciones y prácticas sociales. Así, las instituciones son convenciones sociales que expresan y delimitan el campo de lo posible. Una institución es lo que representa una autoridad con relación al interés personal o a las preferencias individuales.

Nótese que, siguiendo el concepto de cultura expresado con anterioridad y el de institución que aquí se ofrece, los intereses individuales y las preferencias de los individuos no pueden surgir de su propia individualidad sino que provienen de la inserción de ésta en el seno de una cultura y de una estructura institucional.

¹⁰ Nos referimos sobre todo a los trabajos dirigidos por Robert Boyer (1987 y 2002).



Siguiendo a Veblen (Corei, 1995), la institución es un modo de coordinación *ex-post* y un sistema normativo que interviene sobre las preferencias y valores de los miembros. Las instituciones comprenden, de este modo, reglas, costumbres y modos de coordinación. La institución no es una entidad, sino un conjunto de ideas y modos de pensar comunes de un conjunto de individuos.

Desde una posición evolucionista, la institución es el resultado de procesos de selección y adaptación que forman los tipos dominantes o prevaletentes de actitudes espirituales y aptitudes que son factores eficientes de selección. De acuerdo con Douglas North (1993), las instituciones son organismos, cuerpos políticos, económicos y sociales y agencias reguladoras que implican una estructura de gobernanza.

En síntesis, todas las relaciones entre actores, relaciones y reglas, se dan en el interior de una estructura cultural y se encuentran reguladas por un conjunto institucional.

Finalmente, todo el juego de actores que entran en relación está regido por reglas en el interior de una cultura y bajo una regulación institucional. Esta regu-

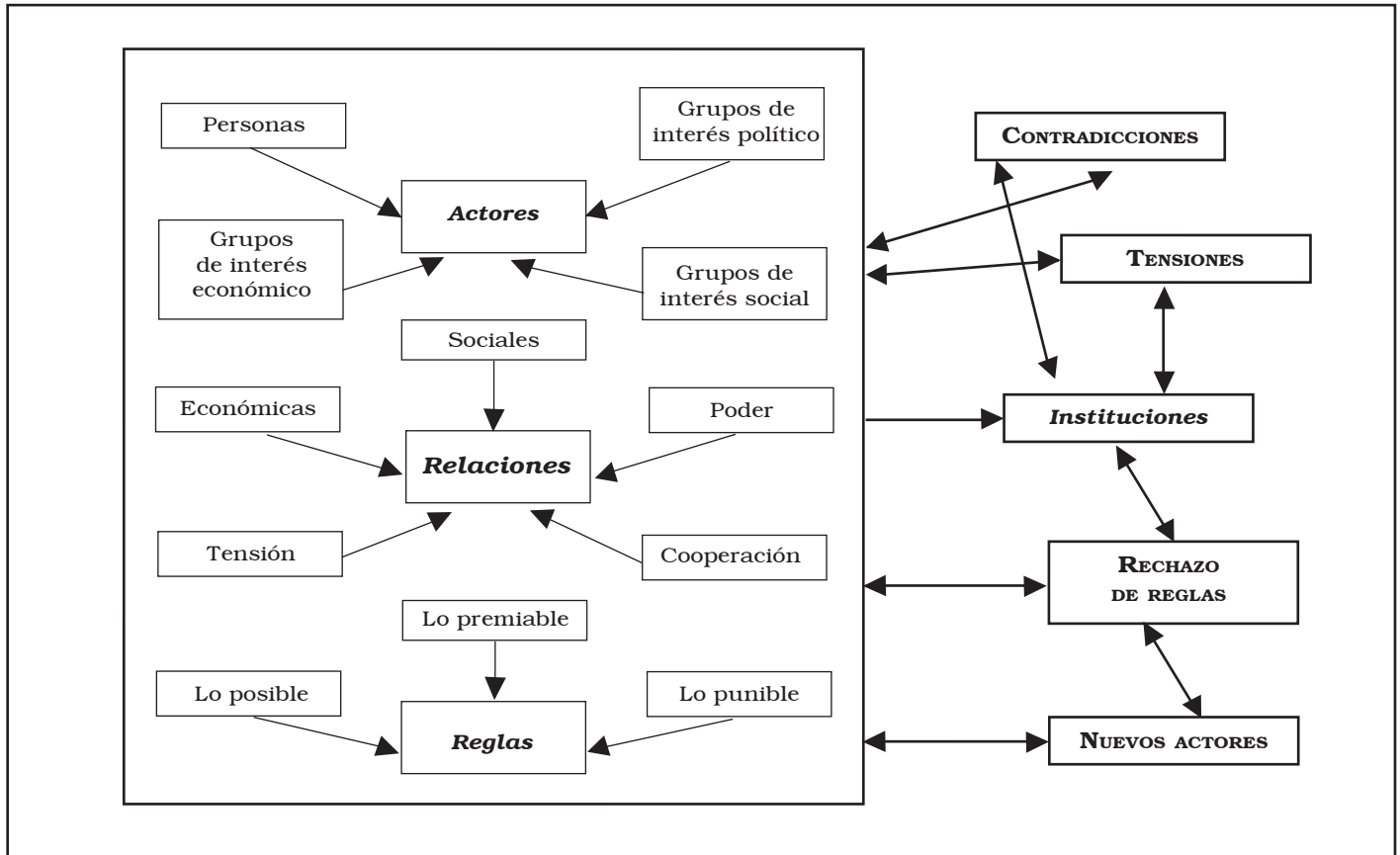
lación se hace en función de que los actores buscan, por ejemplo, premios de poder, económicos, reconocimiento social, gloria u honor.

El campo es, así, un proceso complejo que conlleva relaciones de cooperación y de rivalidad y que se desarrolla por medio de armonías, tensiones y contradicciones hacia la búsqueda de premios cuyo valor se define en el interior de un proceso cultural e institucional en donde las jerarquías de poder son fundamentales.

El siguiente cuadro sintetiza y aclara el concepto de arena que, como ya se dijo, surge cuando se exacerbaban las tensiones en el interior de un campo. Por medio de sus instituciones regulatorias y sus reglas del juego, el campo tiende a resolver el conjunto de tensiones que por lo general se presentan en su devenir normal. El hecho es que hay tensiones que se resuelven mal y que, por lo tanto, tienden a generar procesos acumulativos y ascenso hacia los extremos, en forma tal que las instituciones establecidas y las reglas del juego no son capaces de darles una solución adecuada.

Otras veces hay tensiones para las cuales el campo no está preparado y no tiene capacidad de resolver. Puede darse el caso de que algunos actores ya no

El concepto de arena



acepten las reglas del juego establecido o de que surjan nuevos actores que tratan de imponer nuevas reglas o instituciones.

En todas estas ocasiones la estructura del campo, tal y como está, ya no puede sostenerse: se requieren nuevas reglas, nuevas alianzas de actores o de grupos, nuevas instituciones, cambios culturales, etcétera. Para sobrevivir, el campo necesita recomponerse, reestructurarse, y todo ello surge de la arena, de la fuerte tensión o contradicción.

Las ideas de campo y arena implican, a la vez, una estructura y un proceso. Estructura, porque los elementos dependen de las relaciones en que están inscritos; porque una parte de esas relaciones son fuertes y tienen cierta estabilidad que da sustento a todo el edificio de los campos que organizan y ordenan el conjunto social. Proceso, porque en el interior de esas estructuras se encuentran un conjunto de tensiones y/o contradicciones que conducen a que el campo no esté inmóvil y que se transforme en el tiempo; los procesos pueden ser lentos y microsociales, pero con el tiempo, pueden alcanzar grandes transformaciones o

ser abruptos. Los procesos también pueden ser reales, porque el (los) campo(s) sufre(n) transformaciones efectivas, o pueden ser virtuales, cuando aparentemente hay grandes modificaciones, pero las relaciones estructurales básicas permanecen.

Segunda parte
Los mercados como campos y arenas

La tesis que se sostiene en este trabajo es la siguiente: los mercados deben interpretarse y analizarse como campos. La argumentación seguirá el siguiente orden. Primero, se presentará que los campos se organizan de acuerdo con una gramática determinada. Segundo, se señalará que los procesos de intercambio y mercantiles se pueden estudiar bajo los operadores lógicos de campos y arenas. Tercero y último, se enumerarán los elementos que pueden constituir oposiciones que configuran un conjunto de grupos de transformación en los intercambios mercantiles y no mercantiles.

La gramática de los campos y las arenas

En términos sintéticos y siguiendo un enfoque estructural, se puede decir que la gramática se compone de las siguientes partes: la fonología (estudio del sistema de sonidos de la lengua y sus reglas de combinación), la morfología (estudio de la forma de la palabra), la sintaxis (estudio de las funciones de las palabras y sus reglas de combinación), la lexicología (estudio del léxico o vocabulario) y la semántica (estudio del significado).

En primer lugar, hay que tomar en cuenta, ante todo, la sintaxis de los elementos de un campo, es decir, todas sus posibilidades combinatorias, que son muy vastas. En segundo lugar, hay que considerar que la gramática implica que no todas las posibilidades combinatorias son posibles, pues supone reglas de organización de los elementos de la combinatoria.

El conjunto de combinatorias posibles, el grupo de transformaciones según Lévi-Strauss, es muy amplio, sin embargo, al igual que con las palabras, no cualquier combinación de palabras produce sentido; para que haya sentido se tienen que seguir determinadas reglas gramaticales, por ejemplo la presencia de sujeto, verbo y complemento, la adecuación de los géneros, de los tiempos y de los verbos, entre otros. Lo mismo sucede con los campos. Aunque las posibilidades de los grupos de transformaciones son amplias, sólo es posible un número mucho menor de combinatorias que sean coherentes entre sí y, de ellas, solamente se ha dado en la realidad un número aún más pequeño.

Los procesos de intercambio y mercantiles

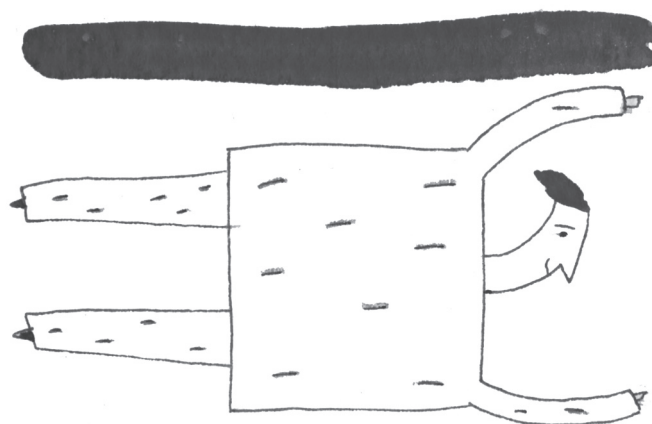
Lo primero que conviene hacer es reconocer que hay muchos procesos de intercambio y que sólo a una porción de ellos se le puede denominar mercantil. Un proceso de intercambio implica una permuta con otro actor o con el actor mismo, de un símbolo, una idea, un objeto, una persona o lo que sea. Lévi-Strauss habla de tres tipos clave de intercambios que se han presentado en todas las sociedades: símbolos, bienes, mujeres. Para ese autor, el intercambio es algo inherente a la condición de ser del humano. El hombre intercambia de la misma manera que come, bebe o hace el amor. El intercambio es parte substancial de su vida.

Siguiendo a A. Greimas (Grupo de Entrevernes, 1982) se puede señalar que el intercambio parte de

la relación entre un sujeto y un objeto (el objeto puede ser cualquier cosa: símbolos, bienes, mujeres, etcétera). El primer tipo de intercambio es una acción en la que existe un solo sujeto. En este caso, la relación con el objeto es de unión o desunión. Cuando se da la unión hay dos posibilidades: de apropiación y de atribución. Cuando ocurre la desunión también existen dos posibilidades: la renuncia y el despojo.

A partir de los conceptos anteriores, se puede definir el hurto y el don. El primero se define por la unión de apropiación y despojo, y el don por la integración de la atribución y la renuncia. Continuando con Greimas, el intercambio propiamente dicho es de dos sujetos y uno o varios objetos. Los sujetos se encuentran en posición diferente respecto a los objetos. El primer sujeto se encuentra en unión con un objeto A y en desunión con otro objeto B. El segundo sujeto se halla en sentido inverso: en unión al objeto B y en desunión con el objeto A. El intercambio se produce cuando el primer sujeto se desune del objeto A y se une al objeto B, sucediendo lo contrario al segundo sujeto.

Hay un caso de intercambio no considerado directamente por Greimas y sí expuesto por Varela,¹¹ y se trata de los intercambios simbólicos. Cuando el primer sujeto ofrece un objeto (simbólico) al segundo sujeto, sin que el primero se haya desprendido del objeto simbólico que ofreció. Es lo que sucede con un consejo, una orientación personal o académica o un servicio de consultoría, por ejemplo. El sujeto ofrece un objeto simbólico que el segundo sujeto no tiene y, al final, el segundo sujeto tiene el objeto simbólico, pero el primer sujeto sigue manteniendo su sabiduría, su conocimiento científico, técnico o administrativo.



¹¹ Durante la realización del Seminario de Antropología Simbólica del Doctorado en Ciencias Antropológicas.

En síntesis, hay un intercambio general en el que puede estar implicado un solo sujeto y un solo objeto y un intercambio en el que se encuentran implicados al menos dos sujetos y al menos dos objetos. El segundo caso lo podemos denominar intercambio propiamente dicho.

Los procesos de intercambio como campos

Establecido el concepto de intercambio, hace falta ligarlo al concepto de campo que se ha desarrollado. De la misma manera que en el campo, todo intercambio implica la presencia de actores, de relaciones y de reglas. Los intercambios se realizan en el interior de una cultura por medio de la cual se valoran los objetos reales o simbólicos que se intercambian, se determina la codificación cultural que permite clasificar a actores, reglas y objetos, y se establece el lenguaje adecuado para que los actores se comprendan entre sí. Además, todo intercambio involucra instituciones; los mercados son lugares reglamentados en los cuales los vendedores son autorizados a ocupar espacios y ubicaciones, los precios se fijan de acuerdo con determinadas reglas institucionales, las relaciones entre compradores y vendedores se encuentran institucionalizadas, etcétera.

Como en todo campo, en los intercambios se busca la obtención de una ventaja, de un premio, aunque esta ventaja no siempre es la ganancia económica, pues puede ser perfectamente el establecimiento de una relación social, el disfrute de un reconocimiento, la configuración de una asimetría de dominio sobre el (los) otro(s) o la adquisición de una supremacía simbólica, entre otros. Como todos buscan una ventaja, se presentan necesariamente rivalidades y tensiones.

Los intercambios se dan, así, en el interior de espacios que podemos denominar de intercambio, que suponen tensiones que suelen ser ordenadas por las reglas y las instituciones presentes. Hay que recordar que el derecho y la costumbre son dos formas de instituciones.

Como en todo campo, en el de los intercambios pueden surgir nuevos actores, haber tensiones mal resueltas y acumulativas o producirse nuevas alianzas que reclaman nuevas reglas del reparto del producto, y, por ende, los campos se pueden transformar en arenas que dan lugar a conflictos que modifican los campos del intercambio.

Los ejemplos sobre la manera en que se presentan tensiones y modificaciones en los campos mercantiles modernos son abundantes. Una fusión entre dos grandes empresas cambia la estructura de poder dentro de un campo mercantil, los precios se modifican, la distri-

bución de los excedentes económicos varía hacia los nuevos ejes del poder.

Los campos mercantiles requieren un conjunto de instituciones. El mejor ejemplo se ha dado en los denominados países socialistas que, al dejar de serlo, han tenido muchos problemas para establecer un marco institucional en el cual se puedan desarrollar mercados modernos.

Las leyes mercantiles marcan un campo institucional en el que se establece lo permitido y lo prohibido, los grados de monopolio son aceptables en el interior de cada sociedad y las prácticas competitivas y de rivalidad que son permitidas y las que son sancionadas. Esto sucede tanto dentro de las naciones como en las relaciones internacionales que se rigen por la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los acuerdos para configurar zonas de libre comercio o mercados comunes. Todos estos acuerdos no pasan sin tensiones y la configuración de arenas. Las últimas reuniones de la OMC han sido escenarios de verdaderas arenas.

El mercado está muy lejos de ser un elemento neutro en el que confluyen “oferentes” y “demandantes” entre los cuales se forma un precio favorable a ambas partes por efecto de las leyes del mercado “oferta y demanda”. Es evidente que sí hay ofertas y demandas, pero que éstas se desenvuelven en un campo mercantil en el que actores de fuerza asimétrica entran en relaciones sujetas a reglas, en donde los productos se evalúan en el interior de una cultura y los intercambios son regulados por instituciones. No hay un solo tipo de mercado, hay diversos campos que dan lugar a procesos de intercambios mercantiles y no mercantiles, que son diferentes y que están sujetos a reglas y distribución de los premios en forma distinta.

Done e intercambios en procesos mercantiles y no mercantiles.

Hacia una matriz de transformaciones

De conformidad con lo anterior se puede buscar la elaboración de una teoría general de los intercambios. En las líneas que siguen sólo se persigue establecer un primer esbozo, un esquema que permita plantear las bases para la realización de una muy necesaria teoría general de los intercambios.

Lo primero que habría que establecer son los elementos de una matriz básica de los intercambios. Estos elementos no tienen sentido en sí mismos, sólo lo adquieren por el conjunto de relaciones en que se encuentran inscritos. Su enumeración es, sin embargo, inexcusable para establecer la matriz básica que permita determinar los diferentes grupos de transformaciones

en cada uno de los cuales se configura un tipo especial de intercambio. Desde el resultado de nuestras investigaciones, los principales elementos presentados como pares de oposiciones que determinan la matriz básica de intercambios son los siguientes:

1. Intercambios que implican reciprocidad o dones gratuitos. Los intercambios pueden ser mercantiles o no mercantiles. Dentro de los no mercantiles de dones se encuentran los que implican reciprocidad, es decir, que reclaman un contra-don y dones que son totalmente gratuitos sin el reclamo del contra-don. Los dones gratuitos no son abundantes pero existen. Dado que los dones pueden hacerse entre hombres o entre hombres y seres sobrenaturales, muchas religiones aceptan la existencia de la gracia, es decir, del don gratuito que los seres sobrenaturales pueden hacer a los hombres. También hay dones gratuitos hacia los hijos, entre esposos, entre parientes o entre amigos. Hoy día han proliferado organizaciones caritativas que recogen dinero o bienes de donantes anónimos para ofrecerlos a personas necesitadas o a víctimas de desastres naturales.¹² Por su parte, los intercambios mercantiles siempre implican una reciprocidad.

2. Intercambios simétricos o asimétricos. El intercambio tiene un doble sentido de simetría o asimetría. La asimetría puede provenir, por ejemplo, de las diferencias de poder, riqueza o estatus entre los actores que participan en el intercambio o bien, puede provenir de la simetría del don en relación con el contra-don esperado. Las asimetrías, tanto en actores como en el contra-don esperado, suelen tener como mecanismo de compensación una sujeción política del actor inferior o del actor que ofrece un contra-don de inferior valor al recibido.¹³

3. Intercambios cooperativos y no cooperativos. En los intercambios cooperativos se espera que los actores participantes ganen lo máximo posible y que los beneficios del intercambio mercantil o no mercantil se repartan de manera equitativa.¹⁴ En los intercambios no cooperativos, cada quien busca el beneficio máximo para sí y, en ocasiones, pretende que el actor con el que entra en juego no sólo no adquiera beneficios, sino que tenga perjuicios.

4. Intercambios de bienes reales y de bienes simbólicos. En los intercambios reales, el poseedor de un bien deja de poseerlo al intercambiarlo por otro bien

que es dejado de poseer por su propietario. En los intercambios de bienes simbólicos, el que recibe el bien se enriquece al tener algo más que antes, pero el que ofrece el bien simbólico no deja de poseer nada, ya que su bien simbólico queda en unión con él. Los intercambios de estos bienes son de muchas especies y corresponden a intercambios primitivos, como los provenientes de la religión, la brujería, los consejos, las adivinanzas sobre el futuro, etcétera; sin embargo, en las sociedades modernas adquieren una importancia creciente hasta ser, en la actualidad, prioritaria. Al ofrecer una medicina, un laboratorio ofrece una fórmula química, pero ésta queda en su propiedad; dado que el producto pudiese ser analizado por el comprador y, por lo tanto, copiar la fórmula, se han tenido que hacer leyes de propiedad intelectual para evitar el copiado de las fórmulas. La transmisión de bienes físicos, impidiendo al mismo tiempo la transmisión de los conocimientos contenidos en ellos, se extiende a muchos procesos productivos y de ahí surge la protección de la "propiedad intelectual" por medio de patentes.

Un elemento clave en el intercambio de bienes simbólicos en el mundo actual proviene también, de los denominados servicios. En casi todos ellos, quien recibe el servicio cuenta con algo más en su haber, pero quien lo ofrece no se desprende de nada. Este hecho es evidente para los servicios de consultoría, que tienden a ser cada vez más importantes; igualmente lo es para los servicios médicos, contables, educativos, entre otros, y, de la misma forma lo es para servicios como los de peluquería (ya que el peluquero no se desprende de ningún bien material).

5. Intercambios mercantiles y no mercantiles. Los intercambios mercantiles se definen porque en ellos se busca alguna ganancia, por lo común de tipo pecuniario. En los no mercantiles no se aspira a una ganancia pecuniaria. Los casos de intercambios no mercantiles son muy numerosos en todas las épocas. Los dones por lo general implican reciprocidad. En términos de Marcel Mauss el don implica tres procesos: el don propiamente dicho, el recibir el don y el contra-don. En el don, el acto de recibir es muy trascendente, ya que no hacerlo se considera como un acto de agravio al donante. El contra-don es también fundamental, ya que el que recibe algo debe reciprocitar y ofrecer un contra-don.

¹² Una etnografía muy interesante en torno a los distintos tipos de dones (aquí mencionados) y referente a la región de Texcoco (Estado de México) se encuentra en Martha Maribel Mendoza Ontiveros, 2003.

¹³ Un análisis más completo del intercambio asimétrico en la economía actual se encuentra en mi libro: *Los sistemas comerciales...* Véase Castaingts, 2000, cap. 5: "El intercambio asimétrico. El caso de los países emergentes".

¹⁴ En economía, el modelo ampliamente conocido como la caja de Edgeworth es un juego cooperativo ya que cada uno de los contendientes está dispuesto a hacerle todas las concesiones que el otro requiera, con la simple restricción de que él no sufra perjuicios. Sin estas concesiones mutuas o bajo el hecho de que uno de los actores desea el perjuicio del otro, los resultados de la caja de Edgeworth no serían alcanzables.

Las diferencias entre los actos mercantiles y el don son sustanciales. En el acto mercantil no se genera ninguna relación social entre los participantes, el pago del precio implica que toda relación entre ambos desaparece; su relación se limita al interés que se tiene en el acto de compraventa. En el acto del don, éste siempre presupone la creación de un lazo social entre el donador y el donante; el receptor del don queda ligado al donador, no sólo porque tiene que hacer un contra-don, sino porque debe reconocer socialmente al donador y queda ligado a él por un lazo social. En la compraventa mercantil, ya sea por medio de trueque o por procedimientos monetarios, hay una independencia recíproca; en el caso del don hay una dependencia recíproca. El objetivo primordial del intercambio mercantil es obtener un bien o un servicio que no se posee y que se desea o se necesita, en el caso del don el objetivo principal es establecer una relación social entre donador y receptor. El acto mercantil se da, al menos en términos simbólicos, en condiciones de simetría¹⁵ y se presenta como si fuese confirmado por el acuerdo de las partes en el acto mercantil; en el acto social del don, lo que se establece es una asimetría permanente, ya que el contra-don no salda el compromiso inicial, genera una nueva asimetría, ahora en sentido inverso, es decir que el que recibe el contra-don se encuentra obligado a un nuevo contra-don.

Hay que agregar que, en el acto mercantil, lo fundamental es el precio y, en el acto del don, lo clave es el valor, el cual depende de la importancia del lazo social que se quiere generar por medio del don. El acto mercantil se produce entre hombres, mientras que el don se realiza entre hombres y entre hombres y seres sobrenaturales (ancestros, dioses, etcétera).

Aunque el don es el principal hecho en los intercambios no mercantiles, hay otro tipo de éstos que no quedan comprendidos en él. El ejemplo más clásico es el Kula, analizado por Malinowski, en el cual se lleva a cabo un conjunto de intercambios de objetos simbólicos sin ningún objetivo mercantil. Los congresos científicos es otro caso; difícilmente se puede considerar que una ponencia es un don de conocimientos del ponente hacia sus escuchas y, sin embargo, en los congresos hay intercambios de ideas que, aunque cada vez tienen un mayor contenido mercantil, sería excesivo reducirlos a tal categoría.

Se puede presentar el siguiente juego de oposiciones entre mercados y dones:

MERCADOS	DONES
<i>Valoración mercantil</i>	<i>Valoración simbólica</i>
Simétricos-asimétricos	Reciprocidad-gratuidad
Cooperativos-no cooperativos	Reales-simbólicos
Monetarios-no monetarios	Reciprocidad inmediata-mediata
Entre empresas e individuos-interempresarial	Reciprocidad en especie o en sumisión
D-M-D (dinero-mercancía-dinero) D-D (dinero-dinero)	Entre: seres sobrenaturales, colectividades y con el Estado
Tianguis-plazas	Obligatorio-voluntario
Contratos	Ofrendas, regalos

6. Intercambios mercantiles monetarios y no monetarios. Éste es el caso de los intercambios mercantiles no monetarios, comúnmente denominados trueque, que se diferencian de los mercados monetarios.

7. Reciprocidad inmediata y mediata. En los intercambios mercantiles (trueque o monetarios) el pago puede hacerse de contado o por medio de una deuda. En el caso del don, el contra-don es casi siempre no inmediato. Debe subrayarse que, aunque en ambos casos se trata de una deuda, esta palabra (significante) tiene dos contenidos totalmente distintos (significados) en cada uno de los casos. En el acto mercantil, la deuda es inherente al acto mercantil mismo y, por ende, mantiene las características mencionadas para los actos mercantiles en el numeral 5, es decir, es una deuda que implica independencia recíproca de los participantes, no crea lazos sociales entre ellos y es parte de la búsqueda de una ganancia. La deuda que proviene del don es totalmente distinta: implica dependencia recíproca, crea lazos sociales y no se pretenden ganancias. Además, en el acto mercantil, la deuda es una posibilidad y es en sí misma mercantil, ya que contiene una tasa de interés; en el acto mercantil la deuda supone simetría entre las partes. En cambio el don requiere la existencia de la deuda permanente, ya que un don obliga al contra-don, el cual deja otra vez en deuda al receptor que está obligado a un nuevo contra-don; en el don, la deuda es perpetua y sólo cambia el

¹⁵ Es importante subrayar que la simetría entre los actores de un intercambio mercantil sólo es formal: un comprador y un vendedor que deciden voluntariamente la realización de un intercambio mercantil. De hecho, la simetría es simbólica, pues en la práctica los actores suelen disponer de una fuerza de negociación totalmente distinta tal y como es el caso del monopolio, del oligopolio o del monopsonio o del oligopsonio, es decir, cuando hay un solo comprador o muy pocos compradores. Hay que recordar que el mercado salarial es también una relación asimétrica.

obligado a ella en una especie de juego de ping-pong; es por esta razón que el don siempre asimétrico (por la deuda perpetua) conduce a un lazo social entre las partes.

En este punto hay que resaltar el grave error que cometen dos brillantes analistas, M. Aglietta y A. Orléan (1998 y 2002), al relacionar la deuda proveniente del don con la deuda mercantil, y hacer de este elemento una de las fuentes primordiales del proceso monetario. Con toda razón, ellos señalan que en países como la India y en las sociedades holistas, el hombre nace endeudado con su familia, la comunidad y los dioses; este hecho contrasta con las sociedades individualistas, en las cuales el individuo liberado de esta deuda social ha roto con los lazos que lo integran como miembro de una comunidad, y concluyen:

El de la deuda primordial (la que generan las sociedades holistas) a la deuda económica (la que proviene de las sociedades individualistas), expresa plenamente la transición entre el holismo y el individualismo, es decir el nacimiento de una nueva relación con la sociedad. Como se verá después esta transición tiene como vector a la moneda que es por la cual el individuo mercantil se libera de sus deudas (Aglietta y Orléan, 2002: 53).

Sin duda es muy importante la distinción entre sociedades holistas e individualistas, pero la deuda con la familia, la comunidad y los dioses que proviene del don es totalmente distinta a la deuda mercantil (que también existe en las sociedades holistas), y no se cuenta con elementos para deducir la deuda mercantil de la del don. De hecho, en muchas sociedades, tanto holistas como individualistas, coexisten ambos tipos de deuda, pero se ubican en órdenes sociales distintos. Además, estas deudas se localizan en un campo de intercambios completamente diferente del de los actores, las relaciones, las reglas y las instituciones.

8. Pago en especie o en sumisión. Tanto en los intercambios mercantiles como en los no mercantiles, los pagos pueden hacerse en especie o en sumisión. Los primeros (bienes o dinero) son claves para los intercambios mercantiles pero, cuando las deudas se prolongan y se hacen impagables por una de las partes, suelen conducir a una sumisión del deudor hacia el acreedor. En el caso de los dones, es común el hecho de que un don que no puede conducir a un contra-don

equivalente en valor, conduzca a una sumisión política por parte del receptor. De hecho, este tipo de dones son una parte importante del poder.

9. Hay intercambios entre seres humanos, entre seres humanos y seres sobrenaturales, entre individuos y colectividades, entre colectividades y entre seres individuales y colectividades¹⁶ y el Estado.

Los impuestos, contrariamente a lo que se suele creer, no son un proceso mercantil. En la actualidad, la ideología dominante piensa todo como si fuese mercado y supone que el presupuesto de ingresos y egresos de la Federación es otro acto mercantil; pues bien, no lo es.

Todo acto mercantil, entraña el intercambio voluntario entre dos actores de bienes o servicios. Yo me desprendo de algo y tú me das algo. Pero el acto mercantil supone, además, un aspecto esencial: la conformidad de que los elementos que se intercambian tienen el mismo valor o el mismo precio. Es decir, se trata de un intercambio de dos cosas distintas pero consideradas socialmente como equivalentes. La equivalencia de los bienes o servicios intercambiados es un hecho que rebasa al acuerdo de los dos actores involucrados y que compete a la sociedad ya que, aunque ambos hayan pactado el intercambio por voluntad propia, si desde el punto de vista social ese intercambio no se considera justo y equivalente, entonces se supone que una parte engañó a la otra y, por lo tanto, dado el engaño, ese pacto no queda legitimado socialmente.

En síntesis, para que haya intercambio mercantil se necesita que exista el desprendimiento mutuo de bienes y servicios por dos actores particulares, pero que se realice en términos de una equivalencia socialmente aceptada. En el intercambio mercantil puede o no existir el dinero, es decir, el pago puede realizarse con dinero o simplemente como trueque.

El impuesto no es un acto mercantil, sino un don que implica un contra-don. El impuesto que pagan los ciudadanos y el gasto gubernamental son procesos totalmente distintos al acto mercantil. El impuesto es un acto totalmente unilateral y obligatorio que realiza el ciudadano por el cual no recibe directamente nada a cambio. Se puede decir que el gasto gubernamental es la restitución que recibe el ciudadano por sus impuestos, pero se trata de un retorno que es posterior, indirecto, y que casi nunca corresponde al valor pagado en un principio por el ciudadano. Entre lo que se paga y lo que se recibe las diferencias pueden ser enormes en el caso de cada ciudadano.

¹⁶ El caso de los dones entre individuos y colectividades y entre colectividades es tratado en forma adecuada e interesante en la tesis doctoral "El placer del don y sus transformaciones en el Acolhuacán septentrional", de Martha Maribel Mendoza Ontiveros, cit., y no será desarrollado en este artículo.

A diferencia del acto mercantil, el impuesto no es voluntario sino obligatorio. Tómese en cuenta que el intercambio mercantil conjuga dos voluntades privadas (ya sean éstas personas físicas o morales); incluso, cuando el gobierno compra o vende a un particular (empresa o persona) se trata de un acto mercantil, ya que es un acto voluntario de dos partes, pues el gobierno, en este sentido, actúa como persona moral. En el impuesto la correspondencia es muy distinta debido a que se trata de la relación de una persona (física o moral) particular frente a un elemento colectivo y social que es el gobierno. En el caso del intercambio mercantil hay simetría¹⁷ entre los actores, en el caso del impuesto hay una total asimetría.

En suma, el impuesto es una entrega unilateral y obligatoria por parte de un particular hacia un elemento colectivo y social (el gobierno). Puesto que se trata de una entrega unilateral de valores, se debe asimilar el impuesto a la idea de don obligatorio. También podríamos distinguir el don voluntario del don obligatorio, pues en muchas sociedades existe un mandato para que ciertos grupos sociales o determinadas personas de la comunidad hagan donativos; no se trata de un mandato de derecho, pero sí de un mandato social y es consecuencia del rango social ocupado. Por eso, no es para nada absurdo decir que el impuesto es un don obligatorio que se asemeja a los dones socialmente prescritos que se establecen en otras sociedades.

Pero el impuesto no sólo es un don, es también un don del que se espera un retorno, una restitución, no al ser individual sino al ser colectivo, a la sociedad. Así, la legitimación del don obligatorio es, por un lado, nuestro ser social y, por el otro, la restitución, el contra-don que se espera del gobierno para la reproducción social. Se trata de un proceso de don obligatorio y el contra-don en forma de gasto público. El impuesto tiene repercusiones mercantiles, pero, en sí mismos, el impuesto y el gasto gubernamental no son mercantiles.

El hecho de que todo mundo necesite hacer intercambios mercantiles para sobrevivir no implica que éstos sean obligatorios, ya que se trata de una necesidad y no de una obligación social.

10. Aunque casi siempre el don es una relación obligatoria, en muchas ocasiones es voluntario. Los dones que se dan como regalos en la sociedad moderna no son estrictamente obligatorios, pues la penalidad por no hacerlos no suele ser importante. Debe aclararse que los dones navideños y los regalos de la sociedad moderna, en sí mismos, no son mercantiles (pues no cumplen con los requisitos que para el caso se han

señalado en el presente artículo), pero son dones que se encuentran inscritos en los procesos mercantiles ya que todos ellos se tienen que comprar en mercados. De hecho, el sistema mercantil actual utiliza muchos elementos no mercantiles en su funcionamiento.

11. En los procesos mercantiles se deben distinguir los circuitos de las mercancías (en los que la relación es de dinero-mercancía-dinero), de los circuitos financieros, en los que la relación es de dinero-dinero o de dinero-títulos de propiedad-dinero. Los actores no son los mismos, las relaciones son diferentes, las reglas del juego tampoco son iguales que las instituciones, se trata, por lo tanto, de campos distintos.

12. Finalmente, en los procesos mercantiles hay que distinguir los puros de aquéllos en los que interviene algún tipo de corrupción. Ésta tiene formas muy variadas: desde pagos corruptos directos o simulados a jefes de compras, tanto de empresas privadas como de oficinas gubernamentales, hasta lo que hoy se puede denominar como narcomercados, que tienen actores, reglas y relaciones e instituciones que hacen de ellos casos muy especiales.

13. Mercados formales e informales. El fortalecimiento en América Latina y en el mundo de los llamados mercados informales es un aspecto central. Los mercados informales no sólo se distinguen de los formales por el hecho del pago o la evasión fiscal, también se encuentran diferencias importantes en los actores que participan, los sistemas de ventas, las reglas de formación de precio y de competencia entre los involucrados. Las relaciones de los actores en los mercados informales son distintas de las que se dan en los mercados formales; los mercados informales tienen sus propias instituciones que les son específicas.

En resumen, con los trece elementos anteriormente establecidos se puede formular una matriz que tiene muchas variantes. En términos matemáticos, si cada elemento mencionado sólo tiene dos posibilidades (reciprocidad o gratuidad, mercantil o no mercantil, cooperativo o no cooperativo, etcétera), el número de posibilidades sería 2^{13} , es decir, que habría 8,192 tipos posibles de mercados, ya que cada uno de ellos representa una transformación dentro de un grupo de transformaciones de 4,096 posibilidades. Esto no quiere decir que exista tal número de campos sociales de intercambios ni que todos ellos hayan estado presentes en la historia, pero sí señala con claridad que usar la palabra mercado como si fuese una sola cosa implica un error muy grave.

¹⁷ Recuérdese que la simetría de los actores en los mercados suele ser solamente formal y no real. Véase nota 16.

Los campos sociales del intercambio son variados y hay reglas que son comunes y otras que no lo son. Además, en el interior de una sociedad inscrita en una gramática de civilizaciones, suelen coexistir varios tipos de intercambios. En la sociedad moderna, por ejemplo, existe el intercambio mercantil, el intercambio financiero, dones obligatorios al Estado y contra-dones por parte del Estado, dones individuales y dones a los seres sobrenaturales.

Polanyi tiene varios trabajos muy interesantes y, dentro de ellos, el artículo "The Economy as Instituted Process" (1968), el cual es muy importante, ya que en él establece una clasificación de reciprocidad (correlación entre grupos simétricos), redistribución (concentración de productos en un centro y su posterior distribución) e intercambio (cambio de manos de productos en sistema mercantil). Se trata de una clasificación que se ha tomado en cuenta al elaborar las trece oposiciones anteriores dentro de las cuales se encuentra la ofrecida por Polanyi.

Los mercados se deben estudiar tomando en cuenta esta complejidad y no simplemente como un cruce de dos curvas: la de oferta y la de demanda. No hay duda de que éstas existen, pero se deben ubicar en un proceso social mucho más complejo de los campos, las arenas, las gramáticas de las civilizaciones y el conjunto de variantes que puede tomar el proceso del intercambio.

Bibliografía

- AGLIETTA, MICHEL Y ORLÉAN, ANDRÉ
 1998 *La Monnaie Souveraine*, Odile Jacob, París
 2002 *La Monnaie entre Violence et Confiance*, Odile Jacob, París.
- BERGER, PETER
 1969 *Elements of Sociological Theory of Religion*, Anchor Books, E.U.A.
- BERGER, PETER, Y THOMAS LUCKMANN
 1997 *Modernidad, pluralismo y crisis de sentido*, Paidós, Barcelona.
- BOYER, ROBERT
 1987 *La Théorie de la Régulation: Une Analyse Critique*, La Découverte, París.
- BOYER, ROBERT, E YVES SAILLARD, COMPS.
 2002 *Théorie de la Régulation l'État des Savoirs*, La Découverte, París.
- CARDOSO, FERNANDO ENRIQUE, Y ENZO FALETO
 1976 *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México.
- CASTAINGTS T., JUAN
 2000 *Los sistemas comerciales y monetarios en la triada excluyente*, Universidad Autónoma Metropolitana/ Plaza y Valdés, México.
 2002 *Simbolismos del dinero. Antropología y economía: una encrucijada*, Universidad Autónoma Metropolitana/Anthropos, Barcelona.
- COREI, THORSTEIN
 1995 *L'Économie Institutionnaliste: Les Fondateurs*, Economica, París.
- DOUGLAS, MARY
 1978 *Símbolos naturales. Exploraciones en cosmogonía*, Alianza Universidad, Madrid.
- ELIAS, NORBERT
 1987 *El proceso de civilización*, Fondo de Cultura Económica, México
- FURTADO, CELSO
 1968 *Teoría y política del desarrollo económico*, Siglo XXI Editores, México.
- GEERTZ, CLIFFORD
 1995 *La interpretación de las culturas*, Gedisa, Barcelona.
- GRUPO ENTREVERNES
 1982 *Análisis semiótico de los textos*, Cristiandad, Madrid.
- HAASER NORMAN, JOSEPH LA SALLE, Y JOSEPH SULLIVAN
 1959 *Introduction to Analysis*, Blaisdell, Massachusetts, Toronto, Londres.
- KOSACOFFM, BERNARDO, Y ADRIÁN RAMOS
 2001 *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, Buenos Aires.
- LÉVI-STRAUSS, CLAUDE
 1962 *La Pensée Sauvage*, Librairie Plon, París.
- MENDOZA ONTIVEROS, MARTHA MARIBEL
 2003 "¿El placer del don? El don y sus transformaciones en el Acolhuacán septentrional", tesis doctoral en Ciencias Antropológicas, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
- NORTH, DOUGLAS C.
 1993 *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PETERSON, HAROLD F.
 1970 *La Argentina y los Estados Unidos 1810-1960*, Eudeba, Buenos Aires.
- PINTO, ANÍBAL
 1991 *América Latina: una visión estructuralista*, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- POLANYI, KARL
 1968 "The Economy as Instituted Process", en Edward E. LeClair, Harold K. Schneider comps., *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, Holt, Rinehart and Winston, Nueva York, Londres.
- PREBISH, RAÚL
 1981 *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SECKLER, DAVID
 1977 *Thorstein Veblen y el institucionalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.
- TURNER, VICTOR W.
 1974 *Dramas, Fields, and Methaphors*, Cornell University Press, Ithaca y Londres.
 1980 *La selva de los símbolos*, Siglo XXI Editores, México.
 1987 *The Anthropology of Perfomance*, PAJ Publications, Nueva York.
 1988 *El proceso ritual*, Taurus/Alfaguara, Madrid.
- VARELA, ROBERTO
 1984 *Expansión de sistema y relaciones de poder*, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.
 1997 "Cultura y comportamiento", en *Alteridades*, año 7, núm. 13, Departamento de Antropología, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa, México.