



UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

TESIS DOCTORAL

**LOS PAÑEROS DE SANTA MARÍA DEL BERROCAL (ÁVILA).
CAMBIOS ECONÓMICOS Y SOCIOCULTURALES EN LAS
FORMAS DE COMERCIO ITINERANTE Y CONSOLIDACIÓN
DEL PEQUEÑO COMERCIO TEXTIL (SIGLOS XX Y XXI)**

María Estrella Sánchez Corchero

Dpto. de Psicología y Antropología

Conformidad del Director y de la Codirectora de la tesis

Fdo. Juan Antonio Rubio-Ardanaz

(Director de Tesis)

Fdo. Paloma Rohlfs Domínguez

(Codirectora de Tesis)

PRESENTACIÓN

INTRODUCCIÓN 11

Acción económica: inseparable de sus marcos históricos, culturales y sociales	11
1. La razón de lo económico y su protagonismo en nuestra sociedad.	11
2. El mercado y la importancia de su incidencia social.	14
3. Una confluencia económica más allá de la sociedad (derechos económicos y sociales)	19
4. Los evidentes efectos sociales del mercado y el ser humano económico.	21

I. LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA: CUANTIFICACIONES, COMPORTAMIENTOS E INSTITUCIONES 25

CAPÍTULO 1 26

Antropología económica: bases teóricas y metodológicas.	
1. La economía, un dominio diferenciado: emergencia histórica.	26
2. La preocupación por lo económico en el ámbito antropológico.	30
3. Especificidad de las formas del trabajo, el comercio y el valor.	33

CAPÍTULO 2 38

Racionalidad, cuantificación y búsqueda de otros principios explicativos.	
1. El concepto de racionalidad como punto de inicio.	38
2. Recurso a la metodología cuantitativa.	42
3. Formalismo/substantivismo: un intento de ruptura.	46
4. El debate entre formalistas y substantivistas.	48

CAPÍTULO 3 59

Producción, relaciones sociales y movimiento social interior.	
1. La racionalidad como característica ligada al trabajo.	62
2. Relaciones de poder, explotación y linaje.	65
2.1. Función social y relaciones de explotación.	68
2.2. Precisiones sobre el contenido del concepto de “comunidad primitiva”.	70

2.3. Del nivel del intercambio al nivel de la producción.	74
3. El concepto de propiedad.	80
4. El debate sobre la propiedad comunal.	86
<i>II. MERCADO, CAMBIO CULTURAL Y TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA</i>	91
CAPÍTULO 4	92
Teorías de la acción económica y análisis de las transformaciones económicas.	
1. Teorías neoliberales.	94
2. La "cultura empresarial" y el cambio.	98
3. Acción económica y acción empresarial: maximización del beneficio, autonomización e innovación.	101
3.1. Maximización del status y maximización del beneficio.	101
3.2. Empresarios y autonomización.	106
3.3. Empresarios e innovación.	111
CAPÍTULO 5	115
Acción económica, mercados y cambio cultural: poder y relaciones sociales.	
1. De la acción empresarial a la acción económica, del empresario a los actores.	115
1.1. Acción económica y “estructura de oportunidad”.	117
1.2. Acción económica y poder.	120
1.3. Acción económica y relaciones sociales.	123
1.4. Acción económica y cambio cultural.	126
2. Globalización de los mercados y acción económica como objeto de estudio.	130
<i>III. CAMPO, OBJETO DE ESTUDIO Y METODOLOGÍA</i>	133
CAPÍTULO 6	134
La organización social de los pequeños comerciantes del textil: un campo y un objeto de estudio.	
1. Importancia de la producción y el marco de las relaciones sociales.	136
2. Hacia una superación de la descripción de los hechos sociales y culturales.	138

3. Más allá de un simple reflejo de lo económico: relaciones entre la infraestructura la superestructura.	140
4. Composición de un campo y objeto de estudio: pañeros y pequeños comerciantes del textil.	143
4.1. Cultura e historia, identidad étnica, comportamientos y estrategias.	144
4.2. Pañeros y sector del pequeño comercio textil y la problemática del desarrollo del capital.	150
4.2.1. Determinación de las características del capitalismo en ámbito pañero y del pequeño comercio textil.	152
4.2.2. La pequeña producción de mercado como forma de producción relacionada con el capitalismo.	154
4.2.3. Desarrollo hacia el capitalismo: tendencias a largo y corto plazo.	157
5. La articulación sociocultural entendida como mecanismo conectivo.	160
5.1. Articulación y elementos conectores: los pañeros y el nodo de relaciones.	165
 CAPÍTULO 7	169
Propuesta general de la investigación y metodología.	
1. El marco de las hipótesis.	169
2. El trabajo de campo.	171
2.1. Fundamentos y justificaciones del trabajo de campo.	172
3. Tiempos clave de la investigación.	174
4. La búsqueda en archivos.	176
5. Plan, estructuración y desarrollo de la tesis.	177
6. Interés de la situación sociocultural del pequeño comercio textil.	180
 <i>IV. LA CULTURA Y LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DE LOS PAÑEROS Y PEQUEÑOS COMERCIANTES</i>	182
 CAPÍTULO 8	183
Fundamentos y características del oficio tradicional.	
1. Los pañeros de Berrocal: referencia histórica del oficio y su definición.	183
2. Los útiles de trabajo y la indumentaria,	185

3. Las caballerías y cargas: descripción y elementos de la cultura material pañera.	188
4. "Ir de jornada": rutas, caminos, estrategias y códigos de conducta.	192
4.1. Códigos de conducta y valores morales.	196
 CAPÍTULO 9	198
Articulación social: oficio pañero y bases del comercio textil ambulante.	
1. El pequeño comercio textil y su articulación social.	199
2. Vendedor ambulante, pequeño comerciante textil.	202
3. Características y modalidades propias de la venta ambulante.	206
 CAPÍTULO 10	215
Cambios y transición desde el mercadillo hacia el pequeño comercio fijo: condiciones, organización y medios.	
1. Aspectos propiciatorios del cambio en el modelo comercial textil.	215
2. Transición hacia el modelo mercadillo y el pequeño comercio textil urbano.	218
3. Heterogeneidad del sector profesional.	221
4. Estructuración y organización del trabajo: influencia y paradojas del mercado liberalizado exterior.	226
5. Condiciones y medios de producción y productos.	231
6. Limitaciones sociales de los pequeños comerciantes textiles	235
 CAPÍTULO 11	238
Los pequeños comerciantes del textil: pasos y circunstancias hacia el comercio estable.	
1. Motivaciones iniciales ante la profesión y nivel de formación previa.	241
2. Venta ambulante y pequeño comercio en locales fijos: opciones, funciones y división del trabajo.	245
3. Vicisitudes económicas, mantenimiento y duración de los negocios.	249
4. Ubicación geográfica y grado de expectativas cumplidas.	251
5. Grado de vinculaciones sociales y culturales de los pequeños comerciantes.	253
5.1. Comerciantes: empleados y configuración de las plantillas laborales.	256

5.2. Número de locales y situación económica (antes y después de la crisis económica).	259
6. Relevo, problemática actual y grado de identidad hoy en día.	260
 CAPÍTULO 12	
Fiestas y rituales en el entorno pañero y del pequeño comercio textil de Berrocal.	
1. El marco de festivo y de celebraciones de los pañeros y pequeños comerciantes.	264
2. Fiestas patronales de Nuestra Señora del Rosario y romería de San Blas.	267
2.1. Marco simbólico en torno a la celebración de la Virgen del Rosario	269
3. Celebraciones de contenido confraternal y origen asociativo religioso.	272
4. La festividad por antonomasia pañera y representativa de los comerciantes: San Cristóbal.	276
5. Organización e importancia funcional de las Asociaciones vinculadas a la fiesta.	280
 CONCLUSIONES	284
 <i>Apéndice 1. Referencias testimoniales de los pañeros.</i>	292
1. Introducción.	293
2. Testimonios.	294
2.1. El paso de mi vida.	294
3. Los pañeros, 92 aniversario.	296
4. Mirón.	298
5. Berrocal: entrevista a su alcalde.	300
 <i>Apéndice 2. Encuesta a informantes del sector textil zona Ávila.</i>	303
 <i>Apéndice 3. Ubicación y panorámica histórica.</i>	309
1. Localización.	309
2. Panorama histórico.	310
2.1. La repoblación.	311
2.2. Tierras de nadie, fueros, nobleza y órdenes militares.	313
2.3. Gobierno municipal: comunidades de villa y tierra.	314

2.4. Comunidad villa-tierra: aproximación al Mirón, Piedrahita, Señorío de Valdecorneja.	315
2.5. Comunidades de villa y tierra, Extremadura castellana: El Mirón y Piedrahita.	316
3. Síntesis de la evolución y cambios durante el siglos XIX y XX.	319
<i>Apéndice 4. Etapas históricas del desarrollo comercial y cultural textil.</i>	323

BIBLIOGRAFÍA	331
---------------------	-----

PRESENTACIÓN

Como propósito principal, en este estudio nos proponemos analizar en términos económicos, antropológicos y culturales los factores de desarrollo que inciden en el pequeño comercio textil (pañero, textil ambulante y pequeño comercio estable); Nos interesa saber cómo se ha generado y evolucionado dicha actividad en el Valle del Valdecorneja, región desde donde se expandirá por todo el Estado español e incluso en algún caso fuera de España. Dicho valle es una región caracterizada por su escaso desarrollo económico y que fundamenta su economía en el sector textil dentro de un entorno eminentemente agrícola y ganadero. En este ambiente se encuentra en un principio el grupo de hombres y mujeres dedicado al pequeño comercio textil que pretendemos analizar desde una perspectiva en la que confluyen la ciencia económica y la antropología económica.

Los pequeños comerciantes textiles han pasado tradicionalmente desapercibidos en los diferentes estudios económicos que se han realizado hasta la fecha, al no formar parte del sector primario predominante en esa zona. Sin embargo, nuestro planteamiento de partida contempla dicha actividad económica como vertebradora, en mayor o menor medida, de un conjunto de relaciones tendentes a un incipiente capitalismo, que servirían de puente entre la tradicional economía basada en el sector primario y la moderna economía actual basada en el sector terciario. Y de forma similar a las economías del entorno, y todo ello, sin haber pasado más que de puntillas por el sector secundario.

El hecho de que los pequeños comerciantes textiles no formen parte de ninguna de las tres esferas económicas formadas por agricultores, pescadores o ganaderos (junto a los pastores) y que conformaron y protagonizaron hasta hace bien poco la vida social y cultural "provinciana" no sólo castellano-leonesa tradicional, sino también de muchas pequeñas capitales de provincia, dota de más interés al presente estudio, al representar en su conjunto hasta hace poco tiempo una forma de vida supuestamente incompatible con las formas de vida y

desarrollo modernas, y por haber construido la identidad de un colectivo visibilizado, sobre todo, en la España del siglo pasado. Hasta hace poco tiempo todavía ha persistido en las mismas zonas, pero en la mayoría de los casos, objeto de un proceso de adaptación a un nuevo contexto económico global y vertiginoso.

Llama la atención la evolución de estos colectivos dedicados originariamente al oficio de pañero, en un proceso en el que no han tenido más remedio que readaptarse o desaparecer, en general influenciados por los importantes cambios de tipo económico de las últimas décadas, tratando de seguir siendo competitivos en un sector en constante cambio. Han debido hacer frente a las exigencias impuestas por el modo de producción dominante, el capitalismo en un proceso de continua articulación con éste. Esto nos hace al estudio de la forma de vida de pañero¹ y de sus predecesores, partiendo de una referencia precisa al de la profesión y de su una personalidad propia y modo de vida característico para comparar esta primera etapa con las precedentes.

Santa María del Berrocal y El Mirón son dos municipios del oeste de la provincia de Ávila que han sido y aún hoy son representativos de los pañeros, hasta el punto que el primero lo explícita como seña de identidad al colocar una enorme escultura en la entrada del pueblo y al haber cambiado ya en 1963 la festividad anual y su santo patrón para reunir en torno a San Cristobal a los pañeros que fueron cambiando su modelo profesional para salir de forma motorizada a vender fuera de los límites de Berrocal. Así mismo, ambos municipios pertenecen al partido judicial de Piedrahíta y están enclavados en el Valle del Corneja, a menos de 70 kilómetros de la capital abulense, lindando con la provincia de Salamanca. Tienen también en común la organización política, económica y administrativa de las denominadas "comunidades de villa-tierra" desde el inicio de la Edad Moderna² hasta la actualidad.

¹ El vocablo pañero hace referencia a la persona que vende paños. En el Libro de Asiento de Bautismos y Casados de la Parroquia de Santa María del Berrocal, aparece la voz "pañero" unida al nombre de Francisco González con motivo de su matrimonio el 11 de enero de 1579. Según indica Martín Cuesta (1998), todo nos hace pensar que los pañeros, como fabricantes y vendedores de paños, ya existían con anterioridad en este lugar.

² Encontramos referencias anteriores a un denominado "comunismo íbero" en el *Estudio Geográfico Regional del Valle de Valdecorneja* de J. C. Sánchez Gómez (1931).

Dicha estructura estaba basada en la existencia de una ciudad o una villa con jurisdicción autónoma, definida en cada carta de villazgo, y un territorio perfectamente delimitado sobre el que ejercía esa jurisdicción. Por otro lado, Santa María del Berrocal es prácticamente el único pueblo de la comarca o al menos en el que mejor se puede constatar todavía *in situ* la pervivencia de aspectos comerciales vinculados aún al modo de vida de pañero, al haber ido desapareciendo de los puntos cercanos, relegándose y concentrándose en él. Más que a un simple cambio en las "costumbres", esto obedece a un proceso paulatino en el que han influido tanto las condiciones externas como las propias exigencias para la práctica de un oficio rentable. También ha incidido, el hecho de poder contar con posibilidades de colocación en otras esferas laborales, fundamentalmente en la construcción. La emigración, así como la entrada de nuevos y más potentes competidores en el comercio textil, tanto nacionales como foráneos también han sido factores determinantes en el cambio experimentado. Los recursos disponibles, los modos de ejercer y organizar la profesión, así como las relaciones sociales han jugado un papel determinante en la configuración de la comunidad tal y como se encuentra actualmente.

En esta investigación confluyen la ciencia económica con la antropología económica³. Al respecto se ha elaborado un cuadro antropológico económico crítico con el fin de adecuar los conceptos pertinentes al estudio del pequeño comercio textil originariamente pañero. Aprovechando dicho encuadre a continuación hemos optado por tratar de comprender, también primero teóricamente y luego analíticamente, la organización social y cultural de los pañeros y pequeños comerciantes del textil, entendida como un campo y un objeto de estudio. En lo que respecta a la teoría económica más propiamente se ha optado por el marco neoinstitucionalista, así como por una comprensión de la articulación

³ La confluencia entre economía y antropología dará lugar a la "antropología económica", habiendo un consenso generalizado que ubica sus inicios en la publicación del trabajo de B. Malinowski *The Primitive Economics of the Trobriand Islanders* (1921) al que proseguirán los de R. Firth (1929) y R. Thurnwald (1932). A éstos se suma M. J. Herskovits (1940) para quien las sociedades primitivas podían estudiarse recurriendo a principios y métodos propios de la economía. Podemos definir la antropología económica como el estudio de los comportamientos económicos de las personas y de sus organizaciones recurriendo a métodos etnográficos, dando lugar a una interpretación de la teoría económica a partir precisamente de los hallazgos etnográficos.

sociocultural en tanto que mecanismo conectivo. Esto último sobre todo con el fin de clarificar la situación económica a la que ha ido llegando en los últimos años el pequeño comercio textil (D. C. North, R. H. Coase y K. E. Boulding).

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Acción económica: inseparable de sus marcos históricos, culturales y sociales

1. La razón de lo económico y su protagonismo en nuestra sociedad.

Actualmente nos encontramos ante una situación en la que la razón de lo económico parece copar un protagonismo y una presencia evidentes en nuestra sociedad. No son pocas las tendencias a primar y privilegiar la perspectiva económica de manera cada vez más extendida y de forma general en nuestro contexto sociocultural. Esta afirmación a primera vista, puede parecernos algo muy “normal”, puesto que responde a las “necesidades lógicas” de un ámbito por ejemplo, cada vez más industrializado a escala mundial, y a la vez permanentemente pendiente de las finanzas, de los salarios, del precio de la gasolina, de la vivienda, y que día a día mira a la bolsa desde los medios de comunicación. Pero tras esa dinámica y comportamiento cotidianos y en esa perspectiva económica que parece justificarlo todo, subyace “una” concepción concreta de la economía caracterizada por primar el criterio estricto de “racionalidad” en la asignación de los recursos. Nos encontramos ante una orientación y planteamientos muy precisos, justificada académicamente y con una incidencia en la cual la lógica de la acción pasa por el cálculo de costos y beneficios y se introduce en ámbitos, hasta hace muy poco fuera de su alcance.

Se trata de una idea de la economía que paulatinamente ha ido prevaleciendo en el lenguaje y en el imaginario social occidental y que poco a poco, también ha ido penetrando con intensidad a nivel mundial, uno de cuyos ejemplos cercanos geográficamente a nosotros lo constituyen los países del Este europeo. Susan George (1999), Directora adjunta del *Transnational Institute* ubicado en Amsterdam, en la reunión congresual celebrada en Bangkok entre el 24 y 26 de marzo de 1999 y cuyo título rezaba “Conferencia sobre Soberanía

Económica”, indicaba lo poco futurable de sus palabras respecto a lo que vivimos hoy en día, cuando -hace más de cincuenta años- declaraba que “permitir al mecanismo del mercado ser el único director del destino de los seres humanos y de su medio ambiente, natural... resultaría la demolición de la sociedad”. Decimos poco futurable porque K. Polanyi⁴, en palabras de S. George, estaba convencido de que tal demolición no podía tener lugar en un mundo como el de la postguerra. Razonamiento desde el que hacía constataciones como ésta:

“Estamos observando dentro de las naciones un desarrollo bajo el cual el sistema económico deja de establecer la ley a la sociedad y donde la primacía de la sociedad sobre ese sistema está asegurada”.

Sin embargo, los hechos que se irán desarrollando en las últimas décadas del siglo XX y durante esta primera del XXI, nos han ido poniendo ante un escenario muy distinto al esperado por K. Polanyi. En el ambiente económico y político en el que éste hace sus afirmaciones, prevalecían el keynesianismo, planteamientos enmarcados en la socialdemocracia, democracia social cristiana y en el marxismo. Se trataba de un momento histórico en el que a casi nadie se le hubiera ocurrido abiertamente por ejemplo, mantener que se debería permitir al mercado tomar decisiones sociales y políticas fundamentales, o afirmar que el Estado debería ir reduciendo su papel en la economía voluntariamente, ideas que no obstante encontramos en la base del pensamiento de economistas tan destacables como Robert Wade o el mismo Milton Friedman, premio Nobel e inspirador destacable de la Escuela de Chicago⁵ (B. Girard, 1998).

⁴ Economista opuesto a la visión formal de la economía cuya incidencia será fundamental en la teoría antropológica económica, representante del substantivismo como veremos más adelante.

⁵ En la actualidad la *Escuela de Chicago* ostenta la hegemonía intelectual en economía, cuya perspectiva se caracteriza por dos aspectos fundamentales, tanto por su orientación ultraliberal respecto a sus planteamientos teóricos, como por su tendencia al análisis de los fenómenos sociales en términos exclusivamente económicos. Actualmente Gary Becker es su representante más destacable, partidario de llevar el razonamiento económico hasta el límite dentro de una concepción neoclásica asociada al debate del *Homo Economicus*, discípulo y seguidor de Milton Friedman (premio Nobel 1976, remarcado monetarista opuesto al keynesianismo en el momento de su máximo apogeo: años 50-60), Harold Gregg Lewis y Theodore W. Schultz. (premio Nobel 1979). El reconocimiento de la *Escuela de Chicago* se hace patente a través del premio Nobel de economía que desde su creación privilegiará a autores de orientación neoclásica (a partir de 1973

La época en la que Polanyi hace sus predicciones es bien distinta, reinaba un ambiente totalmente diferente. Nos basta con remitirnos a la puesta en marcha de instituciones como el *Fondo Monetario Internacional* (FMI) y el *Banco Mundial* (BM) fundados en 1944, que tienen como mandato evidente, la prevención de posibles conflictos futuros a partir de préstamos destinados a la reconstrucción y al desarrollo, así como a suavizar los problemas temporales de la balanza de pagos. En aquel momento, estos organismos no tenían ningún control sobre las decisiones económicas de los gobiernos individuales y su mandato tampoco incluía ninguna clase de permiso para intervenir en las políticas nacionales.

2. El mercado y la importancia de su incidencia social.

Sin embargo, las ideas neoliberales van a ir confluendo en una concepción básica donde cada vez será más lógico admitir que el mecanismo del mercado debe influir decisivamente, e incluso dirigir el destino de las personas: es así como en definitiva, se llegará a asumir que la economía por lo tanto deberá dictar sus reglas a la sociedad. Explicar cómo se llega a tal situación en palabras de S. George (1999), pasaría por responder a interrogantes como ¿por qué pueden el FMI y el BM interferir y forzar a los países a participar en la economía mundial, básicamente en términos desfavorables?⁶, ¿por qué el Estado del Bienestar se halla en una situación crítica en los países en los que fue establecido en su momento?, o ¿por qué el medio ambiente se encuentra al borde del colapso y por qué hay cada vez más gente pobre, tanto en los países ricos como en los pobres a pesar de la gran existencia de riqueza?

todos los premiados salvo uno pertenecen al paradigma neoclásico y más de la mitad se adscriben a la *Escuela de Chicago*). Además de la Universidad de Chicago se pueden nombrar departamentos de Economía como el de Harvard y el *Instituto de Tecnología de Massachusetts*.

⁶ El *Fondo Monetario Internacional*, *Banco Mundial*, *Organización Mundial del Comercio* y el *Acuerdo Multilateral de Inversiones* confluyen en la prácticamente exclusiva versión económica, mercantil y financiera propuesta por el neoliberalismo económico y que se traduce en el actual movimiento de la globalización.

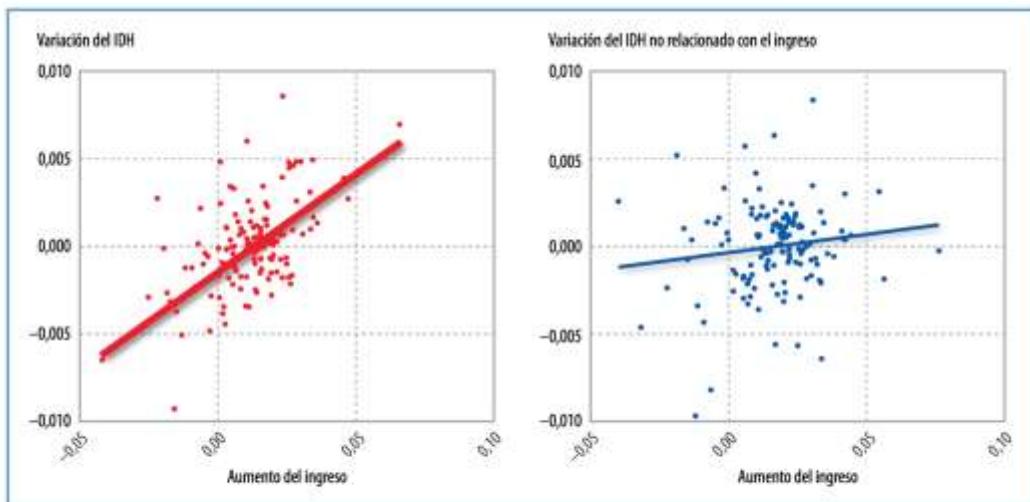
La concepción de la economía ahora efectivamente en vigor, ha ido teniendo sus efectos progresivamente y bastaría con ceñirnos a algunos casos para ilustrar lo señalado. Hallamos por ejemplo una referencia a nivel macroeconómico en el informe anual del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) del año 2001 sobre el desarrollo humano. En él comprobamos que se pone de manifiesto una preocupación por las inclinaciones de las inversiones privadas, tendentes a subsanar los problemas tocantes solamente a minorías que coinciden con la clase alta. Según este informe, en el campo de la salud “el capital privado se vuelca más hacia la investigación de enfermedades que representan el 10%”, es decir hacia una mínima parte de los problemas sanitarios que inciden hoy en día en el mundo. Esta tendencia coincide con un enfoque de la investigación, que tiene puesto en su punto de mira, sólo aquel mercado capaz de pagar los fármacos. Esto se apoya en una estrategia que se dirige y toma como meta “resultados” y “máxima eficacia”, en una perspectiva económica en la que lo fundamental es la “obtención de beneficios”. El informe entre sus conclusiones hace una llamada de atención respecto al capital concurrente en el ámbito privado, sugiriendo que no obstante podría ayudar de otra manera (si cambiara de actitud), en el engranaje acelerado que supone la economía mundial.

En el informe anual publicado por el mismo programa de la ONU, PNUD pero correspondiente al año 2010 se observa la débil relación entre cambios en educación y salud, y crecimiento económico para el período correspondiente entre 1970 y 2010, como se observa en la siguiente gráfica adjunta.

Este estudio viene a confirmar una hipótesis importante y es que el desarrollo humano es distinto del crecimiento económico y que es posible lograr adelantos significativos incluso en condiciones de crecimiento lento. La sólida correlación que se observa entre la situación socioeconómica y la salud indica que las personas más ricas tienen una ventaja relativa a la hora de acceder a servicios sociales. Sin embargo, los análisis del *Informe* no permiten confirmar que el crecimiento económico generalizado sea suficiente para mejorar los niveles de salud y educación en los países con un IDH⁷medio o bajo. Esta conclusión es

⁷ El Índice de Desarrollo Humano (IDH) es un índice compuesto que se centra en tres dimensiones básicas del desarrollo humano. La esperanza de vida al nacer refleja la capacidad de llevar una

positiva, ya que hasta ahora el crecimiento sostenido ha sido un objetivo difícil de alcanzar, tal como se concluye en el mismo informe.



Nota: en base al análisis de la desviación de la línea de ajuste (vea el informe completo); el ingreso está expresado en PIB per cápita. La línea de regresión más gruesa indica que la relación es estadísticamente significativa.

Fuente: cálculos de la HDRO a partir de sus propios datos.

Ejemplos como éste, coinciden con tendencias económicas como la estadounidense de los últimos años, donde se constata un ultroliberalismo patente, más cuando la administración Trump anuncia una reducción del Impuesto de Sociedades del 35% al 15%, a poco más de 100 días de gobierno. Éste responde a un modelo tendente a exaltar la hegemonía de los consumidores, al empresario brillante, la responsabilidad individual por las cualidades personales, la gran diferencia de los salarios, las facilidades para despedir y para retirarse de la empresa, las fusiones y las adquisiciones hostiles, la maximización de las ganancias a corto plazo, la rebaja de los salarios donde sea posible y el despido libre cuando los empleados no son necesarios (J. Estefanía, 1997: 86).

vida larga y saludable. Los años promedio de escolaridad y los años esperados de escolaridad reflejan la capacidad de adquirir conocimientos. Y el ingreso nacional bruto per cápita refleja la capacidad de lograr un nivel de vida decente. Para medir el desarrollo humano de un modo más completo, el Informe sobre Desarrollo Humano (IDH) presenta, además otros cuatro índices compuestos. El IDH ajustado por la Desigualdad descuenta el IDH en función de la magnitud de la desigualdad. El Índice de Desarrollo de Género compara los valores del IDH para mujeres y hombres. El Índice de Desigualdad de Género hace hincapié en el empoderamiento de las mujeres. El Índice de Pobreza Multidimensional mide las dimensiones de la pobreza no referidas a los ingresos.

El efecto más remarcable de este modelo es la desigualdad que podemos ilustrar tomando el ejemplo de Estados Unidos, Suecia o Gran Bretaña, sin olvidarnos de España. En el caso británico la diferencia entre el 5% más rico y el 5% más pobre de la población es de 6 veces. En el caso de Estados Unidos y Suecia para las mismas proporciones y en idénticos casos, encontramos cifras de 15 y 3 respectivamente. En esta misma línea, hallamos que en el caso estadounidense un 46% de la riqueza nacional está en manos del 1% de la población, concentración que incluso sigue en aumento en la actualidad. El salario medio en 1997, en valores constantes es el mismo que el que había diez años antes y los salarios más bajos, inferiores a los de 1970. En 1979 el trabajador estadounidense sin educación universitaria ganaba 11,23 dólares a la hora, en 1993 (haciendo el ajuste por inflación) ganará 9,9 dólares. En el caso de un trabajador con educación universitaria, las cifras eran de 15,52 y 15,71 en los mismos años, mientras que un presidente ejecutivo de empresa hace 20 años ganaba 40 veces el salario promedio de su empresa, en 1997 esa cifra había aumentado hasta alcanzar las 190 veces (J. Estefanía, 1997: 87)⁸. Los datos del IDH del 2016, casi 40 años más tarde, vienen a constatar los datos anteriores, que las desigualdades de ingresos siguen influyendo en las desigualdades de otras dimensiones de bienestar y viceversa. Los datos aportados son concluyentes, el 1% de la población mundial posee el 46% de la riqueza. Si tenemos en cuenta la desigualdad actual, los grupos excluidos están en una posición débil para iniciar la transformación de las instituciones. Carecen de agencia (capacidad para actuar) y de voz y, por lo tanto, tienen poco peso político para influir en la política y la legislación por los medios tradicionales.

A modo de conclusión y en un momento en el que la acción y la colaboración mundiales son imprescindibles, las identidades propias se están reduciendo. Parece que los movimientos sociales y políticos ligados a la identidad, ya sea nacionalista o etnopolítica, están fortaleciéndose. El reciente

⁸ Estas características se contraponen a una situación en la cual el paro oficial es apenas superior al 5% de la población, situación definida por los economistas como “pleno empleo”. La Reserva Federal, ha aludido en distintas ocasiones a la falta de trabajadores lo cual supone una limitación al crecimiento económico, cuestión que está llevando a algunos analistas a estimar como positiva una mayor apertura a la emigración.

Brexit, por el que se refrendó la salida del Reino Unido de la Unión Europea, es uno de los ejemplos más recientes de retroceso hacia el nacionalismo cuando las personas se sienten marginadas en un mundo cambiante.

Para los analistas de este informe parece claro que la intolerancia hacia los demás en todas sus formas —jurídica, social o coercitiva— es antiética para el desarrollo humano y los principios del universalismo.

Por otra parte el crecimiento de los mercados financieros internacionales es, posiblemente, el fenómeno más destacable en la economía mundial desde la crisis económica de los años 70 y dejando al margen el hundimiento del sistema soviético. Los créditos internacionales en la década de los 70, los títulos de deuda (bonos y notas) en la de los 80 y las acciones globales y derivados financieros (opciones y futuros) en los 90, han constituido las modalidades a través de las cuales se ha producido este boom de las finanzas. A finales del siglo pasado, los mercados de divisas movían ya diariamente 1,5 billones de dólares en el mundo; esto es, cien veces más recursos que el comercio mundial. Desde entonces, este volumen de transacciones no ha hecho más que aumentar. La mayoría de las investigaciones disponibles sostiene que no más del 10% de esos movimientos tiene relación con la economía real (comercio, producción o inversiones). Por el contrario, son las actividades especulativas las principales responsables de estas operaciones (E. Todd, 1998: 245). La situación actual tras la crisis del 2008, es de hecho, enormemente con la crisis de 1973.

El actual contexto de Globalización ha inclinado definitivamente la balanza a favor de un escenario con un número discreto de mercados, donde algunos defensores de la globalización como Sala i Martin⁹ interpretan como aspecto más positivo el evidente acortamiento de las variables más significativas en términos de desarrollo económico entre los otrora países focalizados de un imaginario eje cartesiano Norte-Sur, o el aún más denostado Este-Oeste.

A finales del siglo pasado también, y tras superar el pánico originado por la crisis de la deuda, fueron muchos los capitales privados que se dirigieron a los

⁹ Sala i Martín concluyó que, en contra de la opinión de Naciones Unidas y el Banco Mundial, en el periodo 1970-1998, tanto las tasas de pobreza como el número de pobres en el mundo había disminuido y que las desigualdades individuales en la renta no se habían incrementado.

países en desarrollo denominados “mercados emergentes”. Ciertamente, en algunos períodos, un enorme volumen de recursos se ha colocado en dichos mercados, al amparo de su favorable legislación y de las mayores oportunidades que brindaban para conseguir altos y rápidos beneficios. No obstante, de forma periódica, las crisis financieras han ocasionado altísimos costes a las economías del Sur implicadas (Méjico, Brasil, Rusia, o el Sudeste Asiático). El discurso oficial sostiene las bondades generalizadas de la liberalización pero olvida recordar que existen para los agentes socioeconómicos más débiles, efectos potenciales muy negativos derivados de este proceso. Esta realidad lleva a E. Todd a buscar un “proteccionismo inteligente”, quizá como única vía económica que llevaría al establecimiento de los tan necesarios “reequilibrios internos y externos”, así como a la “estabilidad mundial, de modo cooperativo y no agresivo” que como hemos visto se ha venido imponiendo hasta nuestros días (E. Todd, 1998: 247).

3. Una confluencia económica más allá de la sociedad (derechos económicos y sociales).

En resumen, la economía parece confluir en este modelo hegemónico que va más allá de la sociedad e incluso de la misma naturaleza humana, llegando incluso a obviar y dejar de lado cualquier tipo de discusión sobre los derechos económicos y sociales, y optando por una vía basada en enfatizar en lo correcto o *rightness* de los resultados del mercado, así como en la eficiencia del mismo. Por eso decíamos al principio que estamos ante “una” concepción de la economía, concepción que discrepa del keynesianismo, institucionalismo, marxismo, economía ecológica, etcétera, porque se suele presentar además como el único modelo teórico y metodológico en vigor en economía. Sus categorías, instrumentos analíticos y consignas han ido penetrando en el ámbito teórico de otras disciplinas académicas y en la propia praxis política (vemos a los grandes operadores en armonía con los dirigentes políticos, grupos internacionales –especialistas en consultoría- que aparecen participando en el diseño de estrategias dirigidas a orientar la economía

en la dirección indicada), imponiendo la lógica y el discurso del “déficit cero”, del “ajuste estructural”, de la “competitividad” y de la “desregulación de mercados”, tomados como principios básicos y fundamentales en la definición de la realidad social. Este “economismo” es tomado definitivamente como definición de lo humano¹⁰.

Esta concepción conocida como “pensamiento único”, portavoz de la orientación económica ultraliberal¹¹, ha sido asumida como propia por el *Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Organización Mundial del Comercio* y el *Acuerdo Multilateral de Inversiones* siendo difundida de forma activa por los *Thinks Tanks* más poderosos del mundo (*Cato Institute, Heritage Foundation, Americanm Entreprise Institute, Olin Foundation, The Center for Strategic and International Studies, etc.*)¹², así como por las publicaciones de información económica más influyentes muchas de ellas publicadas por estas instituciones (*The Wall Street Journal, Financial Times, The Economist, etc.*). La cuestión del pensamiento único y de lo que representa, finalmente está en su condición de “natural”, lo cual equivale a sostener que es inamovible y que cualquier pretensión de cambio es realmente ilusoria. Esta estrategia que se ha seguido a lo largo del tiempo cuando se ha querido perpetuar algo, podríamos traducirlo por la afirmación de que: “...siempre ha habido ricos y pobres. Es natural. No hagas intentos, ni siquiera tímidos, de buscar el equilibrio social”.

Junto a la pretendida naturalidad, el pensamiento único aparece persistentemente con un empeño de identificación con la democracia, pretensión que choca con la idea de aquel gobierno que permite la máxima participación y control posible por parte de los ciudadanos en aquellos asuntos que les interesan

¹⁰ Visión ultraliberal que Margaret Thatcher llegó a formular como “*There is no such thing as a society*”.

¹¹ Se encargarán de rescatar la imagen de la mano invisible del mercado, del protagonismo hegemónico de la economía, el papel mínimo del Estado, la idea de las privatizaciones y la desregulación como claves para la resolución de todos los problemas del mundo, incluidos los países menos desarrollados.

¹² Tomando como referencia, a modo ilustrativo *The Center for Strategic and International Studies*, podemos ver que se define como centro de investigación sobre políticas públicas, especializado en asuntos internacionales como finanzas, comercio, seguridad, energía y telecomunicaciones. Fundado en 1962 es privado y se dedica al análisis de estrategias y acontecimientos, así como la recomendación sobre políticas económicas, comerciales y de seguridad. Se encarga de publicar la célebre revista *Washington Quarterly*.

(como en nuestro caso el económico y además en un contexto tan particular y dependiente como el del pequeño comercio textil). Además, sus propuestas (mercado libre, mano invisible y perniciosa del Estado) también encierran un alto grado de contradicción¹³ (C. Álvarez de Sotomayor, 2002: 6).

4. Los evidentes efectos sociales del mercado y el ser humano económico.

De todas formas está claro que el mercado genera una serie de efectos sociales. Éste busca rentabilidad y el fenómeno de la deslocalización productiva no deja de ser sintomático; si es más rentable que una empresa afincada en un país pase a otro, se traslada sin más. Los criterios en último término son los de productividad y rentabilidad en función del propio mercado. Los agentes sociales quedan al margen independientemente de si están o no de acuerdo y las demandas de desregulación radical del Acuerdo Multilateral de Inversiones de París son gravemente preocupantes. El movimiento de las finanzas, puramente especulativo, pero decisivo hoy en el sistema mundial, opera a velocidades enormes y basta una orden telefónica para que determinadas acciones pasen de un lado a otro sin más, descuidando de manera sistemática, la vertiente social de la vida y actividades humanas (C. Álvarez Sotomayor, 2002: 8). Estamos ante un razonamiento que afirma la necesidad de llevar lo económico hasta el límite en conjunción con esa concepción de lo económico de raíz neoclásica asociada históricamente al debate sobre el *Homo Economicus*.

En una disciplina como la antropología que reivindica una perspectiva holística de la conducta humana y que históricamente se ha mostrado crítica con

¹³ Ahondando en estas contradicciones C. Álvarez Sotomayor (2002: 7-8) se interroga hasta qué punto podemos hablar de “mercado libre” al constatar que existen fuerzas que hegemónicamente imponen ritmos, sin que apenas se pueda operar resistencia ante ellas. En este sentido, se pregunta si se está o no, jugando al juego libre del mercado. En cuanto a la “mano invisible” hallamos también contradictoriamente la existencia de instituciones, gobiernos, etc. que actúan en momentos necesarios (o rentables). Lo mismo sucede con la pretendida aniquilación del Estado sin una solución alternativa ante aquellos servicios que el mercado desatiende por considerarlos no rentables.

concepciones reduccionistas, esencialistas y ahistóricas de la naturaleza humana, la oposición al estereotipo del *Homo Economicus* manejado por las escuelas dominantes de la teoría económica se ha hecho notar de manera remarcable. Uno de los ejemplos más representativos lo hallamos en los trabajos de B. Malinowski quien en su célebre obra *Los argonautas del Pacífico Occidental* (1922), arremetía precisamente contra la idea de *Homo Economicus* con palabras críticas y desde una actitud de oposición al razonamiento dogmático y especulativo de los economistas neoclásicos, tachándolo de “caprichoso y amorfo, habiendo hecho estragos en la literatura económica de divulgación y pseudocientífica, cuyo fantasma obceca todavía las mentes de antropólogos competentes y adultera sus puntos de vista con ideas preconcebidas” (B. Malinowski. 1973: 74).

Malinowski se enfrenta a la idea según la cual el utilitarismo constituye una propensión natural, inherente al ser humano y observable en cualquier sociedad pretérita o presente. Rechaza tal posicionamiento dogmático y especulativo, y frente a tal estereotipo del comportamiento humano, propondrá la importancia de los factores sociales y culturales tal y como hace en su estudio de los trobriandeses. Para Malinowski, el trabajo de los isleños no responde a un deseo de satisfacción de apetencias:

“En buena medida el trobriandés trabaja de forma indirecta por el trabajo en sí mismo y pone gran esfuerzo en el acabado estético y la buena apariencia general de su parcela. No actúa fundamentalmente guiado por el deseo de satisfacer sus apetencias, sino movido por un conjunto de fuerzas, deberes y obligaciones tradicionales, creencias mágicas, ambiciones y vanidades sociales” (B. Malinowski, 1973. 76).

No podemos dejar de mencionar otro rechazo remarcable del paradigma del *Homo Economicus*, ahora de la mano de Marcel Mauss en *Essai sur le don* (1924). Éste considera que el utilitarismo ofrecía una interpretación parcial y reduccionista de la conducta humana (inaceptable para la idea de “totalidad” propuesta por él en su análisis del comportamiento humano), argumentando y documentando que las prácticas del hombre primitivo obedecían a prácticas

mucho más complejas. Para M. Mauss el *Homo Economicus* en realidad más que representar a nuestro “antepasado”, era la imagen –y así se lamentaba- de nuestro “porvenir”. El egoísmo y el individualismo más que ser inclinaciones espontáneas de la naturaleza humana, serían el resultado histórico de la extensión y profundización de las reglas del capitalismo. M. Mauss, militante socialista y colaborador habitual en la prensa obrera, identificaba el intercambio de dones como base de una “nueva moral” alternativa, caracterizada por el respeto mutuo, la generosidad y la solidaridad recíprocas (M. Fournier, 1994: 521).

Este desmarque del *Homo Economicus* sin embargo no aparece tan claramente y en las mismas proporciones en todos los trabajos que podríamos incluir bajo el parágrafo de la antropología económica. En este sentido podríamos optar por definir la historia de la antropología económica en medida de su confrontación, debate o cercanía a los preceptos de la economía neoclásica¹⁴. Es así como muchos de sus preceptos en mayor o menor medida según los casos, van a ser adoptados por los formalistas y posteriormente por S. Plattner (1985, 1989)¹⁵. Por su parte M. J. Herskovits (1952), R. Firth (1936, 1939, 1951), R. Firth y B. S. Yamey (1964), Barth (1967) y Ortiz (1967, 1973) aunque presentan puntos de acuerdo con el formalismo sin embargo difieren en aspectos importantes de los presupuestos económicos referidos. Frente a la economía neoclásica podemos colocar las aportaciones de los substantivistas¹⁶, tales como Sahlins (1972) y los marxistas franceses desde los años 60 a los 80.

¹⁴ Estos preceptos pueden definirse de la siguiente manera. La economía es la ciencia de la escasez; la unidad de análisis es el individuo actuando racionalmente para satisfacer sus necesidades y maximizar sus medios escasos; mediante la deducción es posible establecer modelos predictivos de ese comportamiento que después se pueden poner a prueba; la “naturaleza humana” (esto es, la decisión racional maximizadora) es la misma en todas partes (J. L. Molina, 2002: 7).

¹⁵ La escuela formalista fundamentó su explicación en la definición de economía de Lionel Robbins (1898-1984), quien entendió la economía como la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos. En las realidades antropológicas y económicas, el ser humano aparece como optimizador, postura inspirada en la teoría clásica. Contempla como económico primordialmente el proceso de asignación de recursos escasos a fines alternativos. Toda sociedad, para su subsistencia, tiene como condición la obtención de los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades para lo que poseen un sistema económico. En esta línea aparece la defensa de los principios económicos de maximización, así como la aplicación de las principales teorías económicas neoclásicas a las realidades socioculturales.

¹⁶ Los substantivistas sostuvieron que los estudios económicos no deben hacerse independiente y aisladamente de la sociedad en cuestión. La economía es una construcción social históricamente

Sintetizando, podemos decir que todas estas contribuciones tienen en común –salvando la distancia de cada posicionamiento teórico- la insistencia en negar la separación de la acción económica de sus marcos históricos, culturales e institucionales. En este mismo sentido podemos incluir los estudios más recientes de economía formal, economías étnicas, así como los trabajos sobre el capital social y los análisis del cambio social y económico a través de agentes como el empresarial. En ellos se recurre al estudio de la identidad étnica, las estructuras del parentesco, los valores culturales y las relaciones sociales, sin cuya comprensión tampoco se podría llegar del todo hasta los fenómenos económicos. De todas formas, a pesar de esta clasificación en la que hemos tomado como eje de comparación la mayor o menor distancia respecto a la teoría neoclásica, las contribuciones de la antropología económica apenas han sido percibidas por los economistas y las discusiones han transcendido bastante limitadamente el campo económico.

determinada. Este enfoque, no tendría un interés fundamental por las dinámicas económicas, no les interesó conocer la economía de un grupo social por la economía en sí, ni para tratar de optimizarla, perfeccionarla o generar ganancias. Pretendían descubrir y estudiar la trayectoria de la sociedad en sí, las relaciones entre las personas que la configuran y los valores relativos a las formas de convivencia social.

I

*LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA: CUANTIFICACIONES,
COMPORTAMIENTOS E INSTITUCIONES*

Capítulo 1

Antropología económica: bases teóricas y metodológicas

1. La economía, un dominio diferenciado: emergencia histórica.

Frecuentemente tendemos a olvidar que la “economía” no es una entidad autónoma, existente fuera de nuestras conciencias como algo “natural” e independiente. El lenguaje cotidiano tiende a reificarla de tal manera que llegamos a pensar que existe de manera autónoma, que siempre ha existido, esto a pesar de tratarse de un constructo intelectual. L. Dumont ha calificado esta abstracción de los fenómenos económicos del tejido social en el que están insertos, como algo difícil de mantener, como una tarea vana e incluso “destructiva”. En este mismo sentido señala que incluso la creciente especialización entre la antropología económica y la antropología política, es resultado de una estéril tendencia académica a la compartmentación, que en el fondo es contraria a la vocación holística de nuestra disciplina (L. Dumont, 1982: 35-36).

En esta misma dirección, A. Escobar considera que los antropólogos hemos sido en nuestras actuaciones, cómplices de la “racionalización de la economía moderna” al contribuir a naturalizar constructos como la economía, la política, o el parentesco, como esferas presentes y analíticamente separables en todas las sociedades (A. Escobar, 1995: 61). Entre las consecuencias teóricas de esta creciente fragmentación de la disciplina durante la segunda mitad del siglo XX, podríamos citar el abandono de temáticas fundamentales y tan importantes como la propiedad, cuyo estudio atraviesa las esferas de la economía, la política y el derecho sin que por ello sea reductible a ninguna de las tres (C. M. Hann, 1988: 27).

Una de las características más remarcables de lo que podríamos llamar la *weltanschauung* de la Modernidad, según A. Escobar estaría en su tendencia a la división de la vida social en esferas funcionales separadas, cada una con sus

propias leyes. Esta división posibilitó la invención de la economía como un dominio autónomo, estudiado por una nueva disciplina: la economía política. Una disciplina aplicable no solamente a la racionalización de la producción capitalista, sino que con el tiempo, incluso conseguiría imponer sus propias categorías como un código de significación sobre el conjunto de la sociedad. Esto hasta el punto de que la sociedad llegaría a percibir el mundo a través del prisma de la producción. Los lenguajes de la vida cotidiana resultarían completamente invadidos por los discursos de la producción y el mercado y aspectos como la biología humana, el mundo natural, las relaciones entre las personas, o las relaciones entre los humanos y la naturaleza, pasarían a ser definidos en términos crecientemente económicos (A. Escobar, 1995: 60).

La emergencia de lo económico como un objeto de estudio no normativo, basado en el análisis de mecanismos, objetivos y con total independencia de imperativos morales pudo resultar un proceso menos problemático en algunas de las esferas contempladas por la nueva disciplina (como la contabilidad nacional o el debate sobre el oro y el comercio como fuentes de riqueza), mientras que en otras, como la distribución interna de alimentos, las implicaciones morales, sociales, y políticas de esta nueva perspectiva resultaron mucho más evidentes (Thompson, 1991: 270)¹⁷.

De todas formas, debemos subrayar que este proceso histórico ha sido mucho menos lineal y transparente de como suelen representarlo determinadas reconstrucciones. Para comenzar, la paternidad intelectual de muchas de las ideas que los economistas neoclásicos suelen atribuir rutinariamente a Adam Smith resulta, cuando menos discutible. En realidad, si *La riqueza de las naciones* ha

¹⁷ En realidad, el argumento de la nítida separación entre moral y economía parece más bien una racionalización contemporánea que una idea inequívocamente aceptada por A. Smith y sus coetáneos. Tal como ha señalado A. Hirschman la concepción dominante en el siglo XVIII (defendida, además de por el propio A. Smith, por pensadores tan influyentes como Montesquieu, Willian Robertson, Condorcet, Thomas Paine o David Hume) atribuía a la economía de mercado no solamente una mayor capacidad de producir riqueza, sino también indiscutibles cualidades morales: según esta argumentación (calificadas por A. Hirschman como la tesis del “*doux-commerce*”), el libre comercio actuaría como un factor civilizatorio, dulcificando las maneras de los pueblos bárbaros, temperando las pasiones humanas al supeditarlas al interés, y fomentando actitudes de cordialidad, prudencia, decencia, seriedad, laboriosidad, frugalidad, probidad y puntualidad (A. Hirschman, 1982: 1464-1465). Durante el siglo XIX esta interpretación experimentó un notable descrédito, en gran medida a causa de su difícil compatibilidad con muchas de las situaciones provocadas por la Revolución Industrial.

llegado a convertirse en el texto canónico del neoliberalismo contemporáneo ha sido únicamente a partir de la relectura muy selectiva de esta obra adoptada por la corriente neoclásica desde mediados del siglo XIX, en la cual el “sistema de libertad natural” planteado por A. Smith se había transmutado en una doctrina del *laissez faire* y de la no-intervención de los poderes públicos en los procesos económicos que en gran medida es ajena al espíritu del texto original (K. Tribe, 1995: 41)¹⁸.

En esta línea, la identificación de hoy en día de A. Smith como el “guru del egoísmo”, tal como ha señalado A. Sen, es el resultado de un cúmulo de distorsiones semánticas y de lecturas parciales y descontextualizadas de su obra, por parte de supuestos “admiradores” del autor escocés que en realidad parecen no haber leído más que el famoso pasaje del cervecero y el carnicero (A. Sen, 1987: 40-41). La propia biografía de A. Smith presenta datos marcadamente disonantes respecto a algunas de las ideas que se le atribuyen. En este sentido, que el supuesto responsable de la ruptura de la teoría económica con la moralidad dedicara la práctica totalidad de su carrera docente a una materia como la Filosofía Moral puede resultar paradójico, pero que el teórico inspirador del libre comercio ocupara durante casi una década el cargo de Comisario de Aduanas de Escocia (al cual se incorporó dos años después de haber publicado *La riqueza de las naciones*) sería todavía más difícil de explicar por sus exégetas contemporáneos.

Ciertamente, sería necesaria una notable dosis de imaginación para poder relacionar al autor escocés con las teorías contemporáneas de los partidarios del “Estado mínimo” y la absoluta desregulación de la economía. No hay que olvidar que en *La riqueza de las naciones*, A. Smith (1776) condenó la usura –subrayando la necesidad de controlar legalmente los tipos máximos de interés- (A. Smith,

¹⁸ K. Tribe analiza el proceso histórico de recepción de la obra de A. Smith, documentando cómo los principios expuestos en *La riqueza de las naciones* fueron asumidos por algunos autores de finales del siglo XVIII y principios del XIX para fundamentar una posición proteccionista, posibilidad que hoy en día resultaría aparentemente impensable. Curiosamente, una vez consumido el legado intelectual de A. Smith por parte de la teoría neoclásica, los partidarios del proteccionismo económico dejaron de tomarle como referente y pasaron más bien a convertirle en el centro de sus críticas, identificando el “*Smithianism*” como la esencia del libre comercio (K. Tribe, 1995: 40).

1994: 457-458). Admitió la posibilidad de que el hambre podía ser provocada por el funcionamiento del mercado, aún sin existir “una escasez real” de alimentos, defendió la necesidad de los impuestos, llegando por ejemplo incluso a justificar que los vehículos de lujo debían pagar impuestos más altos con el fin de contribuir con la “vanidad de los ricos” a “ayudar a los pobres” (A. Smith, 1994: 687). También estableció de forma inequívoca, como deberes fundamentales del soberano –de los poderes públicos-, “proteger a cada miembro de la sociedad de la injusticia y de la opresión” ejercidos por cualquier otro componente de la misma, así como el deber de “edificar y mantener determinadas obras e instituciones de carácter público” fuera del interés individual o del alcance de cualquier sociedad mercantil por su escasa rentabilidad, pero que sin embargo representan un gran beneficio para el conjunto de la sociedad (A. Smith, 1994: 660).

La obra de A. Smith nos ha llegado envuelta en numerosas leyendas de origen interesado, entre las que sobresale la referente a la célebre metáfora de la “mano invisible” del mercado como una supuesta justificación de su infalibilidad y por lo tanto, de su necesaria desregulación. Curiosamente A. Smith tan sólo mencionó una vez esta expresión en *La riqueza de las naciones* (A. Smith, 1994: 554), además lo hizo de forma bastante vaga y sin relación directa con el mercado. El contexto del libro y la comparación con otra mención del mismo concepto incluida previamente en su obra *Teoría de los sentimientos morales*, permiten sin embargo interpretar, que A. Smith nunca se refirió realmente a la mano del mercado, sino a la mano (diseñada por la providencia) de la naturaleza, una mano que actúa a través de las inclinaciones de los seres humanos y les guía a través de sus diversos intereses naturales a promover el interés de la sociedad (H. Lubasz, 1992: 53).

Este mismo razonamiento tiene otra implicación importante que consiste en que tampoco se podría calificar el pensamiento de A. Smith de individualista. Una lectura detenida y sistemática de su obra revela que contrariamente a lo que muchos ultraliberales suelen atribuirle, éste siempre consideró que la libertad individual no debía ser más que un medio para alcanzar una finalidad de carácter más fundamental: la preservación del orden social y del bienestar colectivo. En repetidas ocasiones A. Smith recurrió al argumento del “engaño de la naturaleza”

para explicar que los individuos, creyendo actuar en función de su propio interés, estarían en realidad sin saberlo, siguiendo un guión trazado por la providencia divina que les llevaría a maximizar la prosperidad colectiva, incluso en detrimento de sus intereses individuales (A. Denis, 1999: 83).

2. La preocupación por lo económico en el ámbito antropológico.

El interés por la vida material a lo largo de la investigación antropológica es una constante que se confirma desde los mismos albores de la disciplina. Para comprobarlo nos bastaría remitirnos a los trabajos de corte evolucionista por ejemplo de L. H. Morgan. También podríamos detenernos en los aparecidos posteriormente desde las posiciones culturalistas clásicas, donde destaca la atención prestada por F. Boas a la cultura material entre los amerindios norteamericanos. Sin embargo, hay una especie de acuerdo más o menos común a la hora de señalar, si no el inicio, sí un momento importante para el nacimiento de la antropología económica. Corresponde a la segunda década del siglo XX en la que ve la luz en 1922 la primera monografía que aborda de una manera sistemática una economía primitiva: *Los argonautas del Pacífico Occidental*¹⁹.

El trabajo de B. Malinowski que como sabemos dejará una gran huella en la antropología moderna, además de arremeter contra la idea del *Homo Economicus* como ya hemos señalado, marca ya una impronta de interés antropológico por los hechos económicos inusual hasta la fecha en que se produce. Se aproxima a las relaciones económicas y alude a las formas de competencia y a las modalidades como realizan el intercambio los trobriandeses. La preocupación por estos aspectos, ya la había puesto también de manifiesto en trabajos como “The

¹⁹ Abundando en esta “materialidad” y coincidiendo con la importancia que supone la obra de B. Malinowski en los considerados “inicios” de la antropología económica, es interesante la referencia de J. Contreras (1990: 11-12), referente a J. Frazer, quien en su prefacio a *Los Argonautas del Pacífico Occidental* enfatizaba “la gran significación de la economía primitiva” desde la convicción “de la importancia fundamental que las fuerzas económicas tienen en todas las etapas del recurso humano”. En esta alusión a Frazer se nos indica cómo “después de todo, la especie humana es parte del universo animal y como tal reposa sobre una base material desde la cual puede levantarse una vida superior, intelectual, moral o social, pero sin la cual ninguna superestructura es posible (...)”.

Economic Aspect of the Intichiuma Ceremonies” antes de su estancia en el Pacífico (M. Godelier, 1976: 279) y “Primitive Economics at the Trobriand Islands” publicado a su regreso.

Asimismo, junto a él irán apareciendo otros estudios en los que se realizarán las primeras comparaciones –en parte, en base a los principios y explicaciones de la ciencia económica-, todo ello ante los hechos de orden económico hallados en las sociedades estudiadas en el momento. Es así como la antropología económica irá ocupando paulatinamente un espacio y cobrando una importancia teórica, cuestión que se confirmará en obras tan importantes como por ejemplo *Primitive Polynesian Economy* de R. Firth (1939), *The Nuer* de E.E. Evans-Pritchard (1940) y otras menos conocidas en un primer momento pero también muy representativas como *The Economics of the Central Chin Tribes* de Stevenson (1943), *The Economy of the Inca State* de J. Murra (1957) y *Kapauku Papuan Economy* de L. Pospisil (1963)²⁰. A estos títulos, se suman también por su importancia en la configuración de un tratamiento sistemático de lo económico, de nuevo otro trabajo de R. Firth: *Malay Fishermen. Their Peasant Economy*, publicado en 1946, centrado en el ámbito pesquero y cuyo primer borrador como señala su autor se remonta a 1940, y *The Economic Life of Primitive Peoples*, de M. Herskovits, publicado en esa misma fecha en primera versión y que tras ser revisado verá la luz en 1952 bajo el título de *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*.

Como vemos, podemos indicar un período cronológico, con una serie de trabajos específicos a través de los cuales el interés por lo económico en el seno de la antropología, se muestra ya con personalidad. La antropología económica se manifiesta con un espacio propio que aunque más tardío, sería equiparable históricamente por su importancia para la antropología social y cultural, al alcanzado anteriormente por ejemplo en cuestión del parentesco o sobre la religión, que ya eran objeto de importantes trabajos de síntesis a finales del siglo XIX (Morgan 1870 y Tylor 1871), o por parte de la antropología política,

²⁰ Véase la importancia otorgada a estos autores por M. Godelier (1981: 10).

configurada en estrecha relación con investigaciones africanistas como las de Fortes y Evans-Pritchard en 1940.

Esta puesta en marcha irá tomando cuerpo, tal como veremos en esta primera parte del proyecto docente, en un intento de aportación de conocimientos que ha dado lugar a varios debates desde planteamientos teóricos distintos. Pero antes de entrar en la cuestión conviene hacer una nueva distinción según orientaciones, en base a la siguiente distinción:

-Trabajos que han puesto el acento en el suministro o producción y distribución de bienes y servicios. Representan investigaciones que prácticamente desde el inicio de la disciplina se han centrado en las maneras de aprovisionamiento y en la descripción de las formas de vida en términos clásicos de las bandas, tribus, jefaturas y estructuras sociales estatales.

-En comparación con los anteriores, hallamos aquellos trabajos que se interesan más por las distintas estrategias puestas en marcha a la hora de “economizar”. Esta opción, que tomaría cuerpo fundamentalmente a partir de la segunda mitad del siglo XX, ha abarcado prácticamente el largo debate entre el formalismo y el substantivismo²¹.

-Aquellos trabajos de inspiración marxista y que toman los conceptos del materialismo histórico, como vía para el análisis y la explicación²².

²¹ Hallamos una serie de textos clásicos representativos y bibliografías en Dalton (1967), Leclair y Schneider (1968) y también Godelier (1974). Afirmando una intención por desmarcarse del enfrentamiento contamos con ediciones como las de J. Clammer (1987), véanse pp. 1-7, y también la de S. Plattner (1991), quien coordina este manual recogiendo trabajos y temas representativos de ambas posiciones con el ánimo de “superar el pasado”, véanse pp. 11-41.

²² Esta orientación, en una perspectiva claramente económica, opta por las problemáticas sociales así como el concepto que tienen las personas de su propia sociedad. Toma como base conceptos como el de modo de producción (resultado de las fuerzas y relaciones productivas) y como el de formación social (realidad con sus propias especificidades en relación con el desarrollo histórico de su economía y su conformación social). Se opta por analizar las relaciones de producción y su relación con los medios de producción, tratando de entender la estructura social (estratos y clases que juegan su papel diferencial respecto a la distribución de los recursos que sustentan la vida material y el grupo o sociedad. social de un grupo o sociedad.

-Estudios más recientes de economía formal, economías étnicas, así como aquéllos centrados en el capital social y los análisis del cambio social y económico a través de agentes como el empresario. También aparecerán otros temas estructurales, el análisis de las clases sociales, el subdesarrollo y la economía política.

La problemática y planteamientos englobados en estos grandes bloques van a seguir siendo objeto de estudio y revisión a la luz de nuevas situaciones y realidades socioculturales. En esta dirección llegamos a las aportaciones de los últimos años, donde se hace patente un interés por revisar la manera como ha sido definido el término “económico” en antropología, en los discursos académicos habidos en las décadas de los años ochenta y noventa, tal y como por ejemplo hace S. Narotzky para quien el acercamiento al proceso material que sostiene la vida, pasará por el manejo del concepto de reproducción social que intenta “superar los dualismos entre las aproximaciones micro y macro, las perspectivas material y cultural y más en general entre economía y sociedad” (S. Narotzky, 1997: 1 y ss.). Estaríamos en una etapa que a nuestro entender más que buscar los puntos de confrontación persigue un intercambio de ideas y aportaciones.

En este perfil del marco conceptual de la antropología económica por lo tanto, trataremos de establecer los vínculos y las discrepancias, donde el debate pasa por situaciones distintas como acabamos de ver, con sus inicios y fases temporalmente localizables, en un claro debate, desarrollo y aportación que llega hasta la actualidad. Una de nuestras intenciones por lo tanto se resume en un intento por mostrar con claridad su transcurso general y los caminos por los que se ha movido para llegar a las perspectivas desde las que lo sigue haciendo actualmente.

3. Especificidad de las formas del trabajo, el comercio y el valor.

Aunque hemos señalado a Malinowski como iniciador de la “*demarche*” antropológica económica, sabemos que anteriormente a la irrupción funcionalista

y al interés por aspectos de la cultura material propio del culturalismo clásico, hubo una preocupación por el estudio de las costumbres y prácticas relacionadas con el “intercambio”, el “trabajo”, la “distribución” y el “consumo” entre las “sociedades sin escritura”, en correlación con el empeño en mostrar los “estadios” de la evolución de la cultura y de la sociedad. En este sentido hallamos a K. Buecher (1890), partidario de la existencia de al menos tres estadios en la evolución económica entre las culturas occidentales (M. Godelier, 1979: 85, en H. H. Trinchero, 1998: 78-79).

Éste señaló un “estadio de economía doméstica”, otro de “economía urbana” y un tercero de “economía nacional”. En el referente a la *economía doméstica* la producción personal se realizaba aisladamente y en él la economía no conocía el intercambio y los bienes se consumían en el mismo lugar en el que se producían. En el estadio coincidente con la *economía urbana*, la producción iba dirigida a unos clientes mediante el intercambio directo, pasando los bienes inmediatamente del productor al consumidor. En el tercer estadio, el referido a la *economía nacional*, la producción de mercancías y bienes pasarían por una serie de economías antes de entrar en el consumo.

Este tipo de esquemas evolutivos que caracterizaron un período de la antropología clásica, se sustentaron sobre la idea de progreso, a través de la cual pasaba cualquier reflexión e investigación sobre las culturas estudiadas. Eran abordadas desde la convicción de que el nuevo orden que parecía imponer las relaciones capitalistas de producción a escala mundial, era el resultado de un proceso “natural” de evolución social. En este ambiente intelectual, las instituciones modernas e industriales en vez de ser estudiadas en función del nuevo orden burgués, serán tomadas como un simple dato de la realidad sobre el que en cualquier caso, habría que intentar localizar sus “orígenes”. Sería en esta perspectiva como se abordaría el Estado, la propiedad, la religión y también la economía. En esta línea de acción:

“La antropología clásica, al igual que la economía política clásica, se desarrolló como la producción de un conocimiento que

intentaba erigirse en gran medida como un modelo racionalizador y a la vez justificador del nuevo orden en expansión” (H. H. Trinchero, 1998: 79).

Estamos en un momento en el que para los antropólogos las leyes económicas se caracterizaban por su “fuerza espontánea” tal y como argumentaban coincidentemente los economistas clásicos. Éstos abordaron la problemática de la circulación, el intercambio y la distribución a cuyos modelos teóricos intentaron dar validez científica a través de referencias y analogías de un “orden natural” que no era demostrable empíricamente. Entretanto “las nuevas relaciones sociales imperantes no sólo desestructuraban al régimen antiguo sino que inauguraban también nuevas relaciones de dominación y explotación”. Ese intento de validación tomaba sus bases en una reflexión en torno a una supuesta “naturaleza” de los intercambios en los pueblos primitivos (H. H. Trinchero, 1998: 80). En palabras de H. H. Trinchero, al detenernos en los antropólogos clásicos encontramos la misma pretensión aunque con un recorrido inverso. Tratan de validar desde su conocimiento de las “sociedades primitivas”, la justificación histórica de la sociedad moderna.

Como sabemos, posteriormente la antropología abandonará el estudio de los orígenes dejando de lado la reconstrucción de los estadios de la evolución. No obstante lo hará en base a una argumentación fundamentalmente metodológica. Cuando B. Malinowski intenta posteriormente captar “el punto de vista del indígena”, lo hace desde una búsqueda persistente de las “funciones” de cada práctica y costumbre. Pero ahora no se hace con la intención de remitirlas a un pasado, de colocarlas en su estadio correspondiente, sino de hacerlas inteligibles en tanto que elementos de una totalidad social actual. En la explicación científica los elementos en principio sin sentido, en vez de ser clasificados como supervivencias de antiguas costumbres, se deben indagar en vistas a su función actual. En este sentido B. Malinowski realizaría una propuesta que ya no tendría nada que ver ni con las aproximaciones especulativas, ni con las generalizaciones anteriores. Ahora la búsqueda de correlaciones entre cada aspecto de la vida tribal

introduce criterios de prevención y control que supuestamente hicieron avanzar la antropología como ciencia social.

Esta última afirmación se justifica sobre todo si tenemos en cuenta que ahora, se establecen límites al comparativismo acrítico típico de la antropología clásica y a los intentos etnocéntricos consistentes en trasladar categorías económicas occidentales al análisis de las prácticas tribales:

“El análisis de las concepciones propias de los indígenas sobre el valor, la propiedad, equivalencia, honor y moralidad comercial, abre un nuevo horizonte a la investigación económica, indispensable para una comprensión más profunda de las comunidades indígenas. Los elementos económicos entran en la vida tribal en todos sus aspectos – social, de costumbres, legal y mágico religioso- y a su vez están controlados por éstos. No incumbe al observador de campo encontrar respuesta o reflexionar sobre el problema metafísico de cuál es la causa y el efecto, el aspecto económico o los otros. Es, no obstante, deber suyo, estudiar su articulación y correlación” (B. Malinowski, 1973: 100).

El punto de mira de B. Malinowski se dirige hacia la especificidad de las prácticas indígenas y su forma de concebir y entender el trabajo, el comercio, el valor, etc. Tanto él como la mayor parte de la antropología británica de su época no se preocuparán por el análisis de los cambios y transformaciones profundas a las que se ven sometidas las “sociedades tribales” estudiadas, que están bajo la influencia de los procesos de colonización puestos en marcha. En este sentido, a pesar de los argumentos de tipo metodológico y de la superación de los planteamientos evolucionistas, el objeto de investigación continuaba siendo “el descubrimiento de las leyes que regulan la naturaleza de las instituciones primitivas y entre ellas aquéllas que se consideraban pertenecientes al campo de lo económico que comenzaban a tener un espacio de consideración”. Este mayor rigor metodológico que no podemos negar al funcionalismo, sin embargo perdía

eficacia crítica al quedar encerrado en la reproducción de aquel paradigma clásico (H. H. Trinchero, 1998: 83).

No obstante, a partir de este momento –para los funcionalistas- la situación comienza a ser diferente. Hemos visto que para los evolucionistas era incuestionable la idea de progreso ligada al desarrollo de las relaciones de la producción capitalista en todos los ámbitos geográficos. En este sentido de acuerdo con H. H. Trinchero podemos indicar que más allá del papel jugado por la antropología postclásica políticamente al servicio de la administración colonial, en trabajos relevantes se formulan propuestas que llaman la atención sobre “determinadas teorizaciones demasiado apriorísticas y generales en torno al carácter del trabajo, el valor, el intercambio en las sociedades y grupos sociales estudiados por los antropólogos” (H. H. Trinchero, 1998, 84)²³.

²³ Excepciones destacables serían la escuela neoinstitucionalista y la visión multidisciplinar de K. Boulding, entre otros, que abordaremos más adelante.. Aún y todo, autores como Weber ya perfilaron el universo multidisciplinar alejado del acorsetamiento neoclásico.

Capítulo 2

Racionalidad, cuantificación y búsqueda de otros principios explicativos

1. El concepto de racionalidad como punto de inicio.

La cuestión de la racionalidad y su planteamiento marcó un momento de superación respecto a un período en el que la antropología más bien se había dedicado a remarcar a menudo, hechos exóticos y acontecimientos llamativos de carácter secundario en la vida social, que tenían lugar entre las comunidades primitivas. Se llamaba la atención sobre lo insólito a la vez que se le daba un trato superficial por ejemplo, al conjunto de las técnicas agrícolas o a otros aspectos de la vida material. Esto coincide con un contexto ideológico occidental que identificaba economía, ciencia y racionalidad y en el que el etnólogo positivista clásico se mostraba incapaz de ver la realidad económica en las sociedades estudiadas, si no era más que a través de rasgos considerados fuera de lo común. Esta fase, que se empezará a superar en el momento en el que aparece en la escena del debate la cuestión de la racionalidad, se había caracterizado por:

-Una compilación de costumbres económicas exóticas en las que se presentaba indiferenciadamente a sociedades cuyos niveles de integración eran muy diferentes.

-Se ponía indistintamente bajo el apelativo de primitivos tanto a bandas nómadas como a tribus hortícolas y campesinos agricultores.

-No se establecía ninguna relación entre las condiciones concretas impuestas por grupos de parentesco corporativos, o desde modos de administración específicos y la pobreza, la producción a pequeña escala y la tecnología primitiva.

El formalismo se encargará de hacer frente a la tendencia descriptiva y superficial que acabamos de indicar trayendo a escena la cuestión de la racionalidad. Por vez primera se intenta la búsqueda de la lógica profunda, que subyace los hechos económicos de un colectivo concreto. La emergencia de la corriente formalista se puede explicar en base a una serie de factores de orden científico e ideológico. Respecto al primero, hasta la década de los años treinta del siglo XX se habían ido acumulando durante los últimos veinte años, datos empíricos cada vez más completos sobre las sociedades estudiadas. La coherencia de los sistemas sociales de poblaciones de cazadores, pastores o agricultores quedaba cada vez más de manifiesto. Es así como las anteriores elucubraciones en torno al “pensamiento prelógico” quedaban fuera del circuito definitivamente.

En el plano ideológico, las ciencias sociales dejarán notar la influencia de la corriente liberal antirracista suscitada frente al fascismo. Junto a ello tiene lugar una puesta en cuestión de los postulados de la ciencia económica clásica en buena razón debido a la crisis provocada por la gran depresión económica. El relativismo cultural acababa con las diferencias entre los modos del “primitivo” y del “civilizado”. Solamente el contexto institucional y la cultura entrañarían las diferencias entre un pueblo y otro, precisamente, para demostrar todo esto, “nada mejor que la economía que será erigida como encargada de honor para demostrarlo”. En este contexto lógico, después de haber admitido la existencia y el valor de la cultura también entre los pueblos poco desarrollados, sería imposible negarles o dudar de su racionalidad (P. Beauchage, 1980: 157). Este cambio de rumbo además, se verá facilitado por los acontecimientos importantes en el seno de la economía política, donde destacan posturas como las de Keynes y L. Robbins:

“Dejando de lado la torre de marfil que representaban la observación y el análisis de las «leyes» de un mercado que de repente se había frenado, los economistas emprendieron una redefinición de su objeto y de su práctica. Keynes cometió la herejía de instar al gobierno a intervenir en la economía para hacer detener la crisis... y evitar la revolución. En el mismo sentido, Lionel Robbins extendía el

campo de la ciencia económica más allá del estudio de las «causas del bienestar material», que correspondía a los límites definidos por sus predecesores. Propuso hacer lo siguiente: la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos » (P. Beauchage, 1980: 157).

Esta definición de la ciencia económica va ser adoptada por los primeros antropólogos económicos, encontrando en ella una doble ventaja: **la** posibilidad de englobar las economías preindustriales, y la posibilidad de hacer coincidir la actividad económica con la actividad racional propiamente dicha.

Desde tales parámetros, el papel del investigador aparece completamente modificado. Su objetivo principal consistirá en llegar a demostrar la racionalidad del primitivo describiendo su gestión de recursos escasos ante fines alternativos (R. Firth, 1965: 15). Es así como aparecen bajo el apelativo del formalismo, economistas y antropólogos, cuyo objetivo será precisamente concentrarse en los aspectos más abstractos y formales de la actividad económica, opción que contrastará con la de aquellos –los substantivistas- interesados sobre todo por el contenido de la economía: volumen y modalidad de los intercambios, etcétera.

Otro aspecto importante ahora, reside en la consideración dada al contexto sociocultural. En relación a dicho contexto las decisiones del primitivo serán diferentes, fundamentalmente de las del europeo o del occidental en circunstancias supuestamente iguales. Por ejemplo, la división poco acentuada del trabajo impedirá que un productor pueda especializarse en el sector en el que destaca: por muy hábil que sea un constructor de piraguas polinesio no podrá contar con este “mercado” para obtener sus alimentos, la “demanda” para un producto tan aleatorio le obligará a cultivar sus campos y a pescar como todos. Las “leyes del mercado” mismas, se modificarán debido a factores como el parentesco: un campesino malayo que “contrata” a su hermana para recolectar arroz, le dará el 40% del grano, contra el 20% en caso de tratarse de un extranjero, etc. (R. Firth, 1968: 158).

En comparación con aquella etnografía a la que hemos aludido, preocupada por resaltar aspectos exóticos y que en buena medida en el fondo no era más que una recolección de hechos llamativos, el formalismo representará un paso muy importante. Ahora por primera vez, se busca la “lógica profunda” y subyacente a los hechos económicos. Éstos se van a presentar en forma de sistema, en el que se reconoce la diferencia con la economía occidental. Pero que presenta en común con esta última, la consideración como lugar para un conjunto de elecciones, individuales y colectivas, concernientes a la gestión de los recursos. Lo podemos comprobar en un corpus de investigaciones cuyo esfuerzo principal consistió en reconocer la racionalidad del hombre primitivo, recurriendo para ello al sector económico, lugar en el que dicha racionalidad se pone más de manifiesto al ser explicitada en términos materiales.

En este sentido y desde la perspectiva formalista si tomásemos un elenco de preocupaciones etnográficas, éstas quedarían diseñadas de la manera siguiente:

“El cazador o el horticultor al practicar la tala y quema no efectúa su trabajo para satisfacer la fantasía del momento (referencia al mito del “salvaje no precavido”...) ni para obedecer a una costumbre inmutable, sino para responder a necesidades precisas con una diversidad de medios cuya eficacia y “costo” relativos, al menos en términos de trabajo, saben apreciar. Un agricultor caribe, antes de hacer una nueva tala para sus plantaciones anuales, hará una estimación aproximativa de sus necesidades futuras (en función del número de personas bajo su dependencia y de sus plantaciones ya existentes), sus eventuales ganancias procedentes de otros recursos como la pesca, el trabajo asalariado, la cría de animales y la artesanía, y las capacidades productivas de su familia en función de la edad y del sexo del número de miembros. Si se trata de un pescador o un constructor de embarcaciones habilidoso, no se preocupará ante la posibilidad de cierto “déficit” agrícola, que sabrá compensar por medio de otros ingresos. Si la esposa se encuentra enferma o si tiene que ocuparse de varios niños pequeños, no esperará tener como

previsión una alta producción de mandioca ni de arroz, actividades que dependen del trabajo femenino, reservadas a las mujeres en estas sociedades (P. Beaucage, 1970: 336-337.).

2. Recurso a la metodología cuantitativa.

La perspectiva formal, conducirá a un planteamiento en el que la cuantificación va a ser considerada como algo irrenunciable para el antropólogo económico. Se trata de una actitud metodológica en la que se pone el acento sobre la cuantificación y los instrumentos cuantitativos “tan necesarios” si se pretende el rigor para una disciplina que trata de aprehender los hechos económicos. Esta actitud metodológica toma como imprescindible el conocimiento cuantitativo y se explica puesto que se trata y hace constar continuamente objetos materiales que son producidos, intercambiados o consumidos, así como la fuerza de trabajo dedicada. Si se quiere tener una percepción exacta de los hechos y de los fenómenos, se pensó que era indispensable el conocimiento de las cantidades tal como se presentan. Sin una medición del trabajo y de sus productos, habría aspectos esenciales de la realidad económica que no se podrían percibir.

Sin embargo, hay que indicar que las mediciones matemáticas no encierran en sí mismas ninguna explicación. Solamente llevaría a una explicación de los hechos un cuadro o marco teórico exterior a dichas medidas, que les diese todo su sentido. Lo indicamos, porque precisamente para algunos autores, una de las causas del estancamiento de la antropología económica formalista –1930 a 1960– se debió al hecho de creer que el acercamiento cuantitativo de la economía política, daría acceso por sí mismo a la explicación de los hechos. Esta perspectiva en realidad se limitó a una descripción estadística, de una minuciosidad a menudo llevada a la exageración de los procesos de producción, del intercambio y del consumo. Sin una teoría explícita, esta avalancha de cifras a menudo añade muy poco a la descripción cualitativa de los fenómenos económicos de las sociedades precapitalistas.

No obstante, en el caso de las economías occidentales la situación cambia. Esta difiere al abordar economías capitalistas donde la circulación de las mercancías y de los capitales, el flujo monetario y el intercambio internacional son los componentes de un universo relativamente autónomo y de una gran complejidad cuya descripción ya es por sí misma digna de interés. Sin embargo el investigador formalista, después del gran esfuerzo que supone contabilizar por ejemplo, todo el número de plantas o animales presentes en una comunidad y después de exponer los resultados en un complejo entramado de cuadros y tablas, al final solamente será capaz de afirmar que todo ello demuestra bien que el primitivo es racional (P. Beauchage, 1980: 162) .

A partir de los años 60, los formalistas, ante críticas como la anterior, entre las que destacan las formuladas por S. Tax (1953), reorientarán sus trabajos. Dejan de lado la economía política clásica y toman modelos inspirados en la matemática moderna como la “teoría de los juegos” y de la toma de decisiones. Para quienes optan por esta línea, se trata de demostrar recurriendo a estudios concretos, las posibilidades de desarrollo de la perspectiva formalista. Si en las sociedades estudiadas, los individuos gestionan realmente la escasez de sus recursos con fines en un orden de preferencia, el conocimiento de dichos fines y medios, deberá permitir predecir su comportamiento, de la misma manera que en la sociedad capitalista se pueden predecir estadísticamente las elecciones del consumidor y las decisiones del hombre de negocios.

La teoría de juegos se aplicará en el estudio del comportamiento humano en un contexto en el que cada agente intenta maximizar su ventaja en detrimento de los otros, esto respetando unas reglas y en la elección utilizada. Esta orientación presupone la posibilidad de identificar: agentes (individuos o grupos...); el fin que persiguen (acumular dinero, ganar una batalla...); los recursos a su disposición (capital, hombres armados...); las reglas concernientes a las acciones posibles (legislación industrial, código de guerra...).

Una vez conocidos estos elementos, el investigador podrá construir el “modelo normativo” que indicará a un “jugador” la mejor estrategia a seguir en función de sus recursos, de los riesgos inherentes a cada acción, etc. Se juzgará la

performance de los “jugadores” reales en función de su consecución y en relación a la norma existente. Debido a su alto nivel de abstracción, la teoría de juegos ha ejercido una gran atracción para las ciencias humanas. Sin embargo ha sido objeto de crítica en buena parte por el reduccionismo psicológico que impregna a las ciencias sociales, consistente en presentar las motivaciones del individuo como el motor de la vida social.

Esta teoría parecía particularmente prometedora para la antropología económica, dándole la posibilidad de integrar en un cuadro teórico general actividades que difieren enormemente por su contenido en comparación con las que nuestra sociedad reconoce habitualmente como económicas. En principio, a partir de la teoría de juegos se podría analizar igual de fácilmente, tanto el comportamiento de un jefe kwakiutl que intenta contener a sus rivales recurriendo a su generosidad, que el de una empresa moderna que intenta obtener el máximo beneficio limitando los salarios de sus empleados y aumentando las tarifas de sus clientes. A nivel del comportamiento individual, efectivamente la racionalidad nos lleva estrictamente a la adecuación entre medios y fines sin tener en cuenta la naturaleza de unos y otros.

Para poder apreciar el valor de las investigaciones efectuadas desde esta perspectiva, es preciso ver que la teoría de juegos constituye, como por su parte la teoría económica pero a un nivel superior de generalidad, una abstracción, una “formalización” de la competencia característica del capitalismo, ya se trate de la competencia entre empresarios que luchan o compiten por el mercado, por las fuentes de materia prima, etc., o ya se trate de la competencia “sublimada” bajo forma de juegos simbólicos. Se pueden construir “modelos de toma de decisiones” apropiados a las situaciones de competencia y que serán válidos, es decir que suministrarán a los agentes guías para la acción. Estos modelos tendrán también por efecto, bien sea minimizar el riesgo de pérdida total (estrategia *minimax*), bien maximizar las oportunidades de obtener una ganancia cualquiera (estrategia *maximin*). La aplicación de este tipo de análisis a situaciones concretas puede dar resultados interesantes.

La aplicación de la teoría de juegos dará lugar a una diversidad de trabajos como los de W. Davenport (1960), R. Kozelka (1967), S. Cook (1970) y P. Beaucage (1970), autor éste último que revisará su planteamiento (P. Beaucage, 1980: 162 y ss.). Sin embargo, el hecho de que la teoría de juegos tenga sus raíces en un contexto histórico bien particular, el de la práctica económica del capitalismo, le limita de manera considerable, impidiéndole llegar a la verdadera generalización, objetivo de toda ciencia. En primer lugar a nivel epistemológico separa los fenómenos en dos órdenes: Por una parte el agente mismo, encarnación de la realidad, que utiliza sus recursos para satisfacer sus necesidades en conformidad con la teoría económica marginalista. Por otra parte, la situación (aceptada como tal), que está constituida por los fines que persiguen los agentes (o “jugadores”), los medios de los que disponen, las reglas que se imponen a la acción... y un número potencialmente infinito de parámetros que hacen que el contexto social de la elección, difiera en el caso de un alfarero mejicano y un banquero de Nueva York (P. Beaucage, 1980: 162).

Para la teoría de juegos la situación se presenta como esencialmente no organizada, no construida. Las relaciones entre los elementos presentados como parámetros son completamente ignorados, el modelo se limita a explicitar las relaciones fines-medios y las relaciones de compatibilidad-incompatibilidad entre los fines y los medios. En consecuencia, la teoría no puede responder a la hora de explicar las transformaciones del modelo que surgirán en el momento en el que haya una modificación en alguno de los parámetros.

Se trata de una limitación inherente a un planteamiento formalista en el que el valor de sus previsiones puede ser interesante, pero su campo de aplicación se limita a situaciones que sólo fueran de tipo estable. A esta crítica se añade otra debida a su concentración exclusiva sobre el comportamiento de los agentes económicos. En este sentido el formalismo excluye de su análisis la dinámica de los parámetros exteriores a los agentes. Será pues incapaz de formular verdaderas explicaciones del comportamiento de los agentes mismos en el momento en el que es necesario incorporar factores “no medibles” de forma directa. En este sentido al adoptar la perspectiva formalista –y así sucede en la perspectiva tomada desde la aplicación de la teoría de juegos- desembocamos simplemente en alusiones al

comportamiento intencional de los agentes sociales. Cuando se aplica a elecciones que llevan a objetos medibles, el análisis formalista permite descubrir cómo se ejerce concretamente esta racionalidad en un contexto u otro. Pero cuando esa medida no es posible pierde esta utilidad cayendo en la tautología.

3. Formalismo/substantivismo: un intento de ruptura.

La perspectiva formalista ocupó hasta el final de la década de los cincuenta del siglo XX prácticamente toda la escena de la antropología económica. En 1957, K. Polanyi realizará la primera crítica fundamental del formalismo. Para él la concepción formal de la economía, entendida como “asignación de medios escasos y susceptibles de usos alternativos en relación a fines establecidos por orden de preferencia” no tendría ninguna validez en términos generales, puesto que dicha concepción de hecho no se corresponde con otra cosa que la economía moderna occidental. Con la llegada del capitalismo la economía, -hasta el momento integrada (*embedded*) en instituciones como el parentesco, la política, la religión- se separa y adquiere su autonomía con la generalización del intercambio de mercado.

“Nada dará más sentido a los hechos en una sociedad simple que por ejemplo ofrecer una comida a un pariente que ha venido de visita, el pago de una cantidad de grano bajo forma de tributo al jefe del poblado, o el sacrificio de un gallo sobre el altar familiar. El primer gesto nos da cuenta de las obligaciones que implica el parentesco, el segundo constituye una de las tantas facetas de la vida política y el tercero se confunde con los ruegos, los rituales, etc. que ordenan la vida religiosa. Con la universalización de la moneda, todas las transacciones se reúnen en un bloque el cual será la «economía»,” (P. Beaucage, 1980: 168).

El hombre moderno se verá conducido a “gestionar racionalmente” recursos que son escasos tales como el dinero y el tiempo disponible. Sin embargo en las sociedades precapitalistas en las que no se practica un intercambio de mercado de forma generalizada, no hay nada que obligue al individuo a la racionalidad. Por lo tanto tendrá que haber otros principios en los que se basen las transferencias de bienes y servicios que K. Polanyi denominará bajo el célebre término de “formas de integración” económica. Es así como en las sociedades “primitivas” hallaríamos en vez del mercado, la “reciprocidad” uniendo entre sí grupos simétricos. En la sociedad “antigua” el principio rector sería la “redistribución” que propicia el movimiento hacia un centro identificado con la autoridad política, y luego hacia la periferia²⁴.

Como vemos K. Polanyi hace un planteamiento muy distinto al realizado por los formalistas. Ni se obceca, ni se deja cegar por la forma abstracta que toma la actividad económica en la sociedad occidental moderna y propone al estudio antropológico de la economía un camino totalmente distinto. Ahora se trata de centrarse en la economía tomando su perspectiva institucional, de interacción entre el ser humano y su medio. Por lo tanto la labor de la antropología consistirá en descubrir el modo como las instituciones –de forma específica-, aseguran los bienes y los servicios necesarios a los miembros de su sociedad. Este “proceso institucionalizado” constituye para K. Polanyi el único contenido universal de la economía.

En el análisis de K. Polanyi hallamos además un rasgo fundamental según el cual la economía se conduce esencialmente en términos de circulación de los bienes y servicios y no de su producción ni consumo. Sus “formas de integración” corresponden a los tipos de intercambio, perspectiva que será tomada y desarrollada en un principio por M. D. Sahlins (1965) y P. Bohannan y G. Dalton (1965), y proseguida por el resto de antropólogos substantivistas.

²⁴ “Reciprocidad significa que existen grupos organizados de una manera simétrica, o formas simétricas de organización social, entre los que se da algún tipo de circulación o movimiento de bienes. La redistribución ocurre dentro de un grupo cuando los bienes son recolectados en una mano, o cuando los bienes son dirigidos a un centro y desde allí distribuidos entre los miembros de la población. El intercambio se refiere a movimientos de bienes entre diversas manos bajo el sistema del mercado. El intercambio como sistema de integración requiere la existencia de mercados a partir de los cuales se establecen precios” (U. Martínez Veiga, 1990: 17).

4. El debate entre formalistas y substantivistas.

El punto de arranque del clásico debate entre los paradigmas formalista y substantivista en el seno de la antropología económica se sitúa en el incisivo comentario de F. Knight (1974) a la obra de M. Herskovitz y la posterior réplica de éste último (R. R. Wilk, 1996: 5). Tanto la réplica como la contestación se publicarían en 1941 en el *Journal of Political Economy*. No obstante, podemos objetar que aunque el móvil de dicho intercambio de puntos de vista, girara en torno a la cuestión de la aplicabilidad de los instrumentos conceptuales y metodológicos de la teoría económica a sociedades no capitalistas, no deja de ser paradójico que en dicho “debate” la postura atribuida a los antropólogos formalistas la encarnara un economista, mientras que los principales argumentos substantivistas fueran defendidos por un autor como M. Herskovits. Éste, mucho más próximo a las tesis formalistas.

El balance final de la polémica entre F. Knight y M. Herskovits ha sido presentado por R. R. Wilk como un diálogo de sordos en el que ambas partes defendieron ideas válidas aunque sin llegar a comprenderse mutuamente (R. R. Wilk, 1996: 5). Resulta bastante llamativo, puesto que el texto de F. Knight pese a presentarse inicialmente como una serie de puntualizaciones metodológicas y formales, centradas en el rigor, precisión y coherencia conceptual del texto de Herskovits, en realidad presenta rasgos de acusado sectarismo teórico²⁵, concepciones sumamente dogmáticas de la “naturaleza humana” o de la evolución

²⁵ La lectura de su artículo permite situar fácilmente a F. Knight en la tradición neoclásica más ortodoxa desde la cual y pese a su pretensión de hablar en nombre de “los economistas”, no duda en descalificar otros autores y corrientes de su propia disciplina como T. Veblen, o sobre todo “sin nombrarle” a Keynes. La defensa intransigente por parte de F. Knight de los dogmas neoclásicos queda ilustrada en su calificación como “ejemplo de corrupción de la moral científica por el romanticismo político”, acompañada de una velada acusación de stalinismo (F. Knight, 1941: 457). De la argumentación de M. Herskovits (que probablemente podrían suscribir la mayoría de los científicos sociales interesados en cuestiones económicas), según la cual la “escasez” en la economía de mercado es creada artificialmente, construida o planificada, y que no se manifiesta a una escala comparable en ninguna otra sociedad.

cultural²⁶ y una evidente actitud de desdén o superioridad intelectual frente a la antropología.

Más allá de este discutible precedente, el verdadero inicio del debate entre formalistas y substantivistas vendría enmarcado por el descubrimiento más bien tardío por parte de los antropólogos de las teorías de K. Polanyi. Su obra clave publicada en 1944, *La gran transformación*, había pasado desapercibida hasta que en 1957 se publicó la obra colectiva (coeditada por K. Polanyi) *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, en la que se contiene uno de los artículos programáticos más influyentes del autor húngaro (K. Polanyi, 1957).

La influencia de esta publicación de Polanyi resultaría determinante tanto para aglutinar en torno a sus propuestas teóricas a toda una corriente de antropólogos (substantivistas, adheridos a la definición sustantiva de la economía), como para estimular un intenso debate teórico con sus detractores (formalistas, defensores de la definición formal de economía)²⁷. Teniendo en cuenta que el eje de este debate giraba en torno a si eran o no aplicables a sociedades tribales y campesinas los mismos principios que explican la economía de mercado, no deja de ser llamativo que las dos posturas enfrentadas no coincidieran en absoluto con la adscripción disciplinaria de los participantes. Hallamos antropólogos versus economistas, que más bien cristalizaron en una corriente “la formalista” que defendía una importación sistemática de teorías, conceptos y métodos formales de la escuela económica neoclásica y por otra, los substantivistas, cuyos principales teóricos eran de hecho economistas de

²⁶ Para F. Knight, por ejemplo, el papel de la cultura en la conducta económica es meramente anecdotico, puesto que los principios de la economía, “del mismo modo que los de las matemáticas”, son los mismos siempre y en todas partes (F. Knight, 1941: 452). El ser humano ha sido siempre y siempre será “un animal inclinado a la competencia, al litigio y a la lucha, que gusta de engrandecerse y propende a justificar todos los medios encaminados a ese fin” (F. Knight, 1941: 455), y difícilmente podría “algún investigador serio” dudar de la idea de que el desarrollo humano sigue una línea invariable, consecuente y en serie, con una uniformidad exacta en toda la extensión de la Tierra” (F. Knight, 1941: 456).

²⁷ Véanse G. Dalton (1971, 1976) y D. Kaplan (1976) para ampliar la posición substantivista. R. Burling (1976), F. Cancian (1968), S. Cook (1968), E. E. Jr. LeClair (1976) y E. E. Jr. LeClair y H. K. Schneider (1968) para la formalista y J. H. Dowling (1979) y P. S. Cohen (1974) para una visión de conjunto. La bibliografía de antropología económica R. R. Wilk documenta a partir de 1957 un notable aumento de publicaciones especializadas en esta temática, pasando de diez o menos estudios anuales en los años precedentes, a veintisiete en 1957, con un techo de cincuenta y cinco en 1964 (R. R. Wilk, 1996: 4).

formación (como G. Dalton y sobre todo K. Polanyi). Visto con cierta perspectiva, el “debate” parece en buena parte, una secuela del mantenido en el seno de la economía entre las corrientes institucionalista y marginalista o neoclásica (J. Contreras, 1995: 38).

Las aportaciones teóricas de K. Polanyi ejercerían una influencia decisiva en la articulación de la corriente substantivista en antropología económica y de forma más tardía han llegado a convertirse en uno de los principales referentes de las corrientes económicas críticas con la hegemonía del paradigma neoclásico²⁸. Pese a su formación como economista y jurista, la obra de K. Polanyi recogía y desarrollaba las críticas contra el economicismo planteadas por la llamada escuela alemana de economía histórica del siglo XIX, integrada por autores como B. Hildebrand, G. Schmoller, K. Bücher, A. Wagner, W. Sombard, una tradición intelectual muy alejada de los planteamientos teóricos de sus coetáneos neoclásicos tal como se puede apreciar en sus críticas al *Homo Economicus*, o en su rechazo a la aplicación universal de las teorías de la economía política clásica (J. S. Kahn, 1990). Concretamente la obra del autor húngaro se caracterizó por una crítica implacable y sistemática a lo que él mismo había denominado la “falacia económica”, es decir la tendencia a “identificar la economía humana con su forma de mercado” (K. Polanyi, 1992: 93).

Un tema de debate habitual a la obra de K. Polanyi ha sido el de su relación con el marxismo (M. Godelier, 1989; R. Halperin, 1988). R. Halperin por ejemplo considera que la obra del autor húngaro es básicamente una síntesis de teoría económica marxista e información histórica y etnográfica, llegando incluso a apuntar que el hecho de que Polanyi hubiese escrito sus principales obras en Estados Unidos durante los años 40 y 50 (es decir en un ambiente social y político antisocialista) le llevó a enmascarar su marxismo, esto es, a expresar su visión marxista de la economía a través de un lenguaje no marxista (R. Halperin, 1988: 30).

²⁸ Para una revisión de su obra se pueden ver: S. C. Humphreys (1969); B. Barber (1995); G. Baum (1996); D. W. Tandy, W. C. Neale (1994); F. Block, M. Somers (1984); M. Godelier (1989); M. Granovetter (1983), L. Valensi (1974); M. Mendel, D. Salée (1991); D. Bell (2002), entre otros.

Esta interpretación del “marxismo enmascarado” si bien parece haber convencido a algunos autores (U. Martínez Veiga, 1990: 31-32), sin embargo ha sido cuestionada o desmentida por muchos otros (entre ellos D. Bell, 2002: 131-132; M. Godelier, 1989) puesto que si bien existen paralelismos y convergencias innegables entre las obras de K. Marx y K. Polanyi, no lo son menos al mecanicismo marxista y a su visión teleológica de la historia, ni las críticas recibidas por su obra desde el marxismo, como la de M. Godelier (1989: 239) que ve en él a un socialista humanista, más en el plano filosófico y moral que en su estricta adhesión teórico-metodológica al marxismo.

Aunque habitualmente suele citarse como una de las principales aportaciones de K. Polanyi la idea de *embeddedness* de las prácticas económicas, lo cierto es que un análisis detenido del autor húngaro demuestra un uso menos sistemático de dicho concepto de lo que suele pensarse (B. Barber, 1995: 401). Concretamente, en su obra más célebre *La gran transformación* tan sólo aparece mencionada en dos ocasiones, cuando señala que en la economía de mercado “...instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system...” (K. Polanyi, 1992: 67) y unas páginas más adelante cuando afirma que el trueque en las sociedades tradicionales está *embedded* en relaciones durables que implican cierta confianza personal (K. Polanyi, 1992: 70).

Al inicio de la década de los 60 comienza a articularse una corriente de antropólogos críticos con los planteamientos teóricos de K. Polanyi, aunque paradójicamente adoptarán como etiqueta colectiva la denominación de “formalistas” tomada del propio K. Polanyi a partir de la concepción formal de la economía. La definición de economía convencionalmente aceptada por todos estos autores era la famosa definición neoclásica de L. Robbins en 1932, según la cual la economía consistiría en la asignación de medios escasos entre usos alternativos. La implicación más evidente y más problemática de esta definición es que convierte en económica cualquier elección en la medida en que implica la asignación de recursos escasos como el tiempo. Por otra parte, los formalistas rechazarán el institucionalismo de K. Polanyi defendiendo en cambio, el modelo de análisis neoclásico basado en el individualismo metodológico que contempla la

sociedad exclusivamente como una colección de individuos que hacen elecciones” (R. Burling, 1976: 113). Además reivindicarán la aplicabilidad de los métodos formales de la teoría neoclásica a todo tipo de sociedades, puesto que con independencia de si en ellas existe o no un sistema económico de mercado, en todas existirían partiendo de la definición formal, conductas racionales, medios escasos y maximización.

La reacción formalista a las teorías de K. Polanyi debe ser entendida en el contexto de la tendencia generalizada durante los años 60 en el interior de las ciencias sociales y de la antropología en particular, caracterizado por la búsqueda de modelos teórico-metodológicos más *científicos*, es decir más formalizables que fomentó cierto mimetismo con respecto a las ciencias naturales, importando incluso modelos con desigual fortuna de teorías y metodologías de dichas disciplinas (R. R. Wilk, 1996: 9). Para muchos formalistas, las hipótesis formales, las leyes universales y los modelos matemáticos parecían capaces de dotar a la antropología de un status metodológico y de un poder predictivo sin precedentes en contraste con la orientación más “antigua” (descriptiva, humanista e histórica) del paradigma substantivista (R. R. Wilk, 1996: 9). Desde este punto de vista, la adopción de métodos matemático-formales de la economía por parte de la corriente formalista no sería un fenómeno esencialmente diferente del boom de la teoría de sistemas en antropología ecológica, de la obsesión científica de la llamada *New Archaeology* o de la aplicación del álgebra al análisis componencial del parentesco, así como de la teoría de juegos a la que hemos hecho una mención más detenida un poco más arriba (también aplicada en otros temas como por ejemplo el parentesco).

En buena parte, las discrepancias entre ambos paradigmas obedecían a las definiciones radicalmente diferentes de la economía de las que partían. Vistas desde la perspectiva contemporánea ambas resultan problemáticas. Por una parte, la definición formal de economía disuelve lo económico en una teoría formal de la acción orientada a un fin, “...donde nada permite ya distinguir la actividad económica de la actividad orientada hacia la búsqueda del placer, del poder o de la salvación...”, de manera que “si toda acción orientada a un fin se vuelve de derecho económica, ninguna lo es de hecho...” (M. Godelier, 1967: 249). Pero por

otra parte la definición de K. Polanyi, al limitar la definición de la actividad económica a la producción, distribución y consumo de bienes implica la amputación de un inmenso abanico de conductas y fenómenos como los relacionados con la producción e intercambio de servicios (M. Godelier, 1967: 248). Si tratamos de resolver el problema incorporando automáticamente la producción y distribución de servicios al ámbito de estudio de la ciencia económica, reproduciría la disolución de la categoría de los económico inherente a la definición formal, puesto que toda la vida social, la religión, el parentesco, la política y el conocimiento (en tanto que ámbitos en los que se realizan “servicios” pasarían a constituir el dominio de la economía (M. Godelier, 1967: 22).

Actualmente, parece existir un notable consenso a la hora de señalar como principal problema teórico de la propuesta de K. Polanyi el de una discontinuidad radical entre dos tipos de sociedades esencialmente diferentes, las sociedades de mercado y las sociedades tribales y campesinas, visión dualista que entre otras implicaciones nos impide comprender la articulación o incluso la transición histórica entre ambos tipos de sociedad. Además nos conduce a una situación muy poco satisfactoria, tal y como es la de tener que proponer dos explicaciones diferenciadas de la conducta económica tal como ha señalado D. Bell en su crítica a K. Polanyi (D. Bell, 2002: 130).

En este sentido diversos analistas contemporáneos han criticado a K. Polanyi por no haber tratado de aplicar y de desarrollar la idea de *embeddedness* de la economía en el caso de las sociedades de mercado. Según B. Barber por ejemplo, la imagen del sistema de mercado contenida en *La gran transformación* en la cual se subrayaba su autonomía respecto al marco social y cultura, se basaría en una infravaloración de las formas múltiples y complejas de interdependencia de la economía con el resto del sistema social y habría desplazado la atención de muchos analistas hacia otras sociedades. Esto les impediría detectar las numerosas formas de relaciones de reciprocidad y redistribución presentes en las economías de mercado y en definitiva, comprender la coexistencia e interacción entre los tres tipos de intercambio (B. Barber, 1995: 400).

La polémica entre los seguidores de K. Polanyi y los formalistas llegó a alcanzar cierta crispación hasta el punto de que G. Dalton se refiriera en cierta ocasión al “debate”, como la “guerra de los treinta años” (G. Dalton, 1971: 73). Una posible explicación del tono tan apasionado de muchas contribuciones al debate, estaría en que en última instancia, de lo que se discutía no era tanto de métodos analíticos, como de diferentes concepciones filosóficas sobre la naturaleza humana. Por esta misma razón el debate nunca podría haber llegado a consenso alguno entre ambas posturas, puesto que era como una versión académica de la discusión sobre la naturaleza divina entre un cristiano y un budista (R. R. Wilk, 1996: 12).

En 1973 R. Salisbury declaraba oficialmente muerto el debate, llegando incluso a considerar que todas las contribuciones publicadas desde por lo menos 1967 no habían sido más que “espasmos post-mortem” sin ningún argumento sustancialmente nuevo. R. Salisbury llega a subrayar la esterilidad de la polémica, planteando la necesidad de una perspectiva más amplia y ecléctica que pudiera recoger las aportaciones de ambas corrientes, pero a la vez evitando caer en sus respectivos reduccionismos. Esto con el fin de presentar análisis capaces de resolver el problema de la articulación de la toma individual de decisiones con el marco “sistémico”, es decir cultural, en el que actúan los individuos (R. Salisbury, 1973: 85).

A la hora de realizar un balance general de dicho debate, sería muy difícil para un antropólogo contemporáneo suscribir íntegramente cualquiera de las dos propuestas, pero resulta evidente que con algunos matices y correcciones significativas, la perspectiva substantivista ha ejercido una influencia mucho más profunda y duradera en el conjunto de la disciplina. R. R. Wilk planteó por ejemplo hace poco en un grupo de discusión on-line antropológico, la pregunta sobre cuál de las dos corrientes se habría impuesto. La respuesta unánime obtenida señaló las tesis substantivistas como las vencedoras, resultado ante el cual este autor se muestra escéptico aunque reconoce que sólo en ámbitos muy especializados como la antropología ecológica o demográfica se puede detectar actualmente el uso sistemático de ideas o instrumentos inspirados en el formalismo. En la antropología social y cultural en general, parece haber

prevalecido de forma más o menos matizada, la concepción substantivista de la *embeddedness* de la economía (R. R. Wilk, 1996: 13).

El posterior surgimiento de nuevos planteamientos en el seno de la antropología y de las ciencias sociales en general, parece haber contribuido a revalorizar –aunque indudablemente, de forma crítica y selectiva- la obra de K. Polanyi frente al paradigma formalista. Así por ejemplo, la eclosión de los estudios de género a partir de los años 70 ha reforzado el enfoque substantivista, puesto que aún siendo evidente que K. Polanyi nunca llegó realmente a plantear un análisis de la economía en términos de género, su teoría general puede ser vista en la actualidad como “prometedora” y “hospitalaria” para la inclusión de teorizaciones específicas de género (W. Waller, A. Jennings, 1991: 485; L. Benería, 1998). Difícilmente podrían ser integradas en paradigmas como la antropología formalista o la economía neoclásica cuyo individualismo metodológico ignora expresamente las relaciones sociales.

Una de las principales aportaciones del paradigma substantivista a la antropología económica contemporánea ha sido la actitud crítica ante la aplicación mecánica de categorías de la economía neoclásica a todo tipo de sociedades y de contextos sociales. Para G. Dalton por ejemplo, si bien la aplicación de instrumentos conceptuales y metodológicos de la “economía convencional” podría resultar útil para el análisis antropológico de las actividades comerciales en sociedades campesinas (compras de tierra, salarios agrícolas, producción agrícola para el mercado), la aplicación de tales instrumentos a sectores o actividades no mercantiles de sociedades tribales o campesinas resultaría tan estéril como el uso de categorías cristianas para el análisis de religiones primitivas (G. Dalton, 1971: 74-75).

Desde el punto de vista señalado, los formalistas habrían confundido la capacidad (no exenta de imaginación en algunos casos) de traducción de cualquier tipo de transacción económica (kula, potlatch, dote) al vocabulario de la economía de mercado con la “utilidad” de tal ejercicio (G. Dalton, 1971: 75). Así, por ejemplo, G. Dalton consideraba que el desmesurado papel que la definición formal de economía atribuye a las elecciones individuales puede tener sentido en

una economía de mercado, en la cual el número de actividades laborales o de bienes y servicios ofrecidos es inmenso, pero en cambio resulta inaplicable a una sociedad como la trobriandesa, en la cual los individuos "aprenden y siguen" las reglas económicas socialmente establecidas y en la cual las obligaciones sociales, las restricciones ecológicas y las tecnológicas dejan muy poco margen para la elección individual (G. Dalton, 1971: 78-79).

Sin embargo, esta última argumentación de G. Dalton resulta cuando menos matizable. Para empezar se podría objetar que el grado de autarquía económica que B. Malinowski pudo observar entre los trobriandeses durante la primera guerra mundial, probablemente no sería representativo en la actualidad (ni siquiera en 1969, cuando G. Dalton publicó su artículo, publicado de nuevo en 1971) de la situación real de ninguna sociedad en todo el planeta. Pero además es innegable que G. Dalton minimizaba el margen para la decisión individual existente en cualquier tipo de sistema económico. Aunque por aquel entonces los trobriandeses cultivaran ñame por tradición sin plantarse la alternativa de cultivar brócoli (G. Dalton, 1971: 78). Incluso en este caso entrarían en juego otras variantes como la combinación concreta de cultígenos locales a cultivar en la parcela, o la asignación respectiva del trabajo cotidiano a las diferentes actividades relacionadas con la subsistencia como el propio autor admite.

De todas formas, el argumento de G. Dalton refleja cierto prejuicio teórico muy extendido en el pasado de nuestra disciplina y que M. Archer ha denominado “el mito de la integración cultural”. Según este mito, el abusivo énfasis de los antropólogos (aún cuando entre los principales teóricos de esta concepción *oversocialized* de la acción humana, destaqueen sociólogos como E. Durkheim o Talcott Parsons) en la homogeneidad cultural de las sociedades “primitivas” nos habría inducido a contemplar a los individuos como “humanoides”, uniformes, que encarnarían las normas de su cultura –tan monolítica- internamente como diferente de las demás (M. S. Archer, 1988: 17). Esta perspectiva, por lo tanto habría minimizado la pluralidad de interpretaciones de las normas, las luchas internas por transformarlas o las diferentes estrategias para tratar de instrumentalizarlas (M. S. Archer, 1988: 9).

En cualquier caso, la aplicación irreflexiva de categorías de la economía económica neoclásica al análisis de sociedades tribales y campesinas parece haber aportado mucha más confusión que claridad a la comprensión de los fenómenos estudiados. J. Alexander y P. Alexander han criticado las implicaciones de un uso acrítico de nociones tan *embedded* culturalmente como la de “precio”, basada en algunas similitudes aparentes y proyectada habitualmente en innumerables estudios sobre sociedades campesinas como si se tratara de una categoría absolutamente neutra y universal, induciendo a muchos investigadores a concebir –erróneamente– los mercados rurales estudiados como una versión subdesarrollada o incompleta de los supuestamente sofisticados mercados de las economías industrializadas. Aquellos atributos de los mercados campesinos que no tienen un equivalente en nuestro sistema económico, o más concretamente “en nuestra comprensión de nuestro sistema económico basada en el sentido común”, o bien son totalmente ignorados como aspectos irrelevantes, o bien son atribuidos a las deficiencias de la estructura comercial local (J. Alexander, P. Alexander, 1991: 493-494).

Sin duda no obstante, uno de los ejemplos más evidentes del riesgo inherente a esta extrapolación gratuita de categorías a sociedades no capitalistas lo podemos encontrar en la desafortunada expresión del llamado “precio de la novia” (*brideprice*), utilizada en numerosas descripciones de sociedades tribales africanas. E. Evans-Pritchard, ya en 1931 había propuesto la sustitución del término por el de *bridewealth*, categoría que consideraba mucho más neutra y más amplia que, aún sin negar la dimensión económica de tales transacciones, la diluía en una concepción más social y menos restrictiva (más *maleable*) como la de riqueza. Sin embargo pese al sólido razonamiento de E. Evans-Pritchard, el concepto de “precio de la novia” reaparecería con fuerza durante la década de los sesenta dando lugar a un intenso debate en las páginas de *American Anthropologist* cuando autores de inspiración formalista como Gray reivindicaron su uso en el análisis de sociedades africanas como los sonjo. El hecho de que la economía sonjo no estuviera monetarizada, no debía constituir según Gray un obstáculo para la aplicación a dicha sociedad de categorías analíticas mercantiles como las de “compra”, “venta” y “precio”. Dicho autor definía el concepto de

venta (*selling*) como la “acción de una persona que entrega una propiedad a otra como intercambio por otros bienes”, definición cuestionada por G. Dalton. Este consideró que permitiría una aplicación totalmente arbitraria a cualquier tipo de intercambio (como relaciones de reciprocidad o de redistribución) distorsionando irremisiblemente su sentido (G. Dalton, 1971b: 195).

G. Dalton refutó que las novias constituyeran entre los sonjo una mercancía equivalente a un Cadillac o unos zapatos de importación en nuestra sociedad (en palabras de este autor). Argumentando que en una economía de mercado el único requisito para comprar una mercancía es poder pagar su precio, con total independencia de la religión, sexo, linaje familiar o afiliación política del comprador, mientras que en la sociedad sonjo las novias no se “venden” al mejor postor. De hecho, poder pagar una determinada cantidad de cabras es una condición necesaria pero no suficiente para conseguir una esposa, puesto que en este caso la relación social reviste una importancia determinante (G. Dalton, 1971b: 196).

De hecho, el paralelismo superficial entre la entrega de ganado a la familia de la novia y una operación de compra-venta puede ser fácilmente relativizado si tenemos en cuenta que en las sociedades ganaderas africanas son también muy frecuentes los pagos de ganado a la familia de un hombre al que se ha dado muerte accidental o intencionadamente. ¿Significa esto que en dichas sociedades la vida de un hombre se “compra” o se “vende”? La respuesta obviamente es negativa, ya que en realidad se trataría, tanto en uno como en otro caso, de una indemnización o compensación a un grupo familiar que ha perdido un miembro, ya sea por muerte o por matrimonio (Radcliffe- Brown, citado por G. Dalton, 1971b: 197). En definitiva G. Dalton concluye la aplicación irreflexiva de categorías propias de la economía de mercado a los intercambios de sociedades no monetarizadas en base a supuestas similitudes, constituye un error etnocéntrico que dificulta nuestra comprensión del verdadero sentido social de tales prácticas (G. Dalton, 1971b: 199).

CAPÍTULO 3

Producción, relaciones sociales y movimiento social interior

La propuesta sustantivista frente al formalismo no serían las únicas en aparecer en la escena de la antropología económica. En 1960, C. Meillassoux publicaba en los *Cahiers d'études africaines* un texto titulado “Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'autosubsistance” en el que toma también una dirección opuesta a la de los formalistas, esta vez tratando de definir una estructura económica básica, común a las sociedades tradicionales en las que se practica una economía de subsistencia. Posteriormente aparece su obra *Anthropologie économique des Gouro de Côte d'Ivoire* (1964) en la que define dicha estructura como una “célula” caracterizada por un hecho: los intercambios internos los cuales difieren totalmente de aquéllos que se realizan con el exterior con “células” del mismo tipo.

En este planteamiento de carácter estructural, C. Meillassoux identifica tres elementos en la “célula” o comunidad. Estos son los hijos mayores (*aînés*), los menores y las mujeres. Estos dos últimos se encargan de producir y el primero de centralizar la producción de alimentos y de los llamados bienes de prestigio, así como de la redistribución ya sea hacia el interior (consumo corriente), o exterior (transferencia de tejidos, lingotes de hierro, etc.) del grupo con el fin de obtener esposas para los miembros del linaje. Los intercambios externos son de tipo igualitario entre los miembros (primogénitos de distintos linajes). Los intercambios internos aparecen marcados por la jerarquía que establece la distinción entre primogénitos y menores.

En definitiva, estamos ante un planteamiento que difiere de los anteriores y que además de ser un planteamiento de carácter estructural, presenta una problemática totalmente distinta. Más que preguntarse por la manera como los agentes (primogénitos) gestionan sus recursos, trata de descubrir: los efectos que la estructura de intercambio tiene sobre las relaciones con la sociedad exterior de

tipo distinto (economía de mercado); los efectos que dicha estructura tiene sobre el sistema de poder; y las posibilidades de aparición de clases sociales.

Este posicionamiento por parte de C. Meillasoux irá paulatinamente despertando el debate, formando una verdadera ruptura, que llevará a la consolidación ahora en la escena antropológica de autores que parten del marxismo. En este nuevo debate comenzado por C. Meillasoux irán apareciendo ya y de manera destacada A. Deluz y M. Godelier (1967), E. Terray (1969) y P.P. Rey (1973) entre otros. Este nuevo posicionamiento cobrará importancia y aportará una alternativa diferente frente al debate entablado entre formalistas y sustantivistas que no obstante proseguirá con fuerza en el seno de la antropología económica.

Haciendo una especie de recuento podríamos decir que mientras la comparación formal de los comportamientos económicos –entre por ejemplo un cazador-recolector africano y un empresario europeo- no nos lleva a descubrir otra cosa que su común racionalidad, el estudio de las reglas en las que se basa el reparto del producto social en dichas sociedades nos mostraría que la “competencia” y la “cooperación” definirían lugares muy diferentes. La problemática ha sido desplazada del nivel en el que hallamos a los “agentes” al nivel en el que nos encontramos los “sistemas”. Sin embargo las dos corrientes teóricas contemplarán las estructuras económicas en términos de circulación y de distribución, dejando de lado la producción. Para la inspiración marxista el intercambio no es más que un solo momento en el seno de un proceso más amplio que comprende también la producción, la circulación y el consumo, y donde los elementos determinantes son las relaciones que se establecen durante la producción, por una parte entre los hombres y la naturaleza –fuerzas productivas- y por otra, entre los hombres mismos –fuerzas de producción-.

Para los marxistas tiene lugar una reducción del sistema económico a las modalidades del intercambio el cual no constituye más que un momento indiferenciado. Esto tendría el peligro de llegar a presentar las relaciones sociales aparentemente en un estado de equilibrio, dominadas por ejemplo por la reciprocidad. Es necesario tener en cuenta que cuando se da el intercambio habrá

una contrapartida que es preciso descubrir (P. P. Rey, 1973: 49). Para P. P. Rey por ejemplo, en el acto en el que un jefe concede una esposa a un joven a cambio de su trabajo la reciprocidad toma forma de simulación. Esta crítica desde el marxismo no se dirige solamente hacia el substantivismo, también se fija en los postulados del estructuralismo que para el marxismo no son capaces de presentar el movimiento propio de un sistema social con todo su dinamismo.

En esta dirección, para antropólogos como J. Suret-Canale (1967) y P. Beaucage (1980) el movimiento queda siempre introducido desde fuera, en un sistema además siempre en equilibrio y el movimiento implica contradicción (los elementos del modelo estructuralista no estarían unidos entre sí más que por los lazos de la lógica). Para estos autores, el estructuralismo se niega al avance que supondría tomar las estructuras en su realidad, es decir en su “movimiento como devenir”. En este sentido el substantivismo dejaría de lado la historia en lo concerniente al desarrollo de las contradicciones, reduciendo la economía a una sucesión de “formas de integración” (reciprocidad, redistribución y mercado) abstractas, sin ningún lazo necesario entre ellas.

Como vemos el marxismo intenta superar la problemática que suponía dejar de lado o ignorar la producción, el posible desequilibrio que suponen las relaciones sociales “vivas” en la sociedad y el hecho de no contemplar el movimiento desde el interior del grupo. Con esto, en síntesis se intenta evitar el peligro que suponía el hecho de tomar como reflejo fiel de la realidad, las representaciones que tienen las personas de sí mismas en un momento concreto de su historia. Para la visión marxista, en contra del substantivismo y del estructuralismo, el objetivo de dichas representaciones consiste en reproducir la realidad, permitiendo la perpetuación de las relaciones sociales dominantes. Encerrando y llevando explotación, estas relaciones no podrán reproducirse más que a condición de ser escondidas o enmascaradas.

En este sentido y a modo de ilustración, en las manifestaciones de los jefes en el caso del linaje por ejemplo, quizá hallaríamos la afirmación de unas relaciones de tipo recíproco con sus subordinados. Sin embargo, el análisis en los términos indicados, en la práctica etnográfica nos empujaría a intentar ver si acaso

queda en sus manos una parte del producto social, favoreciendo así el desarrollo de algún tipo de relaciones de explotación. Ir más allá del nivel del intercambio, entrando a ver qué pasa a nivel de la producción, “evitaría el peligro de quedarnos solamente con las apariencias dejando una parte de la realidad fuera del análisis” (P. Beaucage, 1980: 163).

1. La racionalidad como característica ligada al trabajo.

Como ya hemos señalado a partir de los años 60 diversos antropólogos comienzan a aplicar la teoría marxista en sus investigaciones tratando de abordar los importantes problemas planteados en el seno de la antropología económica. Parten del marxismo como punto de referencia ya sea a través de las interpretaciones de Althusser y Balibar o bien directamente de la obra de Marx (U. Martínez Veiga, 1989: 72). En general tratarán de resolver los problemas y planteamientos tratando de hallar solución a interrogantes que se pueden sintetizar en enunciados como los siguientes: qué caracteriza a los sistemas económicos.; cuáles son los criterios a partir de los cuales se podría clasificar los sistemas económicos; qué puntos de relación existen entre lo económico y los demás sectores de la vida social; cómo se transforman y cambian los sistemas económicos.

En este sentido, “la cuestión de la racionalidad” que constituye una característica de todas las sociedades, será considerada indisolublemente ligada al trabajo mismo. Para el marxismo estará sin ninguna duda, en conexión con la actividad productiva. Este lazo fundamental con la producción hace de la racionalidad un postulado indemostrable en cierta medida, sin embargo será tomado como argumento legítimo y primordial para el conocimiento histórico y antropológico. Su existencia ahora deja de ser hipotética tal y como lo era para los formalistas, tampoco se trata de un criterio en base al cual poder distinguir los sistemas económicos regidos por ella –aquellos en los que domina el mercado- de aquéllos otros en los que reina la reciprocidad o la redistribución, tal y como afirmaban los substantivistas.

En lo que se refiere a la “cuestión de las relaciones entre lo económico y los demás sectores de la vida social”, el modo de reproducción de la vida material domina de manera general el desarrollo de la vida social, política, intelectual, etc. Es la existencia social de los hombres la que determina su existencia. Siguiendo a Marx, éste mismo criterio de “modo de producción de la vida material”, permitirá clasificar los sistemas económicos, políticos, religiosos, etc. determinados por él (P. Beauchage, 1980: 172 y ss.). El modo de producción, base económica de cualquier sociedad, comporta dos aspectos diferentes, primero el relativo a las “fuerzas productivas”, que se definen como los instrumentos de producción²⁹; el segundo aspecto de la base económica está formado por las relaciones de producción³⁰.

A partir del modo de producción se podrá establecer una clasificación general de los sistemas económicos. Las pistas para dicha clasificación se basarán en el nivel de las fuerzas productivas -formas dominantes de explotación de la naturaleza- y del tipo de relaciones sociales existentes podremos establecer dicha clasificación. Sería precisamente por este camino como el materialismo histórico llegaría a definir los cinco modos de producción fundamentales (comunidad primitiva, esclavismo, feudalismo, capitalismo y socialismo). La superestructura que comprende las formas de organización social y política y las ideologías, corresponde al modo de producción dominante y su función es la de reproducirlo.

Es en este sentido como llegará a afirmarse la igualdad entre los “productores”, desde la teoría marxista (como por ejemplo, una sociedad de cazadores-recolectores como podría ser el caso bosquimano), institucionaliza a nivel político e ideológico. Sin embargo, en una sociedad de clases como la nuestra, la clase dominante mantiene las relaciones de producción de las que se sirve, recurriendo a la presión ejercida desde el aparato estatal y las justifica por su sistema de valores.

²⁹ Fuerzas productivas: instrumentos de producción con cuya ayuda se producen los bienes materiales y personas que manejan dichos instrumentos y producen los bienes materiales con su experiencia y hábitos de trabajo.

³⁰ Relaciones de producción: las relaciones de las personas entre sí en el proceso de la producción. En su batalla con la naturaleza que explotan para producir bienes materiales, las personas no están aisladas, producen en común, por grupos, asociaciones. Es por ello que la producción es siempre cualesquiera que sean las condiciones, una producción social.

“La clasificación de los sistemas económicos y sociales”, para el materialismo histórico es una cuestión que no se puede separar de la dinámica de la sociedad. “La evolución de las sociedades” no tiene lugar por causas de tipo fortuito o exteriores, sino que se debe a una contradicción fundamental, cuestión que se halla en el interior del modo de producción. El enfrentamiento del ser humano con la naturaleza lleva consigo el desarrollo irregular aunque inevitable de las fuerzas productivas. En un momento dado y pasado cierto nivel, esto no se puede seguir haciendo en el interior de un sistema dado de relaciones de producción.

Será así como por ejemplo para esta forma de enfocar la cuestión, la “comunidad primitiva igualitaria” no pudo sobrevivir al crecimiento enorme de la producción causado por la aparición de la agricultura y de la domesticación de animales. Esto de igual manera que para el feudalismo, que tampoco pudo resistir y aguantar la generalización de la producción industrial. Es más, para el marxismo esto explicaría el hecho inevitable de momentos de revolución, en los que estas contradicciones se resolverán por la instauración de relaciones de producción y por una superestructura que no frenará el desarrollo de las fuerzas productivas (P. Beaucage, 1980: 171).

Para terminar con este punto en el que queda configurado el enfoque marxista, convendría hacer una referencia al materialismo cultural, corriente antropológica que también se reclama como su propio enunciado indica, “materialista”. Representada en sus inicios por J. Steward (1955) y L. A. White (1959) y luego con sus variaciones correspondientes por M. Harris (1965), aunque en realidad no ha tratado como tal muy abundantemente los sistemas económicos, en síntesis pretende que el conjunto de las instituciones sociales y de la cultura constituyen formas de adaptación del hombre al medio. La relación hombre-medio, mediatisada por las técnicas de las que se dispone, deviene el factor determinante de toda la evolución social. La evolución técnica –fruto del azar o de la habilidad- entraña automáticamente el reajuste de las estructuras económicas y

políticas. Como vemos esta perspectiva difiere de la anterior al poner por encima de las relaciones de producción y de la superestructura la técnica como tal³¹.

2. Relaciones de poder, explotación y linaje.

Llegamos a otro punto ahora en nuestro recorrido, centrado en el concepto de linaje, que ha ocupado un momento y espacio también importantes para la antropología económica. Las formas de abordarlo, nos hablan de posicionamientos y resoluciones a través de los cuales se han ido perfilando problemáticas propias de esta disciplina. El objetivo inicial de la noción de “linaje” elaborada por la antropología social, fue dar cuenta de sociedades africanas, y también (aunque en menor medida) de otras situadas en el sudeste asiático y en Nueva Guinea. En estas regiones, se descubren grupos cuya unidad social básica es un grupo de individuos que descienden de forma unilineal de un antepasado común. Son grupos que a veces alcanzan varios cientos de personas y que poseen una estructura para el ejercicio de la autoridad y una propiedad común en torno a la tierra, el ganado y las casas. Interiormente estos grupos están subdivididos segmentariamente uniéndose a otros grupos idénticos a través del matrimonio, la política y el ritual.

El materialismo cultural ha considerado los linajes como una forma de adaptación relacionando su estructura por ejemplo con la expansión de tipo predatorio de poblaciones conquistadoras sin estructuras estatales, en amplios territorios poco poblados. Según M. D. Sahlins (1961), correlativa a una tecnología neolítica –pastoreo o basada en la tala y quema-, la organización en

³¹ Una primera manifestación de esta perspectiva en la que se define la cultura en general podemos hallarla en White (1943, 1964 [1949]) (I. Moreno 1979: 178 s.s.) para quien el papel principal estuvo a cargo del sistema tecnológico. Recordemos cómo en su concepción antropológica, tanto el ser humano como la cultura, dependen de los medios materiales y mecánicos de ajuste empleados para la adaptación al medio natural circundante. La alimentación, protección y defensa son tres exigencias cuyo cumplimiento debe realizarse con la ayuda de los medios tecnológicos. El sistema tecnológico por lo tanto se presenta con una importancia tanto primaria como básica, como fundamento del que dependen la vida humana y la cultura. Los trabajos de White supondrán el redescubrimiento del materialismo. Sin embargo no será capaz de superar un análisis del sistema económico reducido a la tecnología.

forma de linaje de descendencia unilateral permitiría a bastos grupos acéfalos definir con facilidad sus relaciones mutuas y rechazar sistemáticamente a quienes ocupaban la tierra antes que ellos. Por su parte W. Goodenough (1968), en el Pacífico, en un medio natural exiguo afirmará que la descendencia bilateral ofrecería la posibilidad de una redistribución permanente de la población en relación con los recursos de la tierra: un individuo podría hacer valer a su manera sus derechos matrilinealmente o patrilinealmente. Otros antropólogos como A. Vayda (1969), descubrirán grupos particularmente agresivos cuya expansión se efectuaba hacia zonas poco pobladas, basados en sistemas bilaterales y no en el linaje como los Iban de Borneo.

Estos antropólogos, que marcan un momento importante desde un planteamiento materialista cultural, plantearon una perspectiva que será desarrollada ampliamente. La principal crítica reside en que parece como si redujeran todo a la relación entre el hombre y el medio (fuerzas productivas) dejando de lado la diversidad de cada una de las situaciones que se detectaría teniendo en cuenta la acción sobre las fuerzas productivas, que se ejerce en función de unas relaciones de producción y la superestructura (parentesco, política, ideología) (U. Martínez Veiga, 1990: 47).

Esta crítica según la cual estaríamos ante un intento de profundizar en la naturaleza de las sociedades basadas en el linaje, va a diferir de la forma de abordar la cuestión por parte de C. Meillassoux. Éste plantea el problema en términos que posibiliten estudiar y dar una nueva solución a la cuestión. En lugar de pensar la sociedad basada en el linaje como si fuera una entidad homogénea en la que el conjunto de roles (jefe del linaje, jefe de la tierra, iniciado, etc.) no hacían otra cosa que asegurar el funcionamiento del grupo en armonía, se opta por observar la división interna (mayores, jóvenes, mujeres) donde al menos dos categorías podrían presentar intereses divergentes o contradictorios. C. Meillassoux plantea el problema del poder, nivel donde los conflictos aparecen más evidentemente. Pero lo hace dejando de lado las funciones de la estructura del poder lo cual le hubiera llevado a la afirmación clásica del estructuralismo funcionalismo según la cual el poder es bueno porque permite que la sociedad

sobreviva. Frente a esta opción se pregunta más bien por la naturaleza y por los fundamentos del poder.

Por esta vía se nos mostrará que las sociedades basadas en el linaje se caracterizan por una concentración del poder económico y político en manos de un grupo social, los mayores, quienes dominan un grupo de familiares y afines. En el sistema patrilineal, podrán depender de un mayor sus hermanos jóvenes, sus hijos, sobrinos, lo mismo que sus esposas y sus descendientes no casados. Este tipo de “comunidad” habita en casas contiguas, posee la tierra en común, colabora en los trabajos y comparte los alimentos acumulados.

Al comparar ahora esta situación con aquello que ocurre en nuestra sociedad, vemos que el grupo dominante no basa su autoridad en el monopolio de la fuerza y las personas se someten a la autoridad de la persona mayor de buen grado. La persona mayor administra el granero colectivo y distribuye su parte a cada uno. No obstante, este control existe sólo porque los jóvenes y las mujeres han querido entregarle el grano que han producido. Por otro lado, aunque los mayores sean los responsables de las tierras comunales, éstos no pueden negar su uso a los miembros del linaje. Su poder no se basa en la propiedad de los medios de producción ni tampoco del producto. Entonces, se preguntará C. Meillassoux, ¿sobre qué se basa este poder?. Éste va a encontrar la respuesta en el sistema matrimonial.³² Aquí aparece la prohibición de realizar el matrimonio en el interior del linaje. Para que un “joven” obtenga su esposa, será imprescindible que el “mayor” de otro grupo acepte ceder a su grupo una hija. Solamente lo hará que a cambio de lo que C. Meillassoux denomina “una dote de bienes de valor” los cuales normalmente no están en posesión de los jóvenes (C. Meillassoux, 1964: 113).

Los bienes de valor se constituyen de ganado, tejidos, marfil, etc. El joven deberá dirigirse al jefe del linaje para conseguirlos y poder así unirse a una mujer. Vemos aquí, que por dicho acto de solicitud y concesión de los bienes necesarios con los que componer la dote, el joven reafirma su dependencia del mayor. En

³² Es cierto que los jóvenes para sobrevivir, podrían prescindir de los mayores. Tengamos en cuenta que la tierra no escasea y la caza y las materias primas tampoco. Sin embargo los “jóvenes” necesitan a los “mayores” para poder convertirse en “adultos”, es decir para poder tener esposa.

esta situación continuará produciendo hasta llegar algún día a ser “mayor”. C. Meillassoux llega por esta vía a explicar las relaciones de dominación en el seno de las sociedades consideradas globalmente igualitarias hasta el momento, negando la existencia de explotación en este tipo de estructuras sociales. La explotación aparece según él a partir del momento en el que el linaje, en el contacto con una economía de mercado, se transforme (C. Meillassoux, 1964: 114).

2.1. Función social y relaciones de explotación.

El trabajo de C. Meillassoux tendrá un amplio eco entre los investigadores que se reclaman marxistas. Al respecto hallamos varios planteamientos interesantes que conformarán buena parte del debate y que nos interesa repasar puesto que han sido o bien objeto de inspiración o de referencia para una diversidad de investigadores hasta los años ochenta.

Una de las primeras puntualizaciones nos viene fundamentalmente de la mano de M. Godelier quien junto a A. Deluz (1967) reprochará a C. Meillassoux sobre todo, por una parte haber descrito de manera incompleta la sociedad estudiada y por otra de haber producido un modelo teórico concerniente a las sociedades simples cuyo valor sería más bien relativo. Sobre el plano teórico podemos añadir otro aspecto según el cual el planteamiento de C. Meillassoux dejaría entrever algunas limitaciones de influencia estructuralista subyacentes en la obra de este antropólogo marxista (P. Beauchage, 1980: 176-177).

Identificando las leyes de la historia y las de la lógica, el estructuralismo tiende de manera espontánea a considerar las estructuras complejas como fruto de la combinación de las más simples. C. Meillassoux veía en este sentido, el modo de organización de los gouro de la sabana como el resultado de una transformación del modo de organización más simple de los gouro de la selva. M. Godelier (1967: 53) en este sentido afirmará que al parecer los gouro conocían desde tiempo atrás los mercados y las desigualdades sociales y que la sociedad “tradicional” se ha hecho coincidir más bien con aquello encontrado en la sabana

que con lo hallado en la selva. La organización social de los habitantes de la sabana tiene sus mercados, sus linajes en grupos esparcidos, con sus jefes ricos y prestigiosos pero en situación controvertida. Sin embargo entre los gouro de la selva los linajes parecían más sólidos y el intercambio practicado más restringido. La crítica de M. Godelier toma como base estas diferencias donde la realidad material no es tomada con toda la exactitud y precisión necesarias.

Por otro lado M. Godelier simplifica la tesis sobre el poder de los mayores de C. Meillassoux en una “teoría de la conspiración” y la oposición existente entre éstos y los jóvenes en la existencia de importantes “conflictos psicológicos”. Para M. Godelier “los privilegios de los mayores son en principio el anverso de sus obligaciones particulares”. Esta simplificación para P. Beaucage supone oponer la función social a la explotación, constatan la primera pero niegan la segunda. Para ilustrar esta crítica, contraponiendo el materialismo cultural al materialismo histórico, Beaucage recurre a la sociedad moderna:

“Para verificar este razonamiento, remitámonos a nuestra propia sociedad. La explotación de la que es objeto la clase obrera por parte de la clase capitalista, ¿implica que esta última no cumple ninguna función en la organización de la producción?. Con seguridad, no. En nuestra sociedad igual que en los otros tipos de sociedad, la clase dominante justifica a los ojos de la clase dominada sus privilegios acaparando funciones sociales esenciales. Esto es lo que distingue la noción vulgar de explotación del concepto marxista. Para la ideología capitalista en la que participa el materialismo cultural, hay explotación si hay “prestación sin ninguna contrapartida”: el capitalismo explotador será aquel que no paga a sus obreros... Para el materialismo histórico, hay explotación cuando hay transferencia unilateral de producto, de un grupo productor a un grupo no productor (poco importan los “servicios” que este último pretende dar a cambio)” (P. Beaucage, 1980: 1776-177).

Esta definición de explotación, permitiría establecer siguiendo ahora a P. P. Rey (1973: 111) que los “bienes matrimoniales” que contrariamente a los “bienes materiales”, no son redistribuidos entre el conjunto de los productores sino que permanecen en el seno del grupo de los mayores, conceptualmente en el sentido marxista son un “sobrereabajo”. Es decir, implican relaciones de explotación.

Acabaremos esta revisión a los planteamientos de C. Meillassoux aludiendo a las formas del intercambio y el sistema económico que al parecer se identifican en su planteamiento. C. Meillassoux define la sociedad estudiada como propiamente de autosubsistencia, es decir con ausencia de intercambio. Este rasgo no implicaría en sí ninguna estructura particular, solamente subraya la importancia relativa de la producción con fines de consumo directo. De esta forma al definir la economía como “el lugar de una ausencia”, el autor se ve obligado a reemplazar las relaciones económicas, que no puede captar o recoger, por otras relaciones. En este caso se trata de las relaciones propias del parentesco. Ahora bien, este esbozo está injustificado puesto que la forma particular que tomarán las relaciones de parentesco y la familia en una sociedad dada no dependen de obligaciones sociales internas sino externas, ya sea de las funciones económicas, ideológicas e incluso políticas del sistema.

2.2. Precisiones sobre el contenido del concepto de “comunidad primitiva”.

La explicación de una estructura social como el linaje ha conducido a precisar el contenido del concepto de “comunidad primitiva” que había sido ya definido en términos generales por Marx y Engels³³. También conduciría a entrever los mecanismos de transmisión hacia las sociedades de clases. En este sentido, el término “primitivo” debería en lo sucesivo ser utilizado de una manera mucho más restrictiva por parte de los investigadores marxistas, reservándolo a las sociedades de cazadores-recolectores (J. Suret-Canale, 1967: 102-103). Estas sociedades serían las únicas que supuestamente no conocen desigualdades entre los agentes sociales puesto que en razón del débil desarrollo de las fuerzas

³³ Al respecto se puede ampliar esta cuestión en P. Beaucage (1980: 178-180).

productivas, todos deben contribuir al esfuerzo productivo. A esto se añade el hecho de que los bienes adquiridos de forma común también se consumen de manera común.

Sin embargo con la agricultura y con el incremento considerable de productividad, aparece una posibilidad de tipo medio de obtener un sobreproducto. Es precisamente el caso de las sociedades basadas en el linaje las cuales conocían la agricultura y cría de ganado, constituyendo de hecho formas de transición entre las verdaderas sociedades “primitivas” y las sociedades de clases. Estas sociedades conservan formas colectivas de apropiación de los medios de producción y de los productos comestibles y poseen ya, con la dote, un inicio de apropiación privada de la riqueza (ganado, metales, etc.).

No obstante, este tipo de apropiación difiere enormemente del que hallamos en las sociedades de clases. La diferencia está en que el depositario, el mayor (*aîné*), no puede disponer de estos bienes más que de forma colectiva (efectuar prestaciones matrimoniales, compensaciones ante homicidios, etc.). En esta fase del debate sobre las sociedades basadas en el linaje llegamos al momento en el que sería posible precisar en torno a la orientación que deberían tomar los estudios de antropología económica basados en el materialismo histórico. Esta orientación consistiría en:

-Evitar la consideración del intercambio como lo esencial de la economía.

-Superar el nivel conceptual tan general de “economía primitiva” en favor de una categorización más rigurosa basada sobre el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas.

En este sentido C. Meillassoux, teniendo en cuenta las críticas sintetizadas hasta aquí, da los primeros pasos sin llegar a una conceptualización de estas sociedades de transición más de acorde con los dos parámetros citados. E. Terray (1969) y P. P. Rey (1973) se ponen manos a la obra. Lo hacen siguiendo cada uno un objetivo diferente. E. Terray por su parte tiende a eliminar los aspectos

contradictorios de estas sociedades (polo igualitario), mientras que P. P. Rey insiste en la dimensión jerárquica tratando de concluir que se trata de sociedades de clases. Para E. Terray de la misma manera que Marx supo distinguir, en el seno de distintas sociedades europeas del XIX los rasgos fundamentales de un modo de producción único (capitalista), la antropología económica tendría como primer objetivo, identificar los modos de producción que prevalecen en el seno de las sociedades estudiadas por ésta. En este sentido, el antropólogo debería seguir el mismo camino que el seguido por Marx para el estudio del capitalismo.

Metodológicamente, esto coincide con un cuadro que se resume en torno, primero al *inventario de los procesos de trabajo*: definición de las operaciones en el curso de las cuales una materia determinada es transformada en producto, por la acción conjugada de la fuerza de trabajo y los instrumentos de producción. Segundo, al *inventario de las relaciones sociales de producción*: que se establecen entre las personas por el hecho de su participación en el proceso de producción, concerniente a la apropiación de los factores de la producción (fuerza de trabajo y medios de producción) y del producto. Y tercero, al *estudio de las unidades de producción*: marcos concretos en el seno de los cuales se efectúa la producción y donde las dimensiones y las estructuras están determinadas a la vez por las fuerzas productivas y las relaciones de producción.

El estudio de las unidades de producción reviste una importancia especial para E. Terray. Esto por el hecho de que los trabajadores individuales se constituyen en una fuerza de trabajo colectiva a través de una forma particular de cooperación. Se trata de una cooperación simple en la que realizan codo a codo, labores idénticas como por ejemplo layar un campo, o de una cooperación compleja como en el caso de trabajos complementarios, como labrar una pieza de madera. En palabras de E. Terray, el investigador debe estudiar:

“La manera como son representadas las relaciones de producción en las relaciones políticas e ideológicas... puesto que las relaciones de producción determinadas implican en efecto, como

condición necesaria de su funcionamiento, relaciones superestructurales determinadas" (E. Terray, 1969: 101).

E. Terray tomará este cuadro metodológico para volver a estudiar los gouro tomando como base los materiales de C. Meillassoux. Su conclusión principal estableció que esta sociedad encierra una articulación de dos modos de producción. Uno denominado “tribal-villageoise” y otro denominado “linager”. En el primero, en el que se practica la caza con trampa se localizan los siguientes rasgos: cooperación compleja (división del trabajo entre dos grupos: cazadores y ojeadores); la propiedad de los medios de producción (tierra y trampas) es colectiva; y la distribución del producto es inmediata e igualitaria. En cuanto al segundo que corresponde a la agricultura, pesca, etc. hallaríamos los rasgos siguientes: la cooperación simple; la propiedad de los medios de producción está moderada por la presencia de un depositario individual (el “mayor”, “*ainé*”), el “mayor” ocupa un lugar central en la distribución de los productos; la distribución se hace de forma diferida; y el “mayor” posee un “poder de función” permanente.

Por esta vía las relaciones mayores-jóvenes se sitúan en el marco del “modo de producción basado en el linaje” y para E. Terray estarían exentos de explotación a dos niveles diferentes. En primer lugar a nivel de la “producción” misma, donde estas relaciones no hacen más que asegurar las funciones necesarias de dirección y de coordinación. En segundo lugar, a nivel de la “reproducción”, concepto limitado a la circulación de las esposas, cuyas relaciones no permiten a los mayores abusar de la situación. Dado que los mayores no redistribuyen nunca entre los pequeños los “bienes matrimoniales”, con lo cual se prohíbe a estos últimos el acceso directo a las mujeres, no pueden utilizarlos con fines personales y tampoco evitar así el suministro de mujeres a sus dependientes. Si así lo hicieran correrían el riesgo de ser abandonados por éstos. Por otro lado, la contribución de los jóvenes a la producción de “bienes matrimoniales” es muy baja. En conclusión, el hecho de conceder una esposa al joven, el mayor le concede el medio de independizarse de su tutela puesto que así podrá con el tiempo convertirse en mayor. Esto es todo lo contrario a lo que le ocurre al proletario a quien su salario no le permitirá jamás convertirse en capitalista. E. Terray llega a

la conclusión de que de haber alguna explotación, ésta sería en cualquier caso bastante moderada.

2.3. Del nivel del intercambio al nivel de la producción.

E. Terray aporta un aspecto que hasta el momento había estado pendiente para los antropólogos económicos. Por primera vez en una monografía antropológica el debate se desplaza del nivel del intercambio hacia el de la producción. Las relaciones de intercambio, de distribución, dejan de tener la autonomía fáctica recibida desde la influencia del estructuralismo y substantivismo. A partir de ahora no serán más que un simple momento del proceso de reproducción social determinado por las relaciones de producción. Además de esto, E. Terray ha sido también el primero en llevar a cabo un análisis riguroso del nivel de las fuerzas productivas en las sociedades basadas en el linaje (E. Terray, 1969: 114).

Sin embargo como vamos a ver, a pesar de estos aspectos tan positivos, su definición de relaciones de producción va a ser revisada. Será ahora la crítica al respecto por parte de P. P. Rey (1973), la que traerá una nueva aportación al debate antropológico económico. E. Terray, frente a las ideas fundamentalmente de Engels sobre la “comunidad primitiva” y el desarrollo de las desigualdades a través del desarrollo de la propiedad privada, trata de deducir las relaciones de producción de los procesos de trabajo.

Su razonamiento se basará en la importancia indiscutible de la fuerza de trabajo en el contexto de una tecnología como la de los gouro. Sin embargo deducirá sin razón que las formas de cooperación que se encuentran en la producción, podrían por ellas mismas, llevarnos hasta las relaciones de producción subyacentes. Esto le lleva a discernir sus dos “modos de producción”: el basado en el linaje y el tribal propio del poblado. Ambos sobre la base de dos formas de cooperación: simple y compleja. Ahora bien, las “formas de cooperación” nos conducen directamente a una división técnica del trabajo y no a

las relaciones de producción. Si los gourou cazan de forma colectiva y cultivan la tierra en pequeños grupos, está claro que lo hacen debido a la diferente naturaleza de estos trabajos. P. P. Rey (1973: 38) indica que el error en el plan teórico, reside en confundir el proceso de producción inmediato y el proceso de producción real o social.

En esta dirección, el proceso de producción inmediato, como por ejemplo la caza, la agricultura, empieza con la combinación material de una fuerza de trabajo y medios de producción y se termina por una producción determinada como por ejemplo la recolección. Contrariamente, el proceso de producción real o social, incluye el conjunto de los procesos de producción inmediatos así como la circulación y el consumo, asegurando la reproducción económica en la sociedad. En un sentido más amplio, la reproducción social engloba también la reproducción política e ideológica. Por lo tanto, solamente el estudio del proceso de producción social –y no el de los procesos de producción inmediatos- permite el acceso a las relaciones de producción³⁴. Desde esta perspectiva, solamente un estudio en el que se hubiera integrado el conjunto del proceso de producción social, hubiese permitido a E. Terray llegar a la ausencia o presencia de relaciones de explotación en las sociedades basadas en el linaje.

P. P. Rey también ha tratado de hacer una interpretación global de las sociedades basadas en el linaje. Lo hace en un intento por llegar hasta “la relación de producción determinante” que sería discernible desde la consideración del conjunto del proceso de producción social. A la luz de esta relación determinante, las múltiples relaciones sociales, tomarán todo su sentido tal como aparecen en el proceso de producción inmediato, en las formas jurídicas e ideológicas. P. P. Rey substituye la inducción lineal de los empiristas por el enfoque dialéctico. Dicho enfoque consistirá en localizar los principios generales a partir del examen de las relaciones concretas, que permitirán a su vez hallar la diversidad de lo concreto, pero ahora para explicitar las múltiples determinaciones (P. P. Rey: 1973: 115).

³⁴ En esta perspectiva de P. P. Rey van a coincidir años más tarde inicialmente los planteamientos de P. Beaucage (1980) y S. Narotzky (1997).

Además de este principio, P. P. Rey aporta otra enunciación según la cual las relaciones de producción determinantes están constituidas por las relaciones de explotación, en el caso de que éstas existan en la sociedad estudiada. Para P. P. Rey la explotación “existe cada vez que se controla por una parte de la sociedad el agrupamiento de los hombres para la producción”, en vez de hacerse por toda la sociedad. Esta parte de la sociedad (clase dominante) se aprovecha de ello para arrebatarle a la otra parte (clase dominada) una parte de su producción” (P. P. Rey, 1973: 32) . Es de esta manera como P. P. Rey descubre la existencia de dos clases diferentes en las sociedades organizadas en forma de linaje. Se trata por una parte del grupo de mayores y por la otra de quienes dependen de ellos: jóvenes, mujeres, esclavos y niños. Esto porque el control de las mujeres y de los bienes matrimoniales permite a los mayores efectuar el reagrupamiento de jóvenes, mujeres y niños para la producción, y asegurar la reproducción de las relaciones sociales por la apropiación de su sobretrabajo.

Esta aportación sin embargo no será admitida por todos los investigadores, siendo objeto de crítica. Frente a este criterio hallamos la posición de P. Beaucage para quien si se acepta su propuesta, deberíamos concluir que existe una “explotación” y también “clases” en el conjunto de las poblaciones de agricultores primitivos, e incluso entre los cazadores-recolectores de los medios más ricos (costas de Australia, costa oeste de América del Norte) y que sólo los habitantes de las regiones más desheredadas (inuit, bosquimanos...) estarían verdaderamente exentos de ellas.³⁵ Por otro lado, la noción de clase no se reduce a una noción de “grupos con intereses diferentes”. Dicha noción implica relaciones antagónicas

³⁵ Según este criterio, históricamente las clases sociales existirían por lo tanto desde el neolítico y habrían precedido por mucho la división social del trabajo y la aparición del Estado... Estaríamos ante conclusiones diametralmente opuestas al marxismo lo cual nos lleva a reconsiderar el concepto de clase y de explotación. Si hablamos de explotación cada vez que no se encuentra igualdad absoluta entre los individuos en el plano económico, se corre el riesgo de dejar vacío de toda significación el concepto. Esta argumentación lleva a P. Beaucage a afirmar que “no es posible poner en el mismo plano por un lado al jefe del linaje que recibe un pernil de gacela después de la caza y que puede contar con la ayuda de la gente joven para cultivar sus campos, y por otra al señor feudal, o al capitalista que posee el monopolio de la riqueza y lleva una vida opulenta en un medio en el que encontramos masas de gente en la miseria. Esta posición volvería a ignorar las diferencias materiales enormes entre los diferentes contextos sociales, a caer en el idealismo” (P. Beaucage, 1980: 182). Otra cosa diferente sería admitir que el desarrollo de diferencias entre jóvenes y viejos, hombres y mujeres, creará un terreno propicio para la implantación de “relaciones de clase” cuando se reúnan también otras condiciones.

necesarias para que el grupo dominante pueda mantener su posición y conlleva un aparato estatal, cosa que en las sociedades basadas en el linaje no ocurre (P. Beaucage, 1980: 182-183).

Por último, P. Beaucage se opondrá también a la correlación establecida por P. P. Rey entre la explotación y el reagrupamiento de los hombres en vistas a la producción, cuyo carácter no es válido universalmente. La etnografía nos ofrece ejemplos de pueblos cazadores-recolectores de regiones áridas. Un ejemplo lo constituyen los bosquimanos del Kalahari donde este tipo de reagrupamiento controlado por los jefes de banda corresponde a las necesidades de la lucha contra la naturaleza y no da lugar a una explotación. Las razones parecen ser evidentes, el nivel de las fuerzas productivas en el seno de esta población no permite llegar a separar un excedente del trabajo de manera regular. El control sobre el reagrupamiento de las personas de cara a la producción no es quien da lugar a relaciones de explotación cuando las fuerzas productivas permiten tal reagrupamiento (P. Beaucage, 1980: 183).

Hasta aquí y tras este recorrido crítico por las aportaciones de la antropología marxista, señalaremos para terminar con este punto que en el plan metodológico, el principal problema (ilustrado por el debate sobre las sociedades organizadas en linajes), estaría en adaptar los instrumentos de análisis del materialismo histórico (puestos a punto para las sociedades de clases y sobre todo para el capitalismo) para el estudio de las sociedades sin clases. Para ello habría que evitar aspectos tales como la transposición mecánica de la economía política marxista, y por otra parte la tendencia al empirismo característico del materialismo mecanicista.

En cuanto a sus orígenes, la antropología económica marxista ha tendido a superar el marco subdisciplinar y compartimental antropológico. Estudiar las economías precapitalistas actuales en su misma economía, obligan al investigador a abandonar los límites de sectores antaño cerrados del parentesco, de la religión, del cambio social con el fin de unir todos los niveles de los fenómenos en una concepción del proceso de reproducción social integrada, donde en todo caso se respetaría la relativa autonomía de cada uno de estos niveles. Así por ejemplo no

podríamos hablar de la economía de las sociedades basadas en el linaje sin abordar los problemas del partentesco, del matrimonio, de las representaciones, etcétera.

Para ser coherente con esto, la antropología económica marxista irá más allá de su campo en otra dirección, más allá de las fronteras tradicionales entre disciplinas como la historia, la economía política y la sociología. Estudiar las actuales economías precapitalistas en su realidad para el antropólogo es estudiarlas en su forzosa inserción en el seno de las relaciones capitalistas mundiales. Los gouro por ejemplo hoy en día son plantadores de café, el amerindio nauhat trabaja como carpintero en México, los cris se ubican en los extrarradios de ciudades de Québec o de Ontario. Para la antropología tradicional, la situación colonial –púdicamente llamada “situación de contacto cultural”, constituía una barrera para la reconstitución de las culturas y de los sistemas sociales indígenas. Para la orientación marxista, el objeto de estudio será inseparable de las relaciones de dominación en las que se encuentra inserto o con las que se relaciona, intentando superar su tratamiento como “comunidades aisladas” tan frecuente en el estudio antropológico general.

El panorama en el que tuvo lugar el evidente debate entre formalistas y sustantivistas al cual se incorporan en los años setenta las aportaciones de los marxistas, a partir de los años 80 se caracterizará por una eclosión de tendencias bastante más compleja que no se reduciría a las divisiones dicotómicas anteriores. Sin embargo, podríamos indicar dos elementos que seguirán presentes en el desarrollo de la antropología económica (U. Martínez Veiga, 1991: 61-62). Primero, un avance en el seno de la disciplina aunque acompañado de la reaparición con nuevas formas, de planteamientos anteriores. Esta pervivencia de orientaciones anteriores encuentra su explicación en el propio devenir de la ciencia económica. Mientras que en las ciencias después de un enfrentamiento entre paradigmas, hipótesis o teorías, se opta por un corpus teórico considerado aceptable y admisible, en la ciencia económica esto no ocurre así. En ésta las hipótesis y teorías o gran parte de ellas, defendidas a lo largo de la historia no desaparecen, sino que siguen teniendo vigencia. Con la antropología económica sucede algo parecido.

“...en cuanto que la disputa entre formalistas y substantivistas, que en un principio parecía estar destinada a hacer prevalecer un paradigma en contra del otro, no ha llevado a nada de esto en cuanto que los dos paradigmas o grupos de hipótesis o teorías siguen presentes de una manera o de otra en el momento actual” (U. Martínez Veiga, 1990: 62).

El segundo elemento se refiere al sentido y consistencia de la disputa entre formalistas y substantivistas que son más bien bajos tal y como afirman distintos autores como R. Halperin y R. S. Cooper, S. Plattner, U. Martínez Veiga, S. Narotzky entre otros. Presentar el formalismo y el substantivismo como dos puntos de vista contradictorios finalmente no tendría ningún sentido. La disputa en vez de tender a solucionar los problemas planteados más bien ha tendido a remarcar las diferencias. La preocupación por llegar a constatar la posibilidad o no a la hora de analizar las sociedades primitivas siguiendo los principios de la economía formal, “poco a poco lleva a reconstruir los términos del debate en base a algo que no tiene nada que ver con los procesos empíricos”. El concepto de sociedad primitiva construido se alejará de las sociedades realmente estudiadas por los antropólogos. Al mismo tiempo se argumenta sobre principios de la economía formal supuestamente no aplicables a las sociedades primitivas, que no tienen mucho que ver con los principios de la economía (U. Martínez Veiga, 1991: 63).

En este sentido, U. Martínez Veiga ejemplifica la situación aludiendo a las formas de entender el comportamiento económico por Sahlins y Dalton respectivamente, las cuales podríamos sintetizar así:

-El comportamiento económico primitivo como aspecto del comportamiento del parentesco en una gran medida. Organización totalmente distinta a las transacciones de la producción capitalista y del mercado.

-La sociedad primitiva caracterizada por la determinación del comportamiento en base a reglas, pautas e instituciones y por lo tanto, por una capacidad de opción muy limitada.

Una crítica de esta segunda manera de plantear la cuestión apenas tiene sentido en palabras de Martínez Veiga (1991: 67) sin embargo la primera trataría de explicar algo tan importante como la inserción de los procesos dentro de la vida e instituciones sociales. Para Sahlins “este hecho sería lo que distingue las sociedades primitivas de las otras, y por esta razón sería absurdo aplicar teorías o hipótesis económicas, que pueden tener interés para el análisis de sistemas de producción e intercambio, a esas sociedades”³⁶ (Martínez Veiga, 1991: 67).

3. El concepto de propiedad.

El análisis antropológico de la propiedad ha aportado diversos elementos de reflexión para relativizar cierta concepción del derecho que antes de cuestionar la propia validez universal y transhistórica de la categoría propiedad, presupone que ésta ha sido un rasgo inherente a la condición humana en todas las épocas y sociedades. Desde tal presupuesto, se toma la comparación histórica o transcultural básicamente para documentar el perfeccionamiento jurídico de una idea ya presente en los albores de la humanidad o entre los pueblos primitivos contemporáneos aunque sus manifestaciones puedan ser a menudo un tanto curiosas o pintorescas.

³⁶ Sahlins en palabras de U. Martínez Veiga lo que pretende es establecer una “economía antropológica”: el substantivismo, entendida como un “área totalmente distinta y diferente de la economía formal”. Esto supondrá “la creación de un objeto de estudio en base a las construcciones teóricas, o incluso académicas, que en principio van dirigidas a estudiarlo” (U. Martínez Veiga, 1991: 64). M. Godelier tratando de ir más allá, señalará que incluso más importante que el “hecho” del lugar ocupado, es la cuestión del “derecho”, consistente en el “verdadero papel, en la importancia relativa de las relaciones económicas en la lógica profunda del funcionamiento y de la evolución de las sociedades humanas”. M. Godelier hace coincidir esta afirmación con la cuestión teórica de la relación entre economía, sociedad e historia³⁶. Pero como se ha visto, a lo largo del desarrollo de la disciplina se han ido planteando diversas posiciones en la práctica teórica propia del conocimiento científico, pretendido por la antropología económica (M. Godelier, 1976: 280).

Hallamos un ejemplo de este tipo de perspectiva en la *Historia de la propiedad* del ensayista francés J. Attali (1988) para quien existiría un evidente *continuum* en la idea de propiedad y que iría desde el paleolítico (capítulo en el cual curiosamente, la mayoría de los datos proceden de etnografías sobre poblaciones contemporáneas como los kwakiutl, maorís, trobriandeses o bosquimanos), o incluso desde el reino animal hasta nuestros días.³⁷ Por esta razón al comentar en la parte final del libro la espinosa cuestión de las patentes de propiedad intelectual sobre formas de vida, Attali no inscribe tal extensión del derecho de propiedad (cuestionada por numerosos pleitos legales, debates y movimientos de protesta) en el “proceso de mercantilización de todas las cosas” característico del capitalismo (I. Wallerstein, 1988: 78), sino que parece atribuirla a un impulso consustancial a la condición humana cuando señala que “el hombre ha aceptado tratar la vida como a un objeto mercantil” (J. Attali, 1988: 433). De esta manera, desde el proceso de hominización hasta el advenimiento de la biotecnología, para J. Attali la historia humana puede condensarse en una sencilla moraleja: “La historia del hombre es la de una tentativa de apropiarse del universo, desde lo infinitamente pequeño hasta lo infinitamente grande” (J. Attali, 1988: 445).

W. C. Neale (1976) ha criticado la concepción etnocéntrica de la propiedad que suelen manejar los economistas. Para éste, en dicha disciplina ha existido una tendencia de muchos autores a presuponer la existencia de la propiedad como una institución universal, admitiendo como mucho, la posibilidad de algunas variaciones superficiales en otras culturas o períodos históricos. Frente a esta actitud, W. C. Neale considera mucho más recomendable el análisis de los derechos de propiedad específicos dentro de la estructura de relaciones de cualquier sociedad, no como abstracción histórica.

³⁷ Tal como argumenta J. Atali, los animales nos enseñan que “la duración de la vida de una especie está en función de su capacidad para hacer respetar sus capacidades” (J. Atali, 1989: 15). En este punto, este autor incurre en la misma tendencia que la llamada sociobiología al tratar de demostrar a cualquier precio que la propiedad privada es el resultado de una supuesta continuidad filogenética a partir de la artificiosa identificación de la conducta territorial de determinadas especies animales con una forma de propiedad exclusiva. Pero este tipo de razonamiento “antropomórfico” ha sido denunciado como una operación ideológica, encaminada a *naturalizar* instituciones sociales invocando una supuesta filogenia evolutiva (M. Sahlins, 1982).

Una de las aportaciones más brillantes del legado etnográfico de B. Malinowski posiblemente sea su análisis de la propiedad de la tierra en las islas Trobriand. Para empezar B. Malinowski se desmarca del positivismo ingenuo que podría considerar a priori la tenencia de la tierra como una realidad evidente y palpable, al calificarla de “hecho invisible”, es decir, al subrayar el carácter de constructo teórico de tal categoría, en la cual confluyen prácticas económicas, reivindicaciones políticas, estructuras parentales y obligaciones ceremoniales. B. Malinowski considera que la propiedad de la tierra “penetra muy profundamente en todos los aspectos de la vida humana” (B. Malinowski, 1977: 338). Por lo tanto los antropólogos debían ser muy conscientes del peligro del reduccionismo juridicista, consistentes en tratar de definir un sistema de propiedad de la tierra a partir de un breve cuestionario sobre quién es el propietario de una parcela, o sobre quién tiene derechos legales sobre ella (procedimiento característico de los burócratas coloniales, y que, como el propio autor señala ha provocado tantos malentendidos y conflictos).

“De entrada, podemos dar por sentada la regla de que cualquier intento de estudiar el régimen de explotación de la tierra sólo desde el punto de vista legal tiene que conducir necesariamente a resultados insatisfactorios. El régimen de explotación de la tierra no puede definirse sin un conocimiento exhaustivo de la vida económica de los indígenas. Esto no es de ninguna forma una perogrullada, pues la mayor parte de las investigaciones, sobre todo las oficiales, se han basado en la falacia de que el régimen de explotación de la tierra puede determinarse mediante una rápida descarga de preguntas concentradas únicamente sobre los aspectos jurídicos (...); los resultados en el mejor de los casos sólo pueden ser una aproximación muy burda a la realidad...” (B. Malinowski, 1977: 336-337).

Así mismo, aun reconociendo la importancia de las implicaciones económicas de un sistema de propiedad de la tierra, B. Malinowski consideraba igualmente estéril aquellos análisis tendentes a un reduccionismo economicista:

“El lugar asignado y culturalmente del hombre sobre su suelo, su ciudadanía territorial, su tipo de residencia y aquellos derechos subyacentes a los distintos usos de su suelo, constituyen un todo orgánico del que la explotación económica sólo es una parte, si bien la más importante” (B. Malinowski, 1977: 337-338).

Según L. Dumont en las sociedades llamadas tradicionales, las relaciones entre las personas son más importantes, más valoradas socialmente que las relaciones entre personas y cosas, al contrario de lo que sucedería en el modelo de sociedad moderna en la cual las relaciones entre las personas están subordinadas a las relaciones entre personas y cosas. Esta inversión de prioridades sociales, siguiendo a este autor estaría estrechamente asociada al surgimiento de una nueva concepción de la riqueza. En las sociedades tradicionales la riqueza inmobiliaria estaría claramente diferenciada de la riqueza mobiliaria: la primera (los derechos sobre la tierra) está imbricada en la organización social y de hecho acompaña al poder sobre las personas, por lo que se la considera intrínsecamente superior a los bienes muebles que únicamente implican una relación con las cosas. Pero la modernidad, al romper el vínculo entre la riqueza inmobiliaria y el poder sobre las personas, habría dotado a los bienes muebles de plena autonomía hasta convertirla en la forma superior de riqueza (L. Dumont, 1982: 16-17).

Un ejemplo histórico comentado por la etnohistoriadora S. Ramírez puede ilustrar este punto. El cronista colonial Juan de Betanzos relata que cuando Francisco Pizarro le preguntó al Inca Atawallpa por la extensión de su imperio, éste encargó a sus asistentes que le transmitieran a Pizarro no un mapa con las fronteras territoriales del Tawantinsuyu –como seguramente esperaba el español-sino un listado de las autoridades étnicas, es decir de los diferentes “señoríos” o *chiefdoms*, sometidos a su autoridad, así como el número de súbditos de cada uno de ellos. Lo que Pizarro interpretaba como una jurisdicción en términos de delimitación territorial de su control sobre la tierra, para Atawallpa era en realidad una cuestión de “límites sociales” esto es autoridad sobre personas (S. Ramírez, 1995: 215).

En cierta manera, el conflicto entre la concepción europea de la propiedad y las de los pueblos indígenas ha constituido el punto de partida histórico de la teoría liberal del derecho de propiedad, puesto que J. Locke en el segundo de sus célebres *Dos tratados sobre el gobierno* (1690) presentó su influyente argumentación³⁸ sobre el derecho de propiedad ilustrándola con el conflicto territorial entre los pueblos indígenas norteamericanos y los colonizadores europeos, para llegar a una rotunda legitimación del expolio territorial de las sociedades amerindias basadas en un cúmulo de prejuicios etnocéntricos. Para Locke, los indígenas vivían en un estado “natural” y “prepolítico” antes de la llegada de los europeos, descrito como un estadio primordial y rudimentario del desarrollo histórico de la humanidad, y caracterizado tanto por una ausencia total de sistemas de propiedad o de gobierno, como por una economía de estricta subsistencia basada en la caza y la recolección. Dichos pueblos vivían rodeados de recursos de libre acceso sobre los cuales nadie detentaba derecho alguno de propiedad (limitándose éste al producto obtenido por los indígenas con su trabajo: los frutos o nueces que recolectaban, la pesca y la caza).

Por esta razón argumentaba J. Locke, las tierras habitadas por indígenas pueden ser consideradas vacantes, puesto que el derecho de propiedad sobre la tierra se basa en el trabajo, y Locke restringe dicho concepto al trabajo agrícola y por lo tanto, apropiadas libremente por los colonos europeos. Pero como esta conclusión implicaba una flagrante violación de un principio básico del derecho occidental (el *quod omnes tangit ab omnibus tractari et approbari debet*, que habría obligado a los colonos a negociar con los indígenas alguna forma de consentimiento a su apropiación de facto). J. Locke va todavía más lejos al afirmar que en la reconversión de la tierra a un sistema de agricultura comercial por parte de los europeos sería una mejora indiscutible del bien común –indígenas incluidos- a causa del aumento de la productividad de las “conveniences” (denominación arcaica del Producto Interior Bruto) y de las oportunidades de

³⁸ Las implicaciones de esta argumentación de J. Locke –que posteriormente será asumida como base de la teoría de la propiedad por parte de la Ilustración francesa y escocesa- desbordan el marco estricto de los debates filosóficos, puesto que sus ideas sentaron jurisprudencia y fueron utilizadas intensivamente en tribunales de los estados Unidos durante los siglos XVIII y XIX para negar cualquier pretensión de propiedad o soberanía de los pueblos indígenas y para justificar la colonización europea (J. Tully, 1994: 165-166).

trabajo, situación que compensaría holgadamente la pérdida de la tierra de los indígenas (J. Tully, 1994: 159-161).

Por supuesto, tal razonamiento refleja una concepción eurocéntrica y excluyente del derecho y de las instituciones que no reconocía como a tales ni a los derechos territoriales consuetudinarios de los indígenas ni a sus formas de organización política. Dichos pueblos quedaban relegados a un quimérico “state of nature” y a ser tratados jurídicamente como menores de edad.³⁹ Sin embargo, no han sido estas las únicas consecuencias históricas de la argumentación de J. Locke de quien L. Dumont, en su clásico *Homo aequalis* ha destacado su crucial aportación en tanto que fundador de la teoría del “individualismo posesivo” (C. B. McPherson, 1979) al proceso histórico de emergencia de la ideología económica (L. Dumont, 1982).

Al basar el derecho de propiedad en el trabajo –y no en la necesidad de las personas-, J. Locke según L. Dumont, rechazaba la idea de una justicia social o distributiva (rompiendo así con el pensamiento medieval). Al mismo tiempo, estaba derivando “un título a cosas exteriores de lo que de modo más evidente y real pertenece al individuo, su cuerpo y su esfuerzo” lo que equivalía a derivar una relación jurídica entre un hombre y unas cosas, no de necesidades del orden social sino de una propiedad intrínseca del hombre como individuo (L. Dumont, 1982: 76-77). Desde este punto de vista, la influencia de J. Locke ha sido decisiva en la configuración de ideas como la conceptualización de la sociedad como una mera “yuxtaposición de individuos abstractos”, la emancipación de la economía respecto a la política hasta situarse en una posición jerárquica sobre ésta, y en definitiva en la transición de un modelo holista de sociedad (caracterizado por una primacía de las relaciones entre personas) a otro individualista en el cual prevalece la relación de las personas con las cosas, es decir, la propiedad (L. Dumont, 1982: 85-86).

³⁹ En su análisis de la actitud de J. Locke ante los indígenas norteamericanos, B. Parekh ejemplifica en el pensamiento de dicho autor y en el de J. Stuart Mill (cuya obra constituye otro de los ejemplos clásicos de legitimación filosófica del colonialismo europeo) la gran paradoja del liberalismo, doctrina que partiendo de unas premisas filosóficas aparentemente igualitarias, llega finalmente a unas conclusiones rotundamente excluyentes (B. Parekh, 1995: 97)

4. El debate sobre la propiedad comunal.

El debate de las últimas décadas sobre los sistemas comunales ha servido tanto para destacar las falacias atribuidas por el pensamiento utilitarista a la propiedad privada, como para ilustrar la *embeddedness* de otras formas alternativas de propiedad. El origen de este debate se remontaría indiscutiblemente a la publicación en 1968 por parte de G. Hardin de un controvertido artículo: *The Tragedy of Commons* (publicado originalmente en la revista *Science* y reeditado posteriormente en innumerables *readers* y antologías). En dicho artículo su autor proclamaba la inevitable tendencia al colapso y a la desaparición de los sistemas de tenencia comunal.

Según G. Hardin en cualquier sistema de pastos comunales, y dada la supuestamente intrínseca propensión al egoísmo individualista de todos los seres humanos (“*as a rational being, each herdsman seeks to maximize his gain*”) es inevitable el surgimiento del llamado “dilema del gorrón”⁴⁰, es decir la tentación de cada pastor a introducir más y más cabezas de ganado en los pastos hasta acabar provocando su agotamiento por sobreexplotación, en base al cálculo racional según el cual cada pastor obtiene un beneficio individual directo de la introducción de cabezas de ganado adicionales, mientras que los costes adicionales de dicha explotación se dividen equitativamente entre todos los participantes (G. Hardin, 1971: 349). De esta manera, según G. Hardin la naturaleza humana nos conduciría inexorablemente a un agotamiento de cualquier recurso comunal, y de hecho es fácil entrever que G. Hardin no tiene ningún interés especial en la ganadería sino que únicamente utiliza el ejemplo de los pastos como un microcosmos de los recursos del planeta.

G. Hardin cree que existe al menos una alternativa eficaz frente a este panorama que consiste en la propiedad privada, la cual comporta una distribución asimétrica -y por lo tanto injusta- de recursos, pero mucho más eficiente desde el

⁴⁰ La literatura en español sobre la literatura de la elección racional ha traducido el concepto original de “free rider” como “polizón”, caso de algunos autores latinoamericanos o como “gorrón” (término preferido por los autores peninsulares). El sentido de tales expresiones se refiere en cualquier caso, a aquellas conductas egoísticas, insolidarias y oportunistas que pretenden beneficiarse de la acción colectiva sin contribuir a sus costos.

punto de vista de la selección natural. Tal como ha señalado F. Aguilera Klink (1992: 137), no es nada frecuente que un texto contenido errores conceptuales tan evidentes como el de G. Hardin llegue a tener tanta difusión y -en círculos económicos- tanta aceptación, hasta el punto de haberlo convertido en algo así como un “dogma incuestionable”: así por ejemplo, E. Fratkin (1997: 241) ha documentado que el argumento de G. Hardin se ha convertido en el diagnóstico oficial del Banco Mundial para “explicar” las causas del proceso de desertización experimentado por buena parte del África subsahariana durante las últimas décadas, argumentación que ha constituido una racionalización ideal para promover una política de privatización de la tierra y de mercantilización de la ganadería en la región.

Sin embargo, la tesis de G. Hardin presenta graves problemas conceptuales. Para empezar toda su argumentación se basaba en una premisa falsa, la de que en un sistema de gestión comunal no existe ningún tipo de regulación ni del número ni de la conducta de los usuarios. En realidad tal premisa se basaba en la confusión por parte de G. Hardin entre dos regímenes de propiedad absolutamente diferenciados, un sistema de libre acceso (*res nullibus*) en el cual un recurso puede ser explotado sin límite por cualquiera dada la imposibilidad de excluir a terceros de su acceso y un verdadero sistema de propiedad comunal (*res communes*), en el cual un grupo limitado de propietarios comparte sus derechos sobre un recurso bajo unas determinadas condiciones⁴¹.

En realidad, contamos con un volumen realmente alto de estudios etnográficos durante las últimas décadas, entre los que destacan a nivel de la antropología española iniciativas como los simposios monográficos sobre el tema incluidos en los Congresos de la Federación de Asociaciones de Antropología del Estado Español de Tenerife (J. Pascual Fernández, 1993) y Zaragoza (J. Contreras, 1996), así como el coloquio franco-español celebrado en Barcelona en 1993 (M. N. Chamoux, J. Contreras, 1996). Éstos han documentado la existencia de complejos mecanismos institucionales que regulan estricta y eficientemente el

⁴¹ Al respecto se pueden ver entre otros J. A. Swaney (1990); F. Aguilera Klink (1991, 1992); J. M. Acheson (1991); B. J. McCay, J. M. Acheson (1987); R. Wade (1987); J. A. Batista (1995); M. Gozález de Molina, J. A. González Alcantud (1992); P. Blaikie, H. Brookfield (1987); R. M. Neeting (1976); J. Ensminger, A. Rutten (1991); J. Pascual Fernández (1993); A. Viola (1993).

uso de los recursos gestionados en los sistemas comunales. Desde la información aportada por esta literatura se podría argumentar que el problema planteado por G. Hardin es, básicamente, un falso problema y que más que de la “Tragedia” de los recursos comunales deberíamos hablar en realidad de la “Tragedia del libre acceso”, puesto que es la ausencia de reglas de gestión comunal la que provoca formas abusivas e insostenibles de explotación de recursos naturales (D. Bromley, M. M. Cernea, 1989).

Según las evidencias disponibles, los problemas de sobreexplotación de recursos parecen ser más bien la excepción que la norma, pero incluso en este caso, claramente confinado a las sociedades ganaderas del África subsahariana, la literatura etnográfica ha documentado que las causas fundamentales del problema no se deben a la gestión supuestamente irracional de los rebaños por parte de los pastores. Esto es lo que suelen presuponer, siguiendo a G. Hardin los economistas de los organismos internacionales. Más bien se debe a factores externos como la invasión de pastos provocada por la expansión de las ciudades y de la agricultura comercial de exportación, o la mutilación de las rutas tradicionales de trashumancia por parte de gobiernos y fronteras políticas (R. W. Franke, B. H. Chasin, 1979; E. Fratkin, 1997; M. Bruijn, H. Van Dijk, 1999; J. Swift, 1977; D. L. Jonson, 1993).

Incluso suponiendo que en estos casos atípicos no existieran factores exógenos que pudieran explicar la creciente presión sobre los recursos, podríamos plantear una interpretación alternativa a la de G. Hardin explicando esta situación en base a un problema de percepción del deterioro de los recursos comunales, más que a una inclinación supuestamente inevitable de los seres humanos a actuar como egoístas, calculadores e insolidarios. La percepción de los usuarios puede no detectar los efectos de la sobreexplotación de un recurso, o puede atribuirlos a otros factores externos, de manera que resultaría imposible la comparación entre los beneficios individuales y los costos colectivos que constituye el núcleo explicativo de la propuesta de G. Hardin (B. E. Burke, 2001: 454).

Por otra parte, innumerables ejemplos históricos y etnográficos vienen a contradecir el argumento de G. Hardin según el cual la propiedad privada

constituiría una garantía para una gestión más racional de los recursos naturales. Además de provocar una mercantilización de los recursos naturales que a menudo ha comportado su sobreexplotación, la privatización de la gestión comunal de recursos se ha caracterizado habitualmente por efectos socialmente perversos relacionados con la desigualdad social y la exclusión (véase J. Ensminger, A. Ruten, 1991 para un ejemplo etnográfico; para el ejemplo de los *closures* británicos, véanse K. Polanyi, 1992 y E. P. Thomson, 1991, entre otros). Si bien el artículo de G. Hardin sobre la gestión comunal ha tenido una extraordinaria difusión entre los antropólogos e historiadores interesados en esta temática, son mucho menos conocidas otras publicaciones de dicho autor que podrían contribuir a clarificar la agenda teórica y política de G. Hardin. Biólogo de formación y con una orientación teórica que podríamos adscribir a corrientes intelectuales como el neo-malthusianismo y el neo-darwinismo, G. Hardin se ha caracterizado por una permanente participación en debates sobre problemas sociales desde posiciones ultraconservadoras. Una de las aportaciones más controvertidas de dicho autor fue su propuesta de “ética de bote salvavidas” o *lifeboat ethic boats* (G. Hardin, 1977), en base a la cual pretendía demostrar la necesidad de suspender los programas de cooperación al desarrollo del Tercer Mundo (y muy especialmente la ayuda alimentaria) y de eliminar la entrada de nuevos inmigrantes en los Estados Unidos.

Contra la tendencia errónea de los “idealistas” a “justificar políticas suicidas” en nombre de la justicia o de la solidaridad, G. Hardin argumentaba metafóricamente que la población de países ricos como los Estados Unidos está instalada actualmente en un “bote salvavidas” rodeada por una población mucho mayor (y que no deja de crecer a un ritmo exponencial) de náufragos que tratan desesperadamente de acceder a dicho bote. Puesto que la capacidad del bote es muy limitada, tratar de acomodar en él a todos los náufragos terciermundistas conduciría inexorablemente a su hundimiento. La única posibilidad de salvación posible es no admitir a nadie más en el bote e impedir cualquier intento de abordaje.

G. Hardin invocaba de esta manera nuevamente, su argumento de la “tragedia de los bienes comunitarios”, extendiéndolo a todo el planeta y

relacionando el sobrepastoreo por parte de los “gorrones” con el crecimiento demográfico. Alertaba expresamente contra los graves efectos que en su opinión provocaría el proyecto de un “Banco Mundial de Alimentos”. Puesto que para éste las únicas causas del hambre en el Tercer Mundo son la imprevisión y la incompetencia de sus gobernantes, este nuevo “sistema comunal” de alimentos únicamente contribuiría a desequilibrar la población mundial, puesto que hasta ahora la mortalidad provocada por la desnutrición ha ejercido en el Tercer Mundo un rol estabilizador demográficamente. Si eliminamos esta variable a través de la ayuda alimentaria provocaremos un crecimiento de la población mundial por encima del límite de carga (*carryng capacity*) del planeta y por lo tanto el hundimiento del bote (G. Hardin, 1977).

Sin entrar a valorar las implicaciones éticas de considerar no sólo recomendable, sino incluso saludable la muerte por inanición de millones de personas, el argumento de este autor se sostiene sobre premisas falaces, como la de que el hambre en el planeta se debe a una insuficiencia global de alimentos provocada por el exceso de población. Otra consiste en afirmar que es posible calcular un umbral de *carryng capacity* del planeta (para una documentada crítica de las explicaciones neo-malthusianas del hambre y la pobreza véase E. B. Ross, 1998 y E. García, 1999 para una refutación del argumento de la *carryng capacity* aplicado a la población mundial).

II

*MERCADO, CAMBIO CULTURAL Y TRANSFORMACIÓN
ECONÓMICA*

CAPÍTULO 4

Teorías de la acción económica y análisis de las transformaciones económicas

Gran número de los análisis realizados desde la antropología económica en torno a las transformaciones económicas se han llevado a cabo desde un punto de vista macroeconómico. Éstos han tratado de aclarar la manera y la medida en que los grandes equilibrios estructurales se han visto afectados por la apertura de las economías nacionales hacia el mercado mundial. En relación a esta temática también se han ocupado del desmantelamiento del sector estatal. Ilustran esta afirmación por ejemplo los estudios de R. Parker (1994) y S. Holland (1995) interesados por el cambio en los países del Este, o de D. G. Demekas y M. S. Khan (1991) y D. Daianu (1997) centrados en el caso concreto de Rumanía.

Estos estudios han tratado de diagnosticar el estado de salud de las economías estudiadas, midiendo la distancia que separaba la situación de los países estudiados con respecto a un modelo ideal de equilibrio correspondiente a una economía occidental más bien idealizada. Al respecto se han centrado en las políticas estatales y su impacto sobre el crecimiento del PIB, la inflación, la balanza de las cuentas corrientes y sobre el ritmo de las privatizaciones. Han tendido a objetivar los grandes indicadores económicos atribuyendo a sus variaciones una capacidad de influencia determinante. Son análisis en los cuales junto a estos indicadores abstractos, los únicos actores reales de los cambios experimentados han sido los gobiernos, o en su caso los movimientos colectivos organizados, como por ejemplo los partidos y los sindicatos. Se trata de una perspectiva cuyo enfoque se realiza desde arriba sin tener en cuenta los agentes y la acción económica.

Este tipo de cuadros analíticos ha llevado a antropólogas como Sabina Stan (2002) a posiciones menos abstractas que las indicadas preguntándose a través de “qué agentes” se realiza el cambio y en dicho proceso, interrogándose por los nuevos esquemas a los que obedece la acción económica durante el tiempo en el

que se producen los cambios. Tal orientación en realidad se presenta como una crítica de las teorías de la acción económica conduciendo a un cuadro para su análisis en el que son tomados en consideración los empresarios, el papel de la “cultura empresarial”, la innovación y la acción económica desde parámetros propios de la antropología económica. Esto nos conduce ahora a recorrer estos puntos y preguntarnos a continuación por la relación entre la figura empresarial y las transformaciones económicas.

El empresario aparece ante retos como la transformación económica o de reconversión industrial, como la que ha afectado a distintas zonas europeas, como pieza clave. Se muestra como un agente que persigue la maximización del beneficio, partidario del libre mercado y llamado a realizar la transformación creativa de las economías en reconversión (por ejemplo en el caso de los países del Este, en palabras de S. Stan, economías “esclerotizadas” del socialismo). Aparece apoyado por diversos programas de desarrollo del *entrepreneurship* y es considerado un agente fundamental del cambio (de mentalidades, de la organización económica, de las relaciones sociales). Implícitamente estamos ante un modelo para el cual el capitalismo es un mercado local en “buen estado de salud” que no puede desarrollarse sin los agentes promotores a la vez que éstos renuevan las estructuras, comportamientos y valores anteriores (occidente: marketing). Tanto en los antiguos países socialistas como en la Europa reconvertida industrialmente, la referencia a los empresarios constituye por lo tanto la metáfora neoliberal del cambio local a través del mercado y de la puesta en práctica de las últimas maneras de hacer y pensar propias del capitalismo (agresivo, dinámico, emprendedor, conocedor de las nuevas tecnologías, etc.) (S. Stan, 2002: 15).

Los análisis de las transformaciones económicas considerando los empresarios y la acción empresarial, se han visto acompañados de una búsqueda sin descanso de los espacios sociales capaces de cultivarlos. En dichos estudios, la anterior economía y su sociedad, o la cultura local han sido tomados como lugares en cuyo interior (o por oposición a la situación anterior) pueden hacer su aparición tanto la acción empresarial como los empresarios, análisis sobre los cuales nos detendremos a continuación.

1. Teorías neoliberales.

Los actores de las nuevas transformaciones, para los defensores de las teorías neoliberales, hacen su aparición en escena por medio de un proceso de selección natural activado por los mecanismos del mercado (G. W. Kolodko, 2000). El cambio económico y social es visto desde esta perspectiva, en términos de una generalización del mercado, que se convierte por el mismo hecho en un modelo de sociedad. Los nuevos empresarios (y ejecutivos) representan de esta forma no solamente una categoría especial, sino incluso la sociedad en sí misma.

Por otra parte para algunos analistas, los nuevos empresarios y su “espíritu empresarial” se va a caracterizar principalmente por algún tipo de ruptura con el modelo empresarial anterior.⁴² Como resultado de todo ello aparece (según los casos) lo que P. Sztompka (1996) denomina una “cultura de la desconfianza” mantenida gracias a las condiciones generadas en la “transición”. Todos estos “rasgos culturales” así como la organización paralela en redes y coaliciones de directivos tiene la capacidad de subvertir la aplicación de los criterios de performance y de consecución de los objetivos propuestos. Van a ser considerados por lo tanto como la antítesis de la racionalidad y de la eficacia económica. Los elementos de *entrepreneurship* y de estrategia están ostensiblemente ausentes del comportamiento de los directivos del sector público cuya cultura es considerada contraproduktiva, tanto desde el punto de vista de la transición hacia una economía de mercado, como desde el punto de vista en la Europa occidental de la implantación de una producción basada en la mejora continua con el objetivo de alcanzar la “calidad” en las “organizaciones” (empresas).

Para que el mercado pueda desarrollarse bajo el prisma de los nuevos criterios es necesario un “nuevo espíritu” en una dinámica de ruptura con la

⁴² Tomando como referencia el caso de los países del este, con la “cultura organizacional” del socialismo con la cual rompen totalmente. El socialismo es descrito como perjudicial e incluso como la antítesis del mercado. El funcionamiento de la “economía socialista” y de una “segunda economía” parasitaria, introducen una cultura organizacional que implica los intercambios de bienes y servicios, la negociación y la manipulación de recursos públicos en un contexto de corrupción (S. Stan: 2002: 16).

cultura organizacional anterior. También es preciso contar con nuevos portadores de este espíritu, es decir con personas decididas a entrar en esta dinámica. Al respecto habrá que contar con aquellos que no se encuentren “contaminados”, en el caso europeo occidental con los “nuevos ejecutivos”, economistas y gestores de empresas salidos de las facultades y dirigidos hacia el sector privado. A esta nueva “raza” de empresarios se le exige ante todo una ruptura con lo anterior. Asimismo se ponen en marcha centros de reciclaje empresarial como por ejemplo la EFQM (*European Foundation for Quality Management*) inspiradas en la Teoría de la Calidad⁴³. En los países del Este, se introduce desde el exterior este nuevo pensamiento de estrategia y acción cuyos agentes tal como muestra S. Stan (2002: 16) serán considerados por los partidarios de esta innovación como verdaderos “cruzados extranjeros”, “bonita imagen con la que darles el carácter misionero de su acción”.

En síntesis, el cambio como vemos pasa necesariamente primero por un cambio cultural, cambio gestionado y dirigido por nuevos agentes exógenos a la sociedad local. Por otro lado no es una casualidad que la transformación de la cultura organizacional se haga a través de la “evolución dirigida” –por parte de organismos encargados de la puesta en marcha o en su caso renovación de la economía de mercado- que utiliza las formas híbridas y los *outsiders* (A. Kozminski, 1994: 143-191). Estamos ante un esquema que considera al empresario como un agente renovado, en ocasiones venido del exterior o marginal con respecto a su sociedad cuya intervención o aparición supone la difusión de nuevos rasgos culturales.

Junto a esta perspectiva también hay otras tendencias que han considerado las características internas de la sociedad capaces de generar la aparición del “espíritu empresarial” para las que se puede buscar en la cultura local aspectos capaces de favorecer la aparición o renovación del mercado y del empresario

⁴³ En el desarrollo histórico de la Calidad destacan las aportaciones de J. M. Juran, W. E. Deming, P. Crosby y C. Ishikawa. Por su parte M. Muran aporta una célebre trilogía de la calidad basada en la planificación, el control y la mejora. W. E. Deming destaca por su concepción entrañca la gestión de la calidad y de la mejora continua (PDCA), por su lado P. Crosby aporta su propuesta de consecución del denominado “cero defectos”, y C. Ishikawa destaca por ser el creador de los “Círculos de Calidad” y de las “herramientas causa/efecto”.

capaces de responder a las nuevas expectativas. Este tipo de análisis trata de localizar los elementos susceptibles de favorecer el cambio.

En el caso occidental está claro que la única vía era ésta puesto que la economía de mercado estaba presente a pesar de sus desajustes y de la necesidad de revitalización, reestructuración y reconversión. La cultura empresarial anterior, patentemente arraigada servirá de plataforma, sin embargo en los países donde esto no es así el único recurso en este sentido y desde esta opción que trata de servirse de elementos locales considerados positivos, la vista se dirige hacia lo que se ha denominado la “segunda economía”. Ésta, tal como muestra S. Stan (2002: 17-19) aparece como uno de los principales factores a la hora de favorecer la aparición del “espíritu empresarial entre determinadas categorías de la población.

La denominada “segunda economía” ha contribuido a promover comportamientos socioeconómicos de tipo más racional y a acostumbrar a las personas a las reglas de la competencia del mercado. Ha sido lugar de *entrepreneurship* o iniciativa empresarial y de autodeterminación personal, dando lugar a la instrumentalización, la reprivatización y la individualización de las relaciones sociales, así como a una reprivatización y mercantilización parcial del trabajo. Esta “segunda economía” ha sido considerada por algunos analistas como un verdadero “sector privado”. Para A. Bloch (1989) por ejemplo, estos agentes han manifestado una racionalidad empresarial en la toma de decisiones y en el terreno de la motivación de sus acciones. A ello se le une la primacía por la búsqueda de beneficios en detrimento de la subsistencia. Es por lo tanto en el interior de la “segunda economía” donde surgen los movimientos empresariales, movidos por un deseo de promoción individual, una lógica de modernización y una necesidad de autonomía. La “segunda economía” es tomada como una economía de mercado en potencia puesto que en ella se localiza la mercantilización de las relaciones de trabajo, la manifestación de la autodeterminación y la persistencia del interés personal como motivación económica.

La “segunda economía” sin embargo será incompatible con una economía de mercado, convirtiéndose en una rémora que es necesario eliminar (G. Ajani, B.

Dallango, B. Grancelli, 1992). Esta perspectiva no obstante, contrasta con aquella para la que “el espíritu empresarial oportunista-desenvolvente” de la “segunda economía” en vez de ser perjudicial, continúa siendo eficaz para la economía dado el contexto actual de un capitalismo postindustrial no regulado y flexible (Morawska, 1999).

En esta búsqueda de la iniciativa empresarial es interesante constatar cómo en el caso del Este, hay autores que se han dirigido en vez de hacia la “segunda economía”, hacia la economía socialista oficial misma. Junto a los empresarios quasi-capitalistas de la “segunda economía”, autores como Bloch (1989) detectan empresarios en el seno de la economía socialista oficial, en este sentido estos teóricos se han visto obligados a ampliar la definición de empresario. Han tenido que incluir en los objetivos perseguidos por éste, no solamente la búsqueda de un beneficio sino también la búsqueda más general de beneficios sociales, políticos o económicos. De esta postura resulta toda una categoría de “empresarios socialistas” movidos por la búsqueda de la movilidad social, el avance cultural y educacional, poder relativamente autónomo, control y decisión. Se trata de activistas sociales y políticos plenamente integrados en el sistema y cuyo fin principal era acceder al poder político. Son tomados como agentes del cambio que contaminan el “socialismo puro” con una serie de antiguos valores o bien con otros traídos de occidente.

En el marco más restringido de la economía, hallamos autores como B. Grancelli (1992) y M. Tomass (1998) interesados por el cambio en los antiguos países socialistas, cómo la economía socialista misma ha generado habilidades para-empresariales. Frente al problema del cumplimiento y alcance los objetivos planificados en condiciones de penuria en cuanto a recursos, los directores de empresas han desarrollado una especie de “iniciativa empresarial” administrativa. Para otros analistas sin embargo, este mismo problema que debían afrontar los directores de empresa ha generado consecuencias inversas. Es así como ha conducido al desarrollo de redes horizontales y por lo tanto a una “ética colectivista” de ayuda mutua correspondiente. La transformación de esta ética en una ética de la autonomía, vista como necesaria para la creación de un auténtico mercado exige entonces un cambio de personal: los antiguos directores de

empresa deben ser reemplazados por nuevos empresarios portadores de la nueva ética. Pero esto es posible también gracias a la transformación interna de la ética de los antiguos directivos (S. Stan, 2002: 19).

Hay otro tipo de análisis que en vez de concentrarse en las características de las diversas “éticas” alumbradas por la economía socialista o por la “segunda economía” lo hacen sobre las características culturales específicas de las sociedades insertas en el sistema. Llegan a considerar que el desarrollo del espíritu empresarial y también el de la “segunda economía” se debe simplemente a que los valores fundamentales de la sociedad (respeto, complejo honor/deshonra, la valoración de la toma de riesgos, relaciones personales y redes, competitividad masculina, confianza). En esta consideración teórica se remarca que la iniciativa empresarial no es de tipo capitalista, sino más bien movida por el deseo de hacer ostentación y de mostrar capacidad para gastar.

2. La "cultura empresarial" y el cambio.

Hemos visto que realmente a la hora de explicar el cambio, encontramos diversidad de perspectivas en torno al papel que juegan o han jugado factores tan diversos como el socialismo, la “segunda economía” o la cultura local a la hora de explicar la aparición de empresarios emprendedores en ambientes de cambio como los que se verifican actualmente. Esta diversidad de aspectos sin embargo esconde una serie de premisas comunes que es preciso detectar.

En un principio debemos señalar que la acción económica es vista en términos de “rasgos culturales”. Realmente que los investigadores vean al empresario como agente proveniente del exterior o bien surgiendo del interior de la misma sociedad , dichas formas de analizar la cuestión vinculan la aparición de empresarios con la aparición de una determinada “cultura empresarial”. Esta cultura que hace o configura la especificidad del empresario, y que vista como una serie de rasgos, caracteriza y orienta su acción económica. La cultura empresarial, es considerada como “buena”, positiva para el desarrollo económico, en estos

análisis –y esto es realmente lo interesante de la crítica de S. Stan independientemente del lugar geográfico- colocada en oposición con la “mala” cultura, es decir aquella de otros momentos o épocas, de la “segunda economía”, o de modelos como los anteriores a la reconversión industrial.

Este razonamiento en términos dicotómicos no es algo nuevo. Contamos con análisis sobre la llegada del capitalismo en las sociedades no occidentales del Tercer Mundo que a menudo han sido elaboradas en los mismos términos de una dicotomía entre las sociedades y culturas “tradicionales” por un lado y la cultura “moderna” del empresario por otro. De esta forma, la cultura empresarial estaría caracterizada por una “racionalidad instrumental” la cual combina y vuelve a combinar los diversos elementos de la acción con el objetivo de que se cumplan los fines racionalmente calculados, en este caso el beneficio, y por modos de interacción autonomizada en relación a la sociedad general. En esta perspectiva casi weberiana, esta cultura se encontrará entonces en oposición con la acción rutinaria, la búsqueda de status social y las relaciones enmarañadas del parentesco, características de las sociedades tradicionales (B. Berger, 1991).

Podemos constatar por lo tanto que los análisis de la relación entre la acción económica y el cambio, se basan siempre sobre un modelo ideal de referencia, que está presente en el trasfondo del análisis incluso cuando no es postulado de manera explícita. Este modelo es el del empresario capitalista occidental. Definido por los economistas, y vuelto a tomar por los sociólogos tras los análisis de Max Weber (referencia principal), este modelo constituye el patrón de medida tanto de los empresarios en concreto como de sus acciones. La diferencia observada entre el modelo y la realidad sirve para explicar a continuación la ausencia de crecimiento económico de la sociedad en la que tiene lugar la acción de estos empresarios.

Para S. Stan (2002: 20-21) sin embargo, las definiciones de la cultura empresarial que hallamos en los diversos análisis sobre la iniciativa empresarial, no son unitarias. Según esta antropóloga, en efecto combinan de una manera variable una multiplicidad de rasgos distintivos: la autonomía en las decisiones, el espíritu de competencia, la búsqueda de beneficio, la instrumentalización y la

autonomización de las relaciones sociales, la innovación, la valoración de la toma de riesgos, etc. Esta variación en la definición de la cultura empresarial es la que hace que la identificación del lugar de aparición del empresario conozca tal variabilidad a través de los análisis (segunda economía, sociedad socialista, cultura local). Partiendo de estos rasgos es como actores tan diferentes como por ejemplo los de la “segunda economía”, los directores de empresa, etc. pueden ser considerados por derecho como empresarios. “La aparente cacofonía de estos análisis y los debates en los cuales entran, provienen justamente de esta variabilidad en la elección de los rasgos distintivos de la cultura empresarial” (S. Stan, 2002: 20).

Por otra parte, la significación particular que toma un rasgo y que hace por lo tanto que la acción económica sea “buena” o no (es decir de acuerdo con el modelo capitalista) cambia según las épocas analizadas. Por ejemplo, como muestra S. Stan un mismo rasgo como la habilidad de desenvolvimiento puede ser considerado “bueno” durante la época socialista por ejemplo, y “malo” durante la transición. Al contrario, cuando un autor trata de suprimir esta variabilidad de la definición de empresario, acaba simultáneamente en la disolución de su especificidad.

Esta fluidez en la definición de la acción empresarial nos llevan a pensar que los análisis que hemos revisado hasta aquí no aportan ni un estudio del empresariado en profundidad, ni una teoría amplia capaz de explicar el cambio social y en particular de las transformaciones económicas.⁴⁴ Esta transición está en función de la velocidad con la que se efectúa la difusión de determinada cultura (en este caso “empresarial”), cultura que caracteriza y orienta la acción económica. La transformación de la economía y su éxito (o fracaso), serán vistos en términos de progreso hacia el capitalismo y la economía de mercado. Las acciones económicas de los diferentes actores, en particular la acción “empresarial” se miden en función de llegar a alcanzar o no, cierto tipo ideal de acción económica que supuestamente les caracteriza.

⁴⁴ En el caso estudiado por S. Stan (2002), su postulado común mantiene que las transformaciones sociales y económicas, en este caso en el Este europeo se hallan en la vía de la transición hacia el capitalismo y la economía de mercado.

Las contradicciones y las dudas de los análisis de este tipo nos muestran las limitaciones de un estudio del cambio social en términos “culturalistas”. Cuestión ante la cual S. Stan, con el fin de comprender y localizar mejor el papel de la cultura en el cambio, así como sus relaciones con la acción económica, se centra más detalladamente sobre algunas de las características fundamentales de la acción económica “empresarial” o “capitalista”. Al respecto esta autora retiene tres características sobre las que nos detendremos a continuación: la maximización del beneficio, la autonomización, a innovación.

Vamos a recorrer los principales análisis dedicados a estudiar la relación entre la acción económica y el cambio social viendo hasta qué punto se postula o bien una u otra característica de las señaladas. Nos interesa ver ahora, la crítica realizada al respecto así como la propuesta a la que llega S. Stan en su estudio.

3. Acción económica, acción empresarial: maximización del beneficio, autonomización e innovación.

3.1. Maximización del status y maximización del beneficio.

Para numerosos análisis del cambio económico, la maximización del beneficio constituye la característica fundamental y universal del empresario y lógicamente del empresario capitalista como tal. Para M. Weber (1964: 160), el aspecto más esencial de la acción económica es la elección prudente entre fines alternativos. Esta elección está sin embargo, orientada por la escasez de los medios disponibles o que pueden ser procurados por estos diferentes fines. El empresario de mercado o *market entrepreneur* realiza un cálculo de contabilidad del capital orientado no hacia la utilidad marginal (como el consumidor), sino hacia el beneficio. A la empresa que realiza beneficio (*profit-making enterprise*) le conciernen estos tipos de actividad adquisitiva (*acquisitive activity*) que están orientadas continuamente hacia las ventajas del mercado en virtud del hecho por el que se utilizan los bienes como medios para obtener un beneficio (*ibid.* 201).

De la característica universal del empresario citada, surgen o se derivan las otras características abordadas por S. Stan (*ibid.* 22-33). Persiguiendo la maximización del beneficio, el empresario se inscribe en un proceso de autonomización de sus decisiones y acciones, así como en la búsqueda constante de nuevas combinaciones (innovación).

Los análisis que definen al empresario como un actor social en búsqueda de máximos beneficios pertenecen en antropología económica, sobre todo a la corriente formalista. Los antropólogos formalistas como sabemos han estudiado los fenómenos económicos en las sociedades no occidentales recurriendo a postulados y útiles conceptuales tomados de la ciencia económica occidental. Así por ejemplo en el volumen editado por R. Firth y B. S. Yamey (1964), *Capital saving and Credit in Peasant Societies*, las sociedades agrícolas aparecen analizadas en términos de formación de capital, flujo de bienes, y tasas de inversión y de ahorro. Más precisamente todavía y como indican E. E. LeClaire (1968: 197) y R. Burling, (1976: 176), los formalistas consideraban que las acciones y las elecciones de los actores se encuentran en la base de los procesos económicos y sociales, universalmente caracterizadas por la asignación de los medios escasos y susceptibles de uso alternativo con fines ordenados jerárquicamente.

En este cuadro conceptual, lo que distingue sin embargo las sociedades tradicionales y agrícolas de las sociedades capitalistas tradicionales es el hecho de que en las primeras, los actores están orientados más bien hacia la maximización de las relaciones simbólicas y de los grados de status emblemáticos que hacia las ganancias materiales. Además las sociedades agrícolas están también dotadas de organizaciones y mecanismos sociales que conducen a la circularidad de los flujos materiales (circularidad que supone que todo lo que se produce es consumido y que por lo tanto no queda ningún excedente para reinvertir. Uno de los mecanismos que se deriva de la circularidad es por ejemplo el consumo con fines de ostentación en los rituales redistributivos, como el potlatch). Como consecuencia y en contraste con las sociedades capitalistas occidentales, el crecimiento indefinido de la producción material está inhibido (R. Firth, B. S. Yamey, 1964: 26).

Los empresarios, son precisamente vistos como el elemento necesario para la salida de este estancamiento, como los agentes del cambio de estas sociedades por excelencia. Hacen su aparición seguidamente al contacto de estas sociedades con las sociedades capitalistas y son concebidos en contraste con la sociedad campesina y los objetivos que ésta ofrece a sus miembros. De esta manera, en lugar de maximizar el status, los empresarios tratan de maximizar el beneficio. Para llevarlo a cabo se situarán como intermediarios buscando el control de los flujos de capital en los intercambios intergrupales, así como la canalización de los recursos de la sociedad hacia inversiones productivas (*ibid.* 22-28).

Este esquema para el análisis, resulta hasta aquí más bien embrionario. Postula una diferencia entre el empresario y la sociedad local, pero no explica ni el cómo, ni el porqué de esta diferencia. Tampoco explica las consecuencias de las acciones empresariales en lo que concierne a los mecanismos de cambio resultantes de todo ello. Encontramos un análisis más profundo del empresario en tanto que agente que busca maximizar el beneficio como intermediario en los intercambios entre grupos, en F. Barth (1981), concretamente en sus ensayos sobre los modelos de organización social.

F. Barth parte de los mismos postulados que los formalistas. Para él la sociedad está constituida por un conjunto de actores individuales y los fenómenos sociales se derivan de la agregación de las acciones de dichos actores. Para Barth el proceso social de base es el flujo de prestaciones recíprocas entre dos actores, en resumen el intercambio. Un tipo de intercambio se distingue de forma particular por su importancia capital para la integración de la cultura: la transacción, definida como un intercambio en el que cada una de las partes intenta maximizar su ganancia. En el proceso de transacción, las partes reciben indicaciones concernientes a sus principios y escalas de evaluación recíprocas. A través de las repetidas transacciones, se refuerzan estos aspectos y los valores que se aplican a las prestaciones que se desenvuelven entre las partes se acaban sistematizando y compartiendo. A ello le sigue un aumento de la consistencia de los valores (F. Barth, 1981: 48-53).

Los empresarios, movidos por la maximización del valor, son precisamente los que empujan hacia nuevas transacciones. Estas son posibles entre “esferas de intercambio” separadas, donde las discordancias de valor son mayores. Realizando estas transacciones, los empresarios hacen mensurables valores que justamente ahí no estaban directamente conectados. Crean nuevos caminos para la circulación de los valores y en palabras de S. Stan, pueden incluso convertirse en “los intérpretes y mediadores de los dilemas culturales identitarios”. Incluso, la actividad empresarial precipita reevaluaciones y modificaciones, tanto categorizaciones como orientaciones de valor (S. Stan, 2002: 23-24). Dicha actividad cambia las bases culturales que determinan el comportamiento de las personas, convirtiéndose de esta manera en una fuente mayor de cambio cultural y social.

El mérito de F. Barth está en mostrar que el cambio cultural se realiza de manera más sutil que una simple contaminación con una cultura nueva, concretamente occidental. Es así como en su modelo, es a través de la misma acción de intercambio (la transacción) como se realiza este cambio. Pero tal como afirma S. Stan (*ibid.* 24), detrás de este modelo se esconde algo, hay una ambigüedad que conviene remarcar. Si nos fijamos tras un vocabulario ambiguo y abstracto, F. Barth pone en la misma ecuación valor “cultural” y valor “económico” a la vez que los confunde. Para él, adherirse a un valor es hacer una evaluación. Los valores que circulan son en efecto, objetos que adquieren valor a través del intercambio y que se convierten así en mercancías⁴⁵. Las transacciones no son entonces más que cambios de tipo mercantil en el sentido más estricto del término. La integración cultural de la que habla F. Barth no es entonces más que una manera de decir que los objetos se hacen mensurables uno en relación al otro a través del intercambio. El empresario más que realizar algún cambio cultural, lo que hace es mercantilizar la sociedad en la que interviene. Es de esta manera, el agente de un proceso específico de cambio a través del cual los bienes y el trabajo

⁴⁵ La ambigüedad de su concepto de valor según S. Stan (2002: 24) está en línea con la propensión que tenían los formalistas para aplicar una visión “economista” al conjunto de la sociedad y seguidamente ocultar esta aplicación tras un lenguaje con conceptos como “leyes generales” y abstractas de la sociedad.

se convierten en mercancías. Se reconoce de esta manera el viejo postulado económico liberal según el cual el mercado determina la sociedad.

Pero el proceso de mercantilización no agota el cambio cultural y social en el cual está implicado el empresario, ni puede ser postulado a priori como derivado mecánicamente de sus acciones. El empresario puede tomar una parte activa en el conjunto del proceso igual que no puede alcanzar más que un aspecto: por ejemplo sólo la mercantilización del trabajo pero no la de la tierra. No es, más que uno de los agentes posibles de la mercantilización, por sus intervenciones en la economía. En resumen, la relación entre la acción económica de los empresarios y el proceso de mercantilización varía con las situaciones concretas del cambio y deberá estudiarse por lo tanto caso por caso. Esto muestra de nuevo que la definición de la “buena” acción económica –la acción empresarial- corre el riesgo de diluirse y de perder su especificidad (S. Stan, *ibid.* 25).

Volviendo sobre la maximización del beneficio como característica fundamental del empresario, es preciso remarcar que no es seguro que los empresarios la persigan en todo momento y que tampoco tengan únicamente y ante todo este objetivo. Igual que los demás actores, los empresarios persiguen una variedad de fines (riqueza, pero también poder y prestigio) y no sólo el beneficio⁴⁶. Por otra parte incluso el postulado de la maximización de las satisfacciones como base de la acción humana (*Homo Economicus*) también conlleva sus dificultades. Las personas no siempre persiguen conscientemente sus intereses, ni calculan constantemente las ganancias y pérdidas, reaccionan a veces también ante las obligaciones simplemente.

⁴⁶ Al respecto y en palabras de S. Stan (*ibid.* 25) Weber remarcaba ya que la orientación *racional* de la acción, prácticamente casi siempre está informada por valores últimos. Esta orientación puede o no ser la búsqueda de beneficio en sí. En el caso protestante analizado por Weber por ejemplo, el valor absoluto era fundamentalmente no económico: la salvación. Desde esta lógica en la acción económica más *racional* siempre habría, en los términos de Weber un elemento de *irracionalidad*.

3.2. Empresarios y autonomización.

Aparte de la oposición entre maximización del beneficio y maximización del status social, la dicotomía culturalista contenida en los diversos análisis del empresario nos conduce también a dos tipos de relaciones sociales: por una parte las relaciones contractuales, racionales e instrumentales. Por otra, las relaciones multidimensionales y personales. Dicho de otra manera, las relaciones consideradas “frías”, puntuales, desprovistas de contenido social por parte de los empresarios capitalistas “autónomos”, y las relaciones “calientes”, duraderas y múltiples del parentesco, propias de las redes de amistad, y de las facciones y coaliciones de las sociedades tradicionales.

Esta oposición no es nueva para la antropología económica y en general tampoco para las ciencias sociales. M. Mauss ya opuso en su momento el mercado moderno –fundamentado sobre el interés personal y abarcando intercambios contractuales- con las formas “arcaicas” de intercambio (prestaciones totales). Las prestaciones totales incluían no solamente las cosas, sino también a las personas, enlazando no solamente interlocutores individuales para el intercambio, sino grupos enteros, y superando en el plano temporal el momento mismo del intercambio prolongándolo en un ciclo sin fin de dones y contradones (M. Mauss, 1971; P. Beaucage, 1995: 12).

Ante el proyecto de M. Mauss de enlazar economía, moral y sociedad más allá de la dicotomía mercado/don, más tarde los formalistas opusieron una concepción de lo económico y de lo social como si ambos estuviesen fundados sobre el interés personal y sobre el cálculo de maximización o de optimización de las satisfacciones que realizan los actores. Para ellos todas las acciones, instituciones y relaciones humanas en todo tiempo y lugar están basadas sobre dicho cálculo. Tal como indica (1976) la sociedad y la cultura no hacen nada más que determinar los objetivos perseguidos por los actores y constituirse en obligaciones que estorban al libre funcionamiento de dicho mecanismo de maximización.

Los sustantivistas, contrariamente a los formalistas, volvieron a M. Mauss e intentaron determinar las leyes específicas que rigen las diferencias económicas. Para K. Polanyi y sus discípulos, la economía siempre está inserta en instituciones (económicas o no), está instituida en la sociedad a través de una serie de estructuras y de normas. Lo que distingue a las sociedades modernas de las sociedades tradicionales es el grado de inserción de la economía, la manera como las formas de circulación de bienes y de servicios que les caracteriza, están estructuradas por instituciones sociales. De esta manera, solamente se pueden aplicar los postulados formalistas a la economía de mercado (integrada por un sistema de precios), pues las economías integradas por otras formas de intercambio (como la redistribución y la reciprocidad) funcionan en base a otros principios (K. Polanyi, 1968). Vemos por lo tanto que también los sustantivistas perpetuaron la distinción de M. Mauss entre el mercado moderno y las sociedades tradicionales⁴⁷.

Según M. Granovetter (1992) esta distinción refleja dos visiones en cuanto al grado de inserción de la acción económica (y humana en general) en lo social. La primera visión es la de una acción sub-socializada, realizada por actores autónomos que actúan según sus intereses personales. La estructura y las relaciones sociales, de esta forma no tienen impacto sobre la economía. Esta visión es característica de los formalistas, pero también de los sustantivistas en su análisis de las sociedades de mercado. La segunda visión, la de una acción sobre-socializada, ve las relaciones sociales como profundamente insertas en lo social, los actores están siempre atentos a la opinión de los demás y por lo tanto obedeciendo constantemente a las normas sociales (posición de los sustantivistas en relación a las sociedades sin mercado).

M. Granovetter (1992) considera que las dos visiones tienen como efecto la atomización de los actores en relación al contexto social. En la visión sub-socializada la atomización resulta de la estrecha persecución del interés personal y

⁴⁷ Esta distinción vuelve a ser tomada por las teorías de la modernización inspiradas por las tesis de Parsons sobre los roles sociales. Para éste, los roles en los países desarrollados son típicamente universalistas, basados en el cumplimiento (*achievement*), y funcionalmente específicos; mientras que los roles en los países subdesarrollados son particularistas, basados en la prescripción (*ascription*) y funcionalmente difusos (P. Worsley, 1984: 18).

en la visión sobre-socializada la atomización es resultado de haberse internalizado los modelos de comportamiento y del poco efecto de las relaciones sociales en curso sobre el comportamiento. M. Granovetter propone una vez aquí, en el análisis de la acción económica, tener en cuenta: las relaciones sociales concretas, su historia y su estructura.

Para él, el éxito económico realmente no está unido a un tipo concreto de acción económica más “atomizado” o con más “inserción”. El grado de inserción de la acción económica además no es mucho mayor (al menos, tan grande como se ha pretendido) en las sociedades sin mercado que en las sociedades de mercado. A la inversa, el grado de atomización no es tan elevado en estas últimas sociedades. Las relaciones personales (aquellas insertas mucho más en lo social, que rebasan el marco estrictamente contractual normalmente requerido en las relaciones económicas capitalistas) no son necesariamente perjudiciales para la acción económica: particularmente permiten un fuerte grado de confianza en el interior de un grupo concreto de agentes económicos, y permiten una facilitación y amejoramiento de la circulación de bienes, servicios e informaciones dentro de dicho grupo.

Sin embargo esto no quiere decir que las relaciones personales sean automáticamente benéficas para la acción económica. Podemos indicar que en efecto, el más alto grado de confianza así obtenido desemboca en un riesgo mayor de trampeo y fraude. La utilización de conexiones y del parentesco para construir razones sociales eficaces también es posible, pero sólo en determinadas condiciones. Para M. Granovetter la acción benéfica de las relaciones personales así como su constitución, dependen de la estructura de las relaciones.

Para M. Granovetter (1992,: 21), la estructura de las redes se construye a partir de una multiplicidad de elementos. Toma en consideración factores como: la distancia social entre los actores; la densidad de la población y de las redes; el grado de heterogeneidad social; la superposición de las redes de quienes se ocupan de las relaciones económicas; y la presencia o ausencia de símbolos culturales o de prácticas (como el padrinazgo) que dificultan el desdoblamiento de aspectos sociales y económicos, de las relaciones.

Este antropólogo pone el ejemplo del éxito verificado entre comerciante javaneses y chinos en una ciudad javanesa. El éxito de los comerciantes chinos radica en una serie de factores relacionados con la estructura de sus relaciones sociales. La situación compacta de su comunidad inspira un alto grado de confianza. Al mismo tiempo los chinos se dividen en dos grupos de parentesco bien delimitados lo cual hace que sólo un número limitado de personas, puedan realizar demandas legítimas en relación a los recursos del grupo. En contraste con esto, las dificultades para operar de los comerciantes javaneses tienen su origen en su dificultad una mayor confianza dentro de su grupo. Su sistema de parentesco presenta un carácter más difuso. Todo esto hace que el grupo que participa de los negocios esté sometido a una multiplicidad de solicitudes en cuanto a los recursos por parte de parientes y amigos (M. Granovetter, 1992: 22).

El estudio de M. Granovetter aporta y tiene un gran mérito al alejar el análisis de la acción económica, de los peligros del transaccionalismo (que ve todo en términos de “maximización”) y también de los del culturalismo (que ve todo en términos de “espíritu empresarial”). Para M. Granovetter ya no se trata de asociar simplemente el éxito económico de cierto tipo de relaciones, y por lo tanto a cierta cultura. Nos muestra que en efecto hay que considerar una diversidad de influencias y de contextos los cuales pueden actuar y jugar en el éxito económico, tanto en el plano del establecimiento de relaciones durables y de confianza entre los agentes económicos que sobre el relacionado con los límites de peticiones y demandas que se pueden hacer en relación a los recursos.

Hemos visto que hay un planteamiento distinto y que en cierta medida trata de superar las posiciones transaccionales y culturalistas. No obstante hallamos una crítica al planteamiento de M. Granovetter de la mano de S. Stan para quien éste cae en el “viejo determinismo de la organización social” (S. Stan 2002: 29-30). M. Granovetter afirma la necesidad de tener en cuenta relaciones sociales concretas, pero lo que él toma en consideración es la estructura de estas relaciones, considerada como estructura casi gráfica de redes. Éstas son así, más o menos densas, más o menos homogéneas, más o menos superpuestas. Se imagina casi todos los matices. La forma de las redes y de las relaciones de esta forma es puesta por delante y no su contenido. Para S. Stane, este antropólogo no llega a

discutir en ningún momento el contenido concreto de las relaciones sociales de las que habla, limitándose a medir la confianza que se establece en su interior, o en todo caso lo hace para determinar si los aspectos social y económico van unidos o no lo van en cierto tipo de relaciones.

En esta línea, M. Granovetter trata las propiedades de la estructura como si fuesen propiedades gráficas de las redes que no tienen nada que ver con las relaciones concretas que se establecen entre sus diferentes componentes. Stan pone el ejemplo de la heterogeneidad de la población la cual M. Granovetter es tomada como “dato” que juega por el simple hecho de existir sobre la estructura de las redes, olvidando que esta heterogeneidad nunca es algo dado, sino que pasa a través de relaciones particulares que se establecen entre los diferentes grupos constitutivos.

En el marco de los demás factores considerados, también se olvidan las relaciones sociales, como por ejemplo la superposición de redes, o la existencia de mecanismos de desenganche o separación de aspectos sociales y económicos de las relaciones. Estos factores –se pregunta S. Stan- “¿acaso no resultan del sistema de parentesco y de los símbolos y prácticas culturales?” (S. Stan: 29). Dado que son ellos los que construyen, al menos en parte, la estructura de relaciones de la que habla M. Granovetter, estaríamos de nuevo sobre el mismo punto: la cultura (parentesco, símbolos y prácticas). La cultura está ahí: es la que determina en último análisis, a través de las redes, la acción económica de los autores. Tras el lenguaje de gráficos se esconde la cultura que él mismo trata de expulsar de su análisis.

El vínculo entre dicha cultura y la acción económica sin embargo no es directo. Por ejemplo el vínculo entre la institución del padrinazgo y la circulación de los recursos no es tan directa como nos lo presenta M. Granovetter. Podemos encontrar una estructura de padrinazgo que desemboca en canales de redistribución de los recursos, igual que a una estructura de padrinazgo utilizada para la acumulación de los recursos en un centro. Por otro lado, el impacto para la acción económica de una estructura concreta no es constante en el tiempo. Por ejemplo, la misma estructura familiar nuclear puede en momentos distintos, o en

sociedades diferentes, desembocar sobre una redistribución, o alternativamente sobre una acumulación de recursos. Por último, su concepción de la cultura desemboca sobre una estructura dada, estática, exterior a la acción económica que determina. La construcción recíproca de la estructura y de la acción económica que determina. La construcción recíproca de la estructura y de la acción (económica) de esta manera vemos que no es tomada en cuenta (S. Stan: 2002: 30).

3.3. Empresarios e innovación.

La imagen del empresario como innovador ha sido considerada en los análisis actualmente ya clásicos de J. A. Schumpeter. Es así como si para éste el *entrepreneurship* constituye una función importante de la producción del beneficio, aunque su característica de base es realizar nuevas combinaciones de factores, de ser por lo tanto una acción creativa. Es esta acción la que empuja a la economía y a la sociedad fuera del equilibrio, hacia el desarrollo y el crecimiento. Siguiendo la línea abierta por J. A. Schumpeter, numerosos analistas han tomado al empresario como una instancia particularmente aguda del modelo de acción de la elección individual que es utilizada de forma extensiva para explicar el cambio social. La innovación en palabras de S. Stan (2002: 31) no viene a reemplazar la noción de “maximización del beneficio” de los formalistas como característica fundamental del empresario. De hecho lo que hace es ajustarse como rasgo distintivo adicional de la acción empresarial. Así, en la clase de los agentes que persiguen la maximización del beneficio (los capitalistas), los empresarios se distinguen no por un objetivo diferente, sino por la forma que toma la búsqueda de este objetivo, es decir “la combinación de nuevas combinaciones productivas”.

Sin embargo, colocando la innovación en el corazón de la acción empresarial, los análisis que siguen la línea de J. A. Schumpeter no superan verdaderamente el razonamiento dicotómico de la separación entre maximización del beneficio y maximización del status, o el relativo a la separación entre autonomía e inserción. En efecto no hacen sino desplazar la frontera de separación

construyendo una nueva oposición. Hay así, por un lado, la sociedad en su conjunto caracterizada por acciones repetitivas, “tradicionales”, en donde se hallan también algunas actividades capitalistas rutinarias; por el otro lado los empresarios cuyas acciones están cogidas en una innovación continua. Esta oposición recuerda o repite más bien, la distinción entre las “acciones racionales” y las acciones “tradicionales” construida por Weber, cuyas implicaciones pasamos a ver a continuación (J. A. Schumpeter, (1951: 39).

Tal como indica S. Stan (2002: 31), M. Weber distinguía varios tipos de orientación de la acción social: la orientación racional hacia un sistema de fines individuales discretos y racional; la orientación racional hacia un valor absoluto no racional; la orientación afectiva; y la orientación tradicional de la acción. La orientación de base retenida para el análisis de las uniformidades de la acción social, así como para el análisis de la acción económica es la que se constituye entre la orientación “racional” y la orientación “tradicional”. Por un lado según S. Stan encontramos la invención perpetua, la adaptación cambiante a los imperativos del cálculo racional de los fines y de los medios; y por otro lado la repetición perpetua, la rutina de los modos de hacer impuestos por la tradición. El proceso histórico de implantación del capitalismo es así, según M. Weber la llegada de una racionalidad específica, la sustitución de la aceptación sin condiciones, inconsciente, de las antiguas costumbres, por la adaptación deliberada a situaciones en términos de interés personal.

La tradición es entendida aquí en dos sentidos. En el primero, el “sentido sustantivo”, la tradición es vista como una cultura tradicional, un corpus de valores y de normas. En este sentido la tradición es específica y por lo tanto múltiple: hay varias tradiciones. En un segundo sentido, llamado “formal”, la tradición representa una modalidad de organización de la acción según *patterns* repetitivos. En este segundo sentido, todas las culturas tradicionales se adhieren y se oponen al capitalismo moderno. Los dos sentidos están unidos o ligados. La cultura tradicional, la “tradición sustantiva” sanciona la obediencia estrecha a sus normas, así pues la “tradición formal” (S. Stan 2002: 31-32).

En este punto cabe preguntarse ahora si la demarcación entre orientación “racional” y orientación “tradicional” es tan clara como nos lo permite pensar ciertas afirmaciones de Weber y algunas, otras de carácter culturalista y schumpeterianas sobre la inmensa distancia que separaría la acción innovadora del empresario de la cultura tradicional.

M. Weber ya subrayaba que la orientación económica puede ser una cuestión de tradición o de oportunidad. Incluso en el caso en el que hay una gran racionalización de la acción, el elemento de orientación tradicional es considerable. En efecto, en una acción a veces es muy difícil separar los aspectos de interés personal y los de obediencia a una cultura, o la parte del imaginario de la del instrumental. Las dos pueden estar presentes a veces simultáneamente. Por lo tanto es difícil delimitar la parte de innovación y la de rutina en la actividad empresarial. Más aún si el empresario puede hacer las dos al mismo tiempo y cuando la sociedad misma en cuyo interior actúa no se limita a la simple repetición. Una vez dicho esto, la rutina misma, si da buenos resultados podría ser la mejor estrategia en un momento dado, entre otros en los sectores en los que reina la incertidumbre como por ejemplo la agricultura.

De este aspecto más formal de la oposición racional/tradicional (éste que contempla esta oposición en términos de oposición/repetición), S. Stan pasa a detenerse en el aspecto más sustantivo, es decir aquél de la relación entre el mercado (la traducción sustantiva de la “racionalidad” de las acciones) y las culturas “tradicionales”. Para ello se pregunta si hay necesariamente una incompatibilidad entre los dos (S. Stan, 2002: 34).

Siguiendo a Lavoie (1991), esta antropóloga señala que numerosos análisis muestran en efecto que a menudo el empresario (agente del mercado y como si dijéramos portador de su “cultura”) lejos de encontrarse a distancia de la cultura “tradicional” de la sociedad, es uno de los portadores más activos de la “tradición”. D. Lavoie (1991: 36-49) incluso invierte la postura de J. A. Schumpeter, afirmando que el éxito de las acciones empresariales depende no de la distancia tomada en relación a la cultura local, sino de la mayor inmersión del

empresario en dicha cultura. Sólo a través de esa inmersión llegará a “leer” las oportunidades de ganancia y a actuar en consecuencia (S. Stan, 2002: 34).

La relación del empresario y de la acción económica con la cultura local es de todas formas algo complejo. Al igual que como el parentesco no es el enemigo del mercado, ni los valores, las representaciones o los modos locales de comportamiento no le son necesariamente perjudiciales (J. F. Bayart, 1994). De todas formas, no se debe caer en la trampa contraria y afirmar ahora que la “tradición” generará constantemente el desarrollo del mercado.

CAPÍTULO 5

Acción económica, mercados y cambio cultural: poder y relaciones sociales

1. De la acción empresarial a la acción económica, del empresario a los actores.

Las tres características de la acción empresarial analizadas por S. Stan (2002: 22-32) llevaban a una concepción culturalista y dicotómica de las sociedades y de la acción: dicotomía entre sociedades estancadas (sociedades no occidentales, socialistas) y sociedades en crecimiento continuo (sociedades capitalistas occidentales). Este a priori es trasladado también a la acción económica: por un lado la maximización de beneficio, la autonomía y la innovación, y por otro la optimización del status, la obediencia a las normas locales, y la tradición (rutina).

Las características de la acción empresarial que hemos repasado, juntas constituyen el modelo fuerte del empresario. Éste, responde al del empresario ideal típico de Weber (el empresario capitalista occidental), aquél que combina al mismo tiempo la maximización del beneficio, la autonomía en relación al resto de la sociedad y la innovación en sus acciones.

Los análisis de la acción empresarial, por parte de la antropología económica han sido realizados precisamente tomando como referencia este modelo. Efectivamente, buscando agentes cuya acción se correspondería con este tipo ideal, estos análisis podían diagnosticar la desviación observada como la señal (y la causa) del estancamiento de sociedades como por ejemplo las del Este europeo (S. Stan, 2002: 111). Al mismo tiempo, la búsqueda obsesiva del empresario también ha hecho que en la práctica, aquello que los analistas han llamado “empresarios” no se correspondan con el modelo “fuerte” sino más bien con un modelo “débil”. En este último caso, el empresario no se definía necesariamente y literalmente más a través de las tres características indicadas más arriba, sino que se volvía en un elemento de movimiento, de diferenciación

en relación a la sociedad (estancada y estática) en cuyo interior se movía. Es así como estos análisis han estado entre dos polos extremos que han dado a la acción empresarial significaciones bastante diferentes.

Con el fin de evitar esta confusión, S. Stan (2002: 34-35) se propone llegar a una definición específica y empírica de los empresarios. Para ello sugiere en primer lugar considerarlos como nuevos actores que surgen en situación de cambio. Más específicamente se trata de actores que actúan en el campo económico y que se implican en diferente grado, en la producción y la circulación de bienes y servicios concretos. Relativamente acumulan más recursos que otros miembros de la sociedad y persiguen el beneficio, aunque no constantemente y de manera exclusiva. Innovan, pero se apoyan también en la cultura local. Toman sus distancias en relación a ciertos tipos de relaciones, pero se interesan también en otras relaciones, creando así sus propias redes.

Esta definición de todas formas, sólo resuelve parcialmente el problema de la relación entre cambio y acción económica. De hecho, aunque acuerda más espacio a cierta variabilidad de las acciones empresariales, esta definición no puede, en sí, ayudarnos a analizar esta relación. En efecto, un análisis que se apoyara sobre una definición, incluso detallada, de la acción empresarial, se arriesgaría a reproducir los mismos errores que lo hallados en los análisis considerados. Definiendo a priori la acción empresarial, el análisis se encuadrará en la búsqueda de elementos que correspondan o no a la definición, y se llegaría así a una misma visión dicotómica de la sociedad.

S. Stan piensa que para analizar las transformaciones económicas y la relación entre acción económica y cambio, es preciso partir no de una definición que nos muestre desde el comienzo aquello que debemos observar (señales de cambio concretos), sino de un análisis más profundo de la acción económica de los cambios eventuales que tienen lugar en el campo económico. Así, habría que pasar de la acción empresarial (vista como una acción emblemática del cambio a la acción económica), a la acción económica y de los empresarios a los actores sociales. Sólo después de haber analizado el campo económico en su conjunto, y los diversos actores que intervienen, podremos distinguir los puntos donde tienen

lugar los cambios. Éstos cambios sólo conciernen en parte a los empresarios, puesto que hay otros que actores también participan. Por otro lado, la relación entre las características de las acciones empresariales y el cambio más global puede ser él mismo ambiguo. En efecto, “los empresarios” pueden contribuir tanto al dinamismo económico de su sociedad que constituir un obstáculo para éste mismo (S. Stan: 112).

La crítica de las tres características “clásicas” de la acción empresarial ha puesto las bases para un análisis más profundo de la acción económica. En efecto, como la acción empresarial ha sido percibida como aquélla que desemboca sobre la acumulación, S. Stan toma en consideración los elementos que harían que una acción económica tenga o no tenga este efecto. Además, S. Stan ha mostrado que las eventuales mejoras y aportaciones (tal y como hace F. Barth respecto a la maximización del beneficio) o críticas (tales como las de Granovetter sobre la autonomización) de los análisis basados sobre estas características, no logran superar el callejón sin salida de las visiones dicotómicas entre el cambio, acción económica y cultura .

Para comprender el cambio económico, hay que superar los análisis en términos de “rasgos” e introducir tanto el marco más amplio en el que toma parte la acción como al actor de esta acción el cual hace parte de este marco. Es así como S. Stam, como vamos a ver ahora, intenta desgranar los elementos de un marco conceptual gracias al cual poner en relación la sociedad, la cultura y la acción económica.

1.1. Acción económica y “estructura de oportunidad”.

Partiendo de la constante según la cual el estudio del fenómeno empresarial debe incluir factores “exógenos desde el punto de vista del mismo acto empresarial” (W. P. Glade, 1967: 249), ciertos análisis han hecho resurgir la importancia que las variables de la estructura económica, social y política pueden tener sobre la acción empresarial y, por extensión sobre la acción económica más

ampliamente. En esta línea W. P. Glade nos propone llegar a “comprender los múltiples orígenes y fuerzas de impulso de la capacidad empresarial” en relación con los cambios en la estructura económica más profunda, haciéndonos observar que el empresario es no sólo una causa del cambio, sino que también es por sí mismo un producto de las fuerzas que operan en una sociedad. Más particularmente, la estructura pertinente desde el punto de vista de la acción empresarial, es definida por W. P. Glade como “una estructura objetiva” de oportunidad, aquella que devuelve a las variables de la estructura económica que modelan la demanda para las habilidades empresariales (W. P. Glade, 1967: 248). Entre estas variables incluye, por ejemplo la fluidez de la demanda sobre el mercado interno, la permeabilidad de la economía local en los mercados externos actuales o potenciales, y las características estructurales particulares de la industria o de las industrias que predominan en el medio estudiado (*ibid.* 249).

Otros autores han puesto en duda el papel que siempre desarrolla por la acción empresarial, la posición de la economía y sociedad nacionales en el interior de las relaciones económicas y de poder desarrolladas en el mercado internacional. Esta posición es la que determina, al menos desde sus grandes líneas, la configuración y los límites del campo de la actividad económica, es decir incluso las posibilidades mismas de acumulación. También actúa sobre el grado de competitividad del medio económico local (suponiendo que anima la expansión, el estancamiento, recorte de sectores de mercado a los que tienen acceso los actores locales), y por lo tanto el grado incluso de *entrepreneurship* (de innovación y toma de riesgos) de las acciones económicas (M. Billing, 1994: 665). Finalmente, la oposición de la economía nacional en el mercado internacional, interviene sobre el grado de control que tienen los actores de esta economía sobre el mercado. Este control modela su respuesta, en particular la visión a más o menos plazo adoptada por los actores en sus acciones. De manera más general, la “estructura del mercado” es importante puesto que es el “nicho” que los distintos individuos o grupos logran asegurarse en el mercado, de ello dependen las oportunidades y la envergadura de su acumulación (T. Basok, 1989: 52).

La “estructura del mercado” siempre no es un simple conjunto de indicadores de la “demanda” abstracta como pretenden los economistas, pero conduce también a las estructuras del consumo. Ello implica también los “proyectos de valor” que se expresan a través de ella (D. Miller, 1995), es decir las significaciones particulares que son atribuidas a los objetos consumidos y que informan las prácticas de consumo.

Además como es el cambio de la estructura de oportunidad el que favorece y anima la aparición de nuevos actores económicos, es necesario tener también en cuenta el cambio de las estructuras de consumo y las relaciones simbólicas ahí implicadas. Esto conlleva, primero, tener conciencia del hecho de que los bienes que circulan en una sociedad conocen, a través del tiempo y del espacio, diversos grados de mercantilización (A. Appadurai, 1986: 5-8).

La estructura de oportunidad depende pues, más globalmente, del grado de mercantilización de los bienes en la sociedad estudiada, o dicho de otra manera del grado en el que los miembros de la sociedad recurren a los bienes y servicios comprados en el mercado. En este punto según S. Stan (2002: 37) hay que preguntarse cómo actuarán los distintos actores para “aprovechar la ocasión” en este cuadro dado de la estructura de oportunidad. ¿Cómo se hace posible que algunos de ellos alcancen el éxito y se conviertan en empresarios mientras que otros no terminan por lograrlo o no entran en la cuestión?

Frente a este tipo de cuestiones, W. Glade intenta responder y propone tener en cuenta una segunda estructura: la de la “ventaja diferencial en la capacidad de los participantes del sistema de percibir y actuar sobre las oportunidades”. Esta estructura nos conduce a la diferenciación, según él, entre grupos en cuanto al control y la manipulación de los recursos necesarios para satisfacer la demanda que corresponde a las oportunidades del momento. Estos recursos son múltiples, pues pueden incluir, como indicaron los clásicos, tierra, trabajo, capital, las redes de información o las conexiones políticas (W. Glade, 1967: 251-252).

A través de la “estructura de la ventaja diferencial”, W. Glade introduce en el análisis de la acción empresarial, al menos algunos elementos de la estructura social (tales como los grupos). Sin embargo su orientación tiene algunos fallos

importantes. En primer lugar, su visión de la estructura objetiva de oportunidades es tanto dinámica (incluye el cambio), como su visión de la estructura, estática e inmóvil. La dispersión de los recursos entre grupos está ahí, y la acción empresarial no hace más que de simple lazo de unión entre los recursos disponibles y las oportunidades del momento. En segundo lugar, W. Glade bascula entre dos visiones opuestas de la acción económica que no se reconcilian del todo en su esquema. Hay en este sentido, por un lado una visión “reactiva”, que contempla a los actores reaccionando ante las oportunidades dadas desde el exterior así como ante una estructura de control de los recursos. Por otro lado, una visión “sobre-activa” de la acción que contempla a los actores manipulando incesantemente recursos materiales, conexiones y redes. Finalmente, no explica cómo llegan a tener los grupos capacidades de percibir y actuar diferencialmente según las ocasiones, se trata de un claro control diferencial sobre los recursos necesarios para satisfacer la demanda (S. Stan, 2002: 38).

De esta forma, a pesar de introducir la estructura más profunda, esta visión de la acción empresarial, y más generalmente de la acción económica, queda atrapada en una concepción demasiado estática de esta estructura y demasiado “sobre” o “sub” activa de la acción. Para llegar a identificar los otros elementos que faltan, S. Stan, tras esta crítica propone volver sobre la misma definición de la acción económica.

1.2. Acción económica y poder.

M. Weber definía la acción económica como “un uso específico del control por parte del actor sobre los recursos, que está sobre todo orientado económicamente”, o dicho de otra manera, “en la medida en la que, de acuerdo con su significación subjetiva (este uso) está relacionado con la satisfacción de un deseo que considera “utilidades”” (M. Weber, 1964: 158). El término “pacífico” se refiere al poder legalmente sancionado de control y de disposición, es decir al poder económico. Como indica explícitamente Weber, puesto que todo tipo de organización de las actividades económicas implica algún tipo de distribución de

los poderes de control y de disposición, es esencial incluir el criterio del poder en el concepto sociológico de acción económica (M. Weber, 1964: 163; M. Granovetter, 1992: 26).

En efecto, en toda acción social se establece o redefine una relación de poder. Definido como la “probabilidad de que un actor que se encuentra en una relación social, esté en una posición para realizar su deseo (o imponer su voluntad) a pesar de la resistencia” (M. Weber, 1964: 152), el poder interviene muy concretamente sobre la capacidad relativa de intervención de los diferentes actores. Como muestra A. Giddens (1979: 88), está ligado a la acción de forma lógica. Esto también se nos recuerda en el caso más específico de la acción empresarial. En un párrafo sobre las motivaciones de quienes están implicados en la suerte de las empresas haciendo beneficio, M. Weber hace alusión además de al riesgo para el capital y a las posibilidades de beneficio de la “valoración de una actividad racional, de adquisición, como vocación”, valoración que puede ser “significativa como prueba del éxito propio al individuo, o como símbolo y medio de control sobre las ventajas económicas que son culturalmente o materialmente importantes para una pluralidad indefinida de personas, en una palabra el poder” (M. Weber, *op. cit.* 214).

Debemos colocar por lo tanto la acción empresarial y en general la acción económica, en un marco más amplio que conciba la sociedad, así como el mercado, como estructuras de poder en las cuales la posesión de determinados atributos, da una ventaja a ciertos grupos de individuos en detrimento de otros (A. Giddens, *op. cit.* 101-102). La posesión de dichos atributos juega un papel sobre el poder relativo de los actores, este poder jugando a su vez un papel sobre su capacidad de acceso a los recursos necesarios para la actividad económica y empresarial, así como sobre su “capacidad diferencial para percibir y actuar sobre las oportunidades”.

Los atributos pertinentes para la distribución diferencial del poder varían de una sociedad a otra, así como en el tiempo. Los analistas marxistas consideran por ejemplo, que la distribución desigual del poder y las relaciones de poder que de ello se derivan, está basada en el acceso diferencial a los medios de producción,

producto de la estructura de las clases sociales (M. Guntelman, 1974: 17). Tomando este punto de partida, S. Stan toma una perspectiva más profunda incluyendo otros elementos distintos que el control de los medios de producción en los factores que conducen a una distribución diferencial del poder en una sociedad dada. A. Giddeens (1975: 107) incluye por ejemplo, para las sociedades capitalistas, otras dos capacidades de mercado o *market capacities*: la posesión de cualificaciones técnicas y educacionales, y la posesión de su propia fuerza de trabajo. S. Stan añade otros factores, pertinentes tanto para otro tipo de sociedades como para las sociedades capitalistas, tales como el acceso a posiciones políticas, el satatus social es decir, las diferenciaciones basadas sobre “evaluaciones en términos de prestigio o de honor”, o la pertenencia étnica.

Pero si los atributos del poder y los recursos del empresario varían según las épocas, las sociedades y los diferentes sectores de la sociedad y de la economía, su atribución entre los diversos grupos no es estática y dada de una vez por todas. En efecto, los grupos y actores entran en luchas no solamente sobre el acceso a los atributos de poder y a su control, sino también sobre la definición de estos atributos en una sociedad concreta y en un momento dado. O, como diría Bourdieu, las luchas son también “luchas de clasificación (*classement*)”, se llevan sobre la “definición legítima de la realidad” (P. Bourdieu, 1986). Los empresarios, muy especialmente, lucharán además para crear, extender y consolidar, sus propias oportunidades de beneficio (no se trata solamente de reaccionar ante las oportunidades como decía W. Glade). Finalmente la distribución del poder en la sociedad puede ser dinamizado gracias a la intervención de otro importante actor: el Estado. En efecto, esta distribución está también en función del lugar que ocupe el Estado al respecto: no sólo como portador de los intereses particulares de grupos concretos (como argumentan los analistas marxistas clásicos), sino también modificando por sí mismo, en razón del poder que consigue apropiarse por sí mismo, la relación de fuerzas en el interior de la sociedad.

Además, la distribución diferencial del poder en la sociedad, la estructura del poder, no se modifica solamente a través de las luchas y los conflictos entre los diferentes actores. Se produce y se transforma a través de su acción misma, pues el momento de producción de la acción es también el momento de reproducción

(y transformación) de los contextos de puesta en escena cotidiana de la vida social (A. Giddens, 1984: 26), por lo tanto de la estructura. No se trata de estudiar estructuras y acciones concebidas de manera dicotómica y estática, sino la estructuración de los sistemas sociales, es decir “las modalidades a través de las cuales estos sistemas, anclados en las actividades informadas (conocibles) de los actores situados que pujan en las reglas y recursos (en la diversidad de los contextos de la acción), son producidos y reproducidos en la interacción” (A. Giddens, 1984: 25).

El lazo de unión entre acción y estructura se realiza a través del poder. Éste opera a través de la utilización de la capacidad transformativa como la generada por estructuras de dominación (A. Giddens, 1979: 92). Estas estructuras de dominación volviendo a la apropiación diferencial de los recursos, constituyen el cuadro de donde surgen, tanto las dificultades como las posibilidades ofrecidas a la acción. Estas estructuras se transforman y se reproducen a sí mismas a través de la acción.

El estudio de la acción y de los actores económicos no se puede por lo tanto realizar fuera del análisis de estos fenómenos de estructuración, de construcción recíproca de la acción y de la estructura del poder.

1.3. Acción económica y relaciones sociales.

Precisaremos incluir junto al poder, un segundo elemento constitutivo de la acción económica tal como es el relativo a las relaciones sociales. Las relaciones tal como indica M. Granovetter, no son exteriores a la acción económica, siendo incluso el medio a través del cual pasa la acción. En tanto que acción social, la acción económica es una acción “orientada hacia los otros” (M. Weber, 1964: 88), se realiza por lo tanto en la interacción con las demás personas. La acción económica estando así, inserta en las relaciones sociales, nos lleva a afirmar que hay que tener en cuenta en el análisis, la variedad de estas relaciones. Es importante por lo tanto mirar a través de qué tipos específicos de relaciones tiene lugar la acción económica: relaciones de amistad, de parentesco, de patronazgo y

clientelismo, etc. La definición local de cada tipo de relación jugará su papel sobre la manera como se realizará sobre el terreno la acción económica.

Las relaciones sociales no son solamente diversas, variadas, están también estructuradas. La economía “está siempre contenida en una matriz de relaciones sociales estructuradas” y dependiendo de ella (M. Worsley 1984: 35). La acción económica como recuerda M. Granovetter (1992) está siempre inserta en una red estructurada de relaciones sociales.

Pero si estas relaciones sociales están estructuradas, la estructura que resulta de ello no aparece dada de una vez para siempre, ni se encuentra en relación simple con la acción. En este sentido S. Stan considera que el elemento ausente en el análisis de M. Granovetter es justamente el relativo al poder. Son la estructura de dominación y la capacidad transformativa implicada en la acción (es decir, las dos facetas del poder) las que modelan la estructura de las relaciones sociales (es decir, características tales como la heterogeneidad, la superposición o el desdoble considerado por M. Granovetter) y se interponen entre ésta y la acción. Como se ha visto más arriba, las estructuras se producen, se reproducen y se transforman en la acción y a través del poder.

S. Stan se detiene sobre dos tipos de estructuración de las relaciones sociales: los grupos y las redes. Define los grupos como conjuntos de personas que por su posición en la estructura de poder (por tanto en la estructura de la apropiación de los atributos del poder) tienen una capacidad específica de acción, diferenciada de la de los otros grupos y que manifiestan una toma de conciencia de su situación común. Las redes, en cuanto a ellas, son conjuntos regulares de contactos o de conexiones sociales del mismo orden entre individuos o grupos (R. Swedberg, M. Granovetter, 1992: 25).

Si las redes se pueden superponer a los grupos, constituyéndose en su interior (redes horizontales), no son idénticos a los grupos, puesto que también pueden atravesar varios grupos sociales (redes verticales). Por ejemplo, como muestra S. Ston (2002: 42-43) “en el interior de antiguas economías socialistas de Europa del Este, podemos encontrar el grupo de la *nomenklatura* (sus miembros ocupaban, por su común posición dentro de la jerarquía económica, posiciones de

poder del mismo orden en relación al resto de la sociedad, y poseían también un *espíritu de cuerpo*)". Dicha *nomenklatura* podía incluir redes de relaciones informales horizontales, desarrolladas entre sus miembros, así como podía también estar atravesada por redes informales verticales que unían a sus miembros con el resto de la sociedad.

Los grupos y las redes no están constituidos de una vez por todas, pero son tomadas en un movimiento continuo de reproducción y de transformación. Desde esta consideración S. Stan opta por no argumentar sobre la estructura de los grupos y redes, sino sobre su estructuración. La estructuración hace referencia tanto a la aparición y a la constitución de nuevos grupos y redes (como en un periodo de cambio radical) como a su constitución, reproducción y transformación continuas.

S. Stan (2002: 114), inspirándose en la noción de estructuración de clases de A. Giddens, define la estructuración de los grupos, como aquella que representa el modo a través del cual se convierten en realidades sociales las disparidades en la apropiación de los tributos del poder, y que en consecuencia condicionan o influencian sobre el comportamiento social del individuo. Nos coloca, más precisamente, en el proceso a través del cual se construyen, mantienen y modifican las fronteras entre los grupos.

Los empresarios, así como los otros actores económicos, están comprometidos en el proceso de apropiación diferencial de las fuentes "de asignación" propias de las instituciones económicas (A. Giddens, 1984: 33). Con el fin de ver 'si' y 'cómo' los empresarios se convierten en una realidad social y no solamente económica, hay que identificar los elementos que hacen que las disparidades económicas, se conviertan en principios de estructuración de grupos. Los factores que entran en el cómputo de la estructuración de los grupos son: el grado de movilidad en relación al acceso a un atributo del poder concreto; la división social del trabajo; las relaciones de autoridad entre los que poseen y no poseen los diferentes atributos; las diferenciaciones a partir de las evaluaciones en términos de honor y de prestigio; y las diferenciaciones en los modos de consumo (A. Giddens, 1975: 107-112).

En este proceso, la estructura de las redes juega un rol importante, pudiendo ayudar sea a conservar, sea a modificar las relaciones de poder existentes, así como las relaciones de autoridad, las distinciones sociales y el grado de movilidad entre grupos. La acción económica pasa a través de los grupos y de las redes así estructuradas. La capacidad de actuar de los diferentes actores está en función de las fronteras móviles entre grupos, así como de la participación o no en las redes específicas.

Al contrario, la estructuración de los grupos y redes se realiza a través de la acción y en particular la acción económica. Ésta implica, antes incluso que su “forma” (más o menos “cultural”), un “contenido”. La acción económica no es una simple *modalidad* de hacer las cosas, es la *acción* misma de apropiación, de manipulación, de transformación y de utilización de las cosas. La acción es tomada así en los procesos de producción, intercambio y consumo. Y estos procesos contribuyen también a delimitar los grupos y a constituir las redes. Después de haber visto la relación entre acción económica y estructuración de grupos y redes, es el momento de volver para terminar, sobre la relación problemática entre la acción económica y empresarial y el cambio cultural.

1.4. Acción económica y cambio cultural.

Hemos visto que “la valorización de una actividad racional de adquisición” (M. Weber) puede ser utilizada por el empresario como símbolo o medio de control sobre las ventajas económicas, es decir en la legitimación de la apropiación que realiza en su actividad. Los códigos culturales se pueden entonces, utilizar para legitimar la dominación, el acceso diferencial a los recursos.⁴⁸ Es más, pueden utilizarse no sólo para legitimar, sino también para cambiar un estado concreto de las relaciones de poder.

⁴⁸ La racionalidad en sí misma puede utilizarse de esta forma para legitimar la dominación. Puede ser, por ejemplo utilizada para asentar las relaciones de autoridad en una empresa, legitimando la posición dominante de los fuertes frente al resto de los empleados, los directores pueden así poner cotidianamente en escena “rituales de la racionalidad” para legitimar sus decisiones, aunque éstas se verifiquen ineficaces (P. DiMaggio, 1990: 121).

Bien entendido, hay una capacidad diferencial de los diferentes grupos en cuanto a la manipulación de los códigos culturales. Efectivamente, ciertos grupos dominantes pueden encontrarse en la capacidad de manipular los códigos culturales en su interés, para preservar su posición privilegiada en relación al poder y resistir así a un eventual cambio de su situación. Al mismo tiempo no hay que olvidar que los grupos dominantes también disponen de cierto margen de maniobra en la manipulación de los códigos. Se trata de un margen que pueden utilizar para resistir a las presiones a las que están sometidos. Todas las relaciones de poder ponen de manifiesto la autonomía y la dependencia en las dos direcciones (A. Giddens, 1979: 149).

La legitimación de la dominación no se hace simplemente recurriendo a un corpus de representaciones, a una ideología, considerada separada de la ideología de los dominados, como una falsa conciencia impuesta a estos últimos por los dominantes. Se hace, más sutilmente a través de la hegemonía que ejerce sobre el sentido común una visión dominante del mundo. La hegemonía no puede sin embargo, instalarse al capricho de los grupos dominantes. El sentido común heredado de las generaciones anteriores presenta todo un peso histórico dotado de su propia fuerza de inercia. La hegemonía, es así el resultado de una lucha que se desarrolla entre los diferentes grupos. Por otro lado, el imaginario que propone, debe proclamarse con la experiencia, con lo vivido por los dominados (J. F. Bayart, 1994). W. Roseberry subraya también, incluso si hay, en los contextos de dominación una “inscripción cultural”: una separación entre el sentido y la experiencia, esta inscripción no puede ser nunca total. En circunstancias concretas, la disyunción entre las significaciones producidas por la cultura dominante y la experiencia de las personas ordinarias puede constituir el punto de apoyo para la producción de las nuevas significaciones alternativas (W. Roseberry, 1989: 46-47).

Es interesante ver aquí que en muchas sociedades no occidentales, el mercado no solamente no es coextensivo a toda la esfera económica, puede incluso no haberse convertido en hegemónico. Nos encontramos a menudo ahí, numerosas evaluaciones morales negativas del comercio y del beneficio. Respuestas y armas frente a los desequilibrios de poder generados y articulados a

través de la extensión y el desarrollo de las “relaciones de mercado”. Estas evaluaciones implican a menudo la designación de agentes específicos e identificables de los “negocios” (incluidos los empresarios), éstos cuyas actividades justamente constituyen una redefinición de las relaciones de poder (R. Dilley, 1992: 4-6). Expresan también la ambigüedad del posicionamiento en relación al mercado: rechazo a veces, pero también aceptación a menudo, y lucha para ganar ahí un acceso en sus propios términos.

Ahora bien, reconociendo la importancia de la actitud de la sociedad en relación con el *entrepreneurship*, es preciso ver también el carácter cambiante de esta actitud. Las actitudes en relación a los empresarios no están tan profundamente ancladas como se ha querido pensar. Estas actitudes pueden adaptarse más rápidamente a las circunstancias económicas y políticas e intervenir como rechazo sobre estas circunstancias en una interacción dinámica (Billing, 1994: 668).

Las actitudes de la sociedad en relación con el *entrepreneurship*, tampoco agotan las relaciones de poder y la empresa de legitimación en las cuales están comprometidos los empresarios. Primero, porque la legitimación del empresario no pasa solamente por una legitimación de la actividad empresarial como tal. Pasa igualmente por otros elementos, en particular por la captación de elementos ideológicos nacional-populares (C. Mouffe, 1979). Pueden hacer mención por ejemplo a ciertos elementos del discurso nacionalista local. Los valores a los que se adhieren los empresarios y con los que se identifica, y que entran en el juego de su legitimación, pueden además ser extremadamente flexibles y móviles incluso estar disociados de sus prácticas. D. Miller nos describe por ejemplo el dinamismo de las atribuciones actitudinales empresariales de diversos grupos étnicos de Trinidad. Muestra cómo hasta hace poco la dominación aplastante de los hombres de negocios blancos corría a la par con el presupuesto de su experiencia y competencia como empresarios “naturales”. Con el cambio del equilibrio contrario al control blanco y a favor de otros grupos étnicos, los blancos intentan cambiar este presupuesto y dar una imagen de sí mismos como si fuesen casi “víctimas” del mercado (D. Miller 1997: 89).

En segundo lugar, la actitud de la sociedad en relación a los empresarios no agota las relaciones múltiples que éstos establecen con el resto de la sociedad, porque los grupos dominantes pueden imponer sus acciones, a veces incluso en condiciones de resistencia de la sociedad frente a estas acciones. Contamos con análisis históricos que muestran que la actitud de la sociedad en relación a los empresarios influye hasta cierto punto: los empresarios a veces aparecen incluso si se manifiesta una oposición frente a ellos. A. Gerschenkron (1954: 14-15) afirma incluso que “las variaciones en el comportamiento empresarial pueden no tener nada que ver con el sistema de valores dominante y con el gado de aprobación social” . Se establece una relación no determinista entre por una parte el sistema de valores local y la aprobación social de los empresarios, y por otra parte su aparición. El sistema de valores y la actitud de la sociedad en relación a los empresarios influyen diferentemente a través del lugar que ocupan los empresarios o consiguen tomar en el interior de las relaciones de poder. Uno de los casos donde estos valores y esta actitud llegarán a tener un efecto decisivo sobre los empresarios será en efecto, aquél en el que se cristalicen (las relaciones de poder) como por ejemplo a través de la política gubernamental.

Sin embargo los códigos culturales no cambian o por el contrario no se mantienen, sólo debido a las manipulaciones de los diferentes grupos. Cambian también debido a las transformaciones en las relaciones de poder entre los diferentes grupos. Así, el ascenso al poder de un nuevo grupo puede entrañar una transformación en los modelos dominantes de comportamiento (E. Wolf, 1971). Los actores económicos, empresarios u otros, también hacen parte de este proceso, estando comprometidos en las luchas para el cambio o la preservación de las relaciones de poder. Queda no obstante por ver, caso por caso, de qué lado se posicionarán, si seguirán los modelos impuestos por otros o serán ellos quienes los impongan.

Finalmente, la “cultura” no debe ser vista como un conjunto de rasgos distintos, sino más bien como un campo de significaciones interconectadas que influyen sobre la acción, pero que se construyen también en la misma acción (M. Lampland, 1991; J. P. Warnier, 1993: 249-269). Es a través de estas significaciones como las diferentes “propiedades de las redes” de M. Granovetter

llegan a modificar la acción y no de manera directa, mecánica. Así por ejemplo, la distancia social entre los actores o la heterogeneidad social no influyen sobre la acción de manera directa, sino a través de la significación que les dan los actores en una situación concreta.

2. Globalización de los mercados y acción económica como objeto de estudio.

La tendencia a la transformación de las economías locales en economías de mercado cada vez más conectadas, percibidas por algunos profetas de la globalización como “el avance de los mercados”, no tiene como resultado una homogeneización de los modos de pensar y de hacer, y los empresarios tampoco son necesariamente sus agentes. Numerosos analistas en efecto han subrayado que la “globalización” (es decir la extensión de los intercambios de mercado a la extensión del globo) se acompaña de la aparición de una nueva diversidad (J. F. Bayart, 1994). Ésta es el resultado de la filtración de las influencias y fuerzas globales a través de las relaciones sociales y las significaciones locales. Podemos decir con R. Dilley que:

“Los mercados son construcciones culturales (...) y no esencialidades con posibilidades para la transformación social. El mercado en tanto que tal puede un efecto solamente si hace parte del corpus de conocimientos que forma la base para la acción social de las personas. Si no es el caso, es necesario ser muy específico en cuanto a aquello que se encuentra en el origen de los procesos observados” (R. Dilley, 1992: 12-14).

Los factores que conducen a la aparición de los nuevos actores económicos (tales como los empresarios) y al mantenimiento de los antiguos (productores campesinos por ejemplo), y el papel específico que antiguos y nuevos juegan en el

cambio cultural y social, hay que considerarlos caso por caso y con un marco de análisis que supere el simple determinismo cultural.

De manera general, es necesario así dibujar la carta de la estructura de poder históricamente construido en la cual se inscriben los actores económicos, y ver cómo se constituyen las “ventajas diferenciales” de las diversas categorías en el contexto particular suministrado por esta estructura. Es necesario ver, además, la manera específica como los actores se inscriben en la economía nacional, así como la manera como esta última se inscribe en el mercado internacional. Aquí toman una importancia particular no sólo la distribución de la demanda y de los nichos, sino también la constitución cambiante de esta demanda incluso en función de la transformación de los valores y de las representaciones atribuidas a los bienes.

Al mismo tiempo es necesario, considerar la manera como se estructuran localmente los grupos y las redes, detectar los atributos del poder que se hallan en la base de la estructura local de dominación, así como los recursos significativos para la acción económica del momento. El análisis debe igualmente detenerse sobre los mecanismos a través de los cuales se inscribe en las estructuras de poder la acción económica, y sobre su relación recíproca. Hay que determinar también cómo participan los actores económicos en los procesos de estructuración de grupos y de redes. Además, el análisis debe mostrar cómo limitan o facilitan las acciones económicas estos últimos procesos. En todos estos mecanismos, la atención debe llevarse hacia la construcción recíproca de la acción, de los grupos y de los códigos culturales.

Más concretamente, a partir de este cuadro general habría que ampliar la noción de acción económica para incluir, al lado de las actividades de intercambio, las actividades de producción y de consumo. Además, es necesario llamar la atención tanto sobre las estructuras materiales de producción, circulación y consumo de bienes, como las significaciones que les informan. Para profundizar estos aspectos, un lugar importante lo ocupa el estudio del proceso más global de

mercantilización de una sociedad dada.⁴⁹ Más específicamente, es particularmente pertinente estudiar la mercantilización de bienes que entran en el consumo, así como el del trabajo que es movilizado en el proceso de producción. Seguidamente y siguiendo a S. Mintz, podemos poner en relación también el cambio de las estructuras de consumo y la transformación de las estructuras de poder, y en particular el papel del Estado, en la promoción de nuevos modos de consumo. Finalmente, este cambio se puede ver también a la luz de las transformaciones en las estructuras de producción y de empleo del tiempo. Como lo demuestra el caso inglés analizado por S. Mintz, el proceso histórico del paso de la producción agrícola a la producción industrial y la modificación a que conduce sobre el plano del recorte del tiempo cotidiano, influyen en la llegada de nuevos modos de consumo en el interior de las diferentes capas sociales (S. Mintz, 1985).

⁴⁹ S. Stan, cree incide en este sentido en sociedades como la rumana, estudiada por ella las cuales todavía no se han convertido en “sociedades de consumo de masas” (S. Stan, 2002: 49). Esta antropóloga analiza los rasgos de la acción económica en relación con el cambio cultural de forma teórica para entrar así en el caso particular de las transformaciones acaecidas en las economías de Europa del Este. Se interesa por el cambio rechazando posturas que ven el cambio económico únicamente en términos macro-sociales o en términos de “cultura empresarial”. Su propuesta consiste en explorar la manera como la acción económica entra en relación con las relaciones de poder, las redes de relaciones sociales, y los valores y las representaciones locales. Su posición tiene igualmente en cuenta la transformación estructural de la demanda de productos agrícolas

III

CAMPO, OBJETO DE ESTUDIO Y METODOLOGÍA

CAPÍTULO 6

La organización social de los pequeños comerciantes del textil: un campo y un objeto de estudio

Como se ha podido constatar en los capítulos anteriores, el amplio abanico teórico y metodológico propio de la antropología económica presenta una diversidad de posibilidades. A partir de este momento vamos a perfilar con mayor precisión la opción a través de la cual se abordará la realidad sociocultural del pequeño comercio textil objeto de interés de nuestra investigación (pañeros, comercio textil ambulante y pequeño comercio textil estable). Se trata de tres modalidades, con sus características y modos de articulación social y económica.

Como se ha indicado, tanto los estudios desde el planteamiento formalista como substantivista nos daban las pautas principales para tener en cuenta ahora los comportamientos, supuestamente racionales, de los hombres y mujeres dedicadas al comercio textil en cada una de sus modalidades, como los aspectos institucionales y propios de las aplicaciones substantivistas. No obstante a partir de ahora tomaremos como categoría empírica estos colectivos, tratando de completar una explicación de su actividad económica más allá de una explicación basada solamente en sus formas de asignación racional de los recursos. Por otro lado partimos del presupuesto de que difieren sustancialmente en este respecto de los productores capitalistas (tal como serían los grandes comerciantes del textil). Tampoco nos quedaremos a un nivel de la explicación a la hora de explicar su realidad económica, en base únicamente a su razón de ser tradicional, o justificando que se trata de una forma concreta y determinada de producir su existencia. No nos conformaremos por lo tanto con una explicación de su situación afirmando que se trata de una suma de pautas comportamentales o institucionales propias.

La construcción teórica de estos colectivos profesionales toma otro sentido desde el momento en el que se aborda y considera "en" y "en relación con" su proceso de producción y reproducción social. Por lo tanto, planteamos que su

estudio en cuanto objeto a definir y estudiar, deberá inscribirse en el marco de una teoría del conjunto del proceso social, pasando por la manera específica de inserción en el contexto socioeconómico del que hacen parte.

Esta última afirmación nos conduce por lo tanto a un planteamiento materialista que admitiendo las aportaciones de las visiones formalista y substantivista, trate de superar los problemas que hemos visto, planteaban dichas orientaciones. Nos situamos para ello en una perspectiva materialista que analice desde un planteamiento claramente económico, las problemáticas de la persona en tanto que componentes de su sociedad en el sentido indicado. Y al respecto tendremos en cuenta conceptos como el de modo de producción (como resultado de las fuerzas y relaciones productivas) y el de formación social. Lo haremos enmarcando la realidad dentro de límites geográficos y especificidades históricas de su economía y de su conformación social.

Desde la antropología económica y particularmente, desde el enfoque planteado ahora, en este punto se propone, por ejemplo, el análisis de las relaciones de producción y su nexo de unión y relación con los medios de producción. Esto, con el objeto de encontrar una explicación y un entendimiento de la estructura social que deriva en estratos y grupos con posiciones diferenciales que juegan un papel importante, pero distinto en la distribución de los recursos. Recursos que posibilitan la presencia material y la sostenibilidad social de un grupo o sociedad que en nuestro estudio viene representado por los pañeros y comerciantes del sector textil estudiados.

En su momento K. Marx y F. Engels propusieron estudiar la economía incluyendo la tecnología (fuerzas productivas), la producción y el intercambio de productos, como principios de una forma de entender la cuestión de carácter materialista. Para ellos en toda sociedad o "formación económica y social", tanto la distribución de los productos como la estructura social ("clases", "estamentos", etcétera), está determinada por lo que se produce y por cómo se produce, además del modo como se intercambia aquello que se ha producido. Esta premisa lleva a concluir que las causas últimas de todas las modificaciones sociales y las transformaciones políticas no deben buscarse en las opiniones ideológicas, sino en

las “transformaciones de los modos de producción y de intercambio” (M. Harnecker, 1985: 152-153).

1. Importancia de la producción y el marco de las relaciones sociales.

La producción de la vida material y concretamente el modo como tiene lugar y se realiza, no se reduce sólo al nivel económico y no es suficiente definirlo sólo como un proceso de tipo técnico. En este sentido consideramos que dicho proceso técnico se da dentro de un marco de relaciones sociales determinadas (también entendidas como las relaciones sociales de producción). Éstas son precisamente las que lo hacen posible. Además en la puesta en pie de estas relaciones, intervienen elementos de la superestructura de la sociedad lo cual supone que tiene que darse un consentimiento (de personas e instituciones) explícito o implícito para que se mantengan en vigor dichas relaciones (J. A. Rubio-Ardanaz, 2010: 52).

En la dirección indicada el modo de producción no puede ser definido solamente como estructura económica de la sociedad, sino que abarca su totalidad social. En situaciones de poco desarrollo la relación de producción social y el modo de producción correspondiente, "la tradición" debe desempeñar un papel dominante. Aunque se trate de sociedades poco desarrolladas, ello no impide que exista una parte dominante socialmente a la cual le interesa "santificar" lo existente, dándole por ejemplo un carácter de "ley" y de norma que se debe cumplir. En tal situación la parte dominante fija sus límites y condiciones como los legales a partir o en base al uso y a la tradición. Aparece una forma regulada y ordenada de dominación. La regla y el orden serán un factor imprescindible para cualquier modo de producción que intente asumir solidez social e independencia, tanto del azar como de la arbitrariedad. “Esa regla y ese orden son, precisamente, la forma en que se consolida socialmente ese modo de producción” (M. Harnecker, 1985: 154).

Como vemos, "tradición" y "orden" aparecen como factores imprescindibles de cualquier modo de producción. De ahí que el modo de producción no deba ser definido solamente como estructura económica de la sociedad, sino abarcando su totalidad. Esta opción nos permitirá conocer una "totalidad social orgánica", siendo definido el modo de producción como "estructura global compleja y dinámica", compuesta por "tres estructuras", tales como la económica, la ideológica y la propiamente jurídico-política (M. Harnecker, 1985: 271). Desde esta perspectiva de carácter materialista cada una de ellas, aunque presentan una existencia autónoma, aparecerá determinada por la estructura económica. Esta determinación no impide que cada una de ellas posea sus leyes de funcionamiento y de desarrollo de manera propia. En esta misma línea teórica la base económica se contempla compuesta por dos subsistemas interrelacionados de forma dialéctica: las "fuerzas productivas", o sea la relación "ser humano-naturaleza", mediatizada por la tecnología, y las relaciones de producción, es decir las que se establecen entre las personas en torno a la apropiación de los medios de producción y del producto social.

Recordemos que para el materialismo histórico clásico la infraestructura o "base económica" coincidía con la estructura tecno-económica de la sociedad (base de todo el edificio social) y la superestructura con las instituciones jurídicas (derecho...) y políticas (Estado...) y con las formas de conciencia social correspondientes a una base económica concreta. Estos conceptos (base económica y superestructura) expresan la relación existente entre el aspecto económico de la sociedad y los aspectos jurídico-político e ideológico. Esta perspectiva nos permitirá distinguir por ejemplo, la presencia de las instituciones que se ocupan de las normativas y reglas que regulan la relación entre los diferentes socios que integran nuestro colectivo de pañeros y el porqué de expresiones religiosas y festivas ligadas a los pañeros que se celebran en Santa María del Berrocal.

Tendremos en cuenta asimismo que la "base material" de la sociedad no se refiere solamente a lo que es más manifiesto o visible. Si bien es el caso para las fuerzas productivas, las relaciones de producción constituyen el fundamento material no visible, oculto de toda la estructura social.

2. Hacia una superación de la descripción de los hechos sociales y culturales.

El planteamiento de carácter materialista presentado en el punto anterior nos da la oportunidad de superar la mera descripción de los hechos que atañen a los pañeros de Berrocal. Más que de enumerar los datos, se trata de llegar hasta su organización en tanto que elementos de diferentes estructuras: económica, jurídico-política e ideológica (las tres estructuras conforman la estructura global). En este ir más allá de la descripción para intentar un conocimiento de la realidad social, es preciso detectar el papel que desempeña en una sociedad concreta (formación social) cada una de estas estructuras. El modo de producción está configurado por una estructura global formada por tres estructuras regionales: económica, jurídico-política e ideológica, siendo la económica determinante o dominante en última instancia. Ahora bien, lo que tiene existencia histórica concreta es una sociedad o "formación social". En una etapa determinada, una de las estructuras "regionales" domina a las demás, aunque no tenga que ser siempre en todas las sociedades necesariamente la económica la encargada de realizar tal papel. De todas formas la acepción más netamente materialista afirmará que es la estructura económica la que determina en última instancia qué estructura será dominante.

De todas formas los elementos superestructurales no tienen por qué estar ausentes, aunque su presencia no es el elemento fundamental en la reproducción del sistema. Son las leyes del desarrollo económico, en el caso de los pañeros y del pequeño comercio textil, actualmente de tipo capitalista (acumulación, reproducción ampliada, etc.), las que determinan la forma en que se reproduce el sistema. Dichas leyes le dan su carácter específico (M. Harnecker, 1985: 168).

A las características del modo de producción indicadas desde la perspectiva materialista desarrollada ahora, añadimos las de la formación económica y social. En la formación económica y social aparece como dominante un modo de producción. La formación económica y social es la forma de existencia concreta material histórica de los modos de producción que nunca aparecen en forma abstracta pura. En los momentos de transición entre un modo de producción y

otro, (por ejemplo del feudal al capitalista) la misma formación económica y social puede encerrar dos modos de producción distintos, uno en forma dominante y otro en forma subordinada. En el caso capitalista a la vez que producen bienes materiales implicando la división de los hombres y mujeres de esa totalidad social en clases opuestas (capitalistas y obreros), da origen a toda una ideología que favorece este tipo de producción y a una forma de poder que la justifica, defiende y estimula, reproduciendo constantemente sus condiciones de producción.

A la vez que produce bienes materiales reproduce las relaciones de producción capitalistas, y a la vez que reproduce estas relaciones, reproduce sus condiciones de existencia superestructurales (las condiciones ideológicas y las relaciones de poder, así como el papel que desempeña dentro de la estructura social). La producción de bienes materiales no se produce de una forma homogénea e igual en todas las épocas y en todas las sociedades. De hecho en ocasiones es posible encontrar una combinación de modos de producción que coexisten en una sociedad particularmente en los períodos de transición. Esto último nos lleva a preguntarnos por la manera como tiene lugar dicha combinación. ¿Cuál es la lógica al respecto? La respuesta teórica ahora, propone que las diversas relaciones de producción que coexisten en una sociedad históricamente determinada, no lo hacen desordenadamente. Una de ellas ocupa una situación dominante imponiendo a las demás sus propias formas de funcionar. Aparece una forma de producción dominante cuyas leyes de funcionamiento tienen una influencia decisiva sobre las otras. Las demás formas no tienen que desaparecer de manera automática o súbita, sino que pueden persistir mucho tiempo aunque sea de forma modificada y subordinada a las formas de producción dominantes⁵⁰. Sin embargo no se trata de "supervivencias mecánicas", sino de una refuncionalización de estas formas en el marco capitalista.

⁵⁰ Al respecto, confirmando esta línea de argumentación teórica, M. Harnecker (1985: 171) toma como referencia el caso latinoamericano cuyos países han estado sometidos al sistema capitalista mundial. En un principio esto sucede bajo forma de capitalismo comercial, después será a través de relaciones de producción propiamente capitalistas en muchos casos. De ahí que afirmar que el sistema capitalista mundial domina, no conlleva negar la existencia hoy en día de relaciones precapitalistas de producción, tal y como sería el caso de la pequeña producción de mercado. De todas formas las relaciones de producción dominantes impondrán sus leyes de funcionamiento a las otras relaciones de producción (subordinadas), determinando el carácter general de la superestructura de dicha sociedad

En resumen, la totalidad social aparece conformada por la estructura económica, la ideológica y la jurídico-política. En la primera coexisten distintas relaciones de producción. Una de ellas, dominante, encargada de imponer sus leyes y normas de funcionamiento a las demás relaciones subordinadas. En la segunda, puede darse una variedad de tendencias ideológicas. Aquí también la dominante, subordina y deforma a las demás y por lo general corresponde a la tendencia ideológica de la clase dominante. Se trata de la tendencia ideológica del polo explotador de la relación de producción dominante. Por último, en la tercera se cumple la función de dominación por parte de la clase dominante; en las sociedades de clase, el aparato de Estado cumple esta función.

3. Más allá de un simple reflejo de lo económico: relaciones entre la infraestructura la superestructura.

En la perspectiva teórica argumentada ahora, el hilo conductor que nos explicaría los fenómenos sociales relacionados con la superestructura se relaciona con la infraestructura, aunque todo no se reduce a un simple reflejo de lo económico a pesar del papel que desempeña la estructura económica en la sociedad. La función de la superestructura no es reflejar la base, sino reproducirla a nivel jurídico-político y a nivel ideológico. Los elementos de la superestructura están ligados directa o indirectamente a los cambios operados en la infraestructura, aunque tienen sin embargo una autonomía relativa y su desarrollo se rige por principios específicos. Deducimos pues que pueden existir elementos ideológicos concretos y políticos que se transmiten de una formación social a otra, a pesar de las diferencias entre las bases económicas. Estos elementos refuncionalizados en términos del nuevo modo de producción pueden ayudar a la reproducción de las nuevas relaciones de producción (por ejemplo la Iglesia o la monarquía bajo el capitalismo). También pueden ser instrumentos de superación para los estamentos dominados; así por ejemplo las comunidades de villa-tierra o las élites textiles del Mediterráneo, por ejemplo, llegan a representar sus intereses frente al capital.

Se considera la estructura ideológica, no como una instancia más, sino teniendo en cuenta su incidencia en las demás partes del edificio social. Es una instancia que cohesiona a los individuos en sus papeles, funciones y relaciones sociales por la transmisión de un sistema relativamente integrado de símbolos y valores. Las actividades de las personas aparecen impregnadas por ella, estando presente por ejemplo en las actitudes frente a las obligaciones adquiridas en la fase de aprendizaje del oficio pañero y propio del pequeño comercio textil. La ideología está presente en la idea que se hacen hombres y mujeres del mecanismo de la producción. También en las actitudes y en los juicios políticos, honestidad, resignación, “gobierna los comportamientos familiares de los individuos y sus relaciones con los otros hombres y con la naturaleza”, en sus “juicios acerca del sentido de la vida, etcétera” (M. Harnecker, 1985: 102).

Como vemos, la ideología tiene una función fundamental: asegurar una relación concreta de las personas entre sí y con sus condiciones de existencia. Es decir, intenta adaptar a los individuos a sus tareas fijadas por la sociedad. En el caso de la sociedad capitalista, la ideología tiene como misión asegurar la cohesión de los individuos en la estructura general de la explotación de clase, asegurando así la dominación de una clase sobre las otras a través de la expresión reiterada de la libertad de trabajo y de opción política del capitalismo liberal (P. Beaucage *et al.*, 1982). A la vez sirve para aceptar por parte de los que dominan su propio papel sobre los explotados.

Para poder entender las ideologías habrá que hacerlo a través de su estructura. Esto quiere decir que por ejemplo las representaciones, imágenes, señales, etcétera, estos elementos, aisladamente no hacen la ideología. Lo que la hace y da sentido es su sistema, su modo de combinarse, en otras palabras, lo que determina su significado y función es su estructura. A pesar de ser una realidad que se encuentra difusa en todo el cuerpo social, se puede dividir y analizar en "regiones particulares""en torno a temas distintos (ideología moral, religiosa, política, estética...), alguna puede aparecer dominando como región ideológica ciertas actividades. La integración de los componentes no es absoluta; algunos elementos existen en forma no sistematizada (costumbres, creencias...); otros elaborados por especialistas llegan a formar dogmas religiosos o doctrinas

políticas y teorías filosóficas (por ejemplo la teoría moral...). El campo de lo ideológico está constituido por el conjunto de representaciones y comportamientos sociales. Pero no son las ideas o representaciones las que determinan el comportamiento de las personas, es la forma en la que los individuos participan en la producción de bienes materiales lo que determina sus pensamientos y acciones. Esta afirmación (la economía determina las ideas de las personas) no implica reducir el aspecto ideológico a un simple reflejo del nivel económico. El aspecto ideológico posee su contenido propio y sus propias formas de funcionamiento y desarrollo.

Una tendencia ideológica domina y determina las otras y su forma de existencia, por otra parte la región dominante no está determinada directamente por la economía, sino por las características propias de la estructura ideológica. El aspecto ideológico no es un simple reflejo del nivel económico, sino una realidad con estructura propia y leyes de funcionamiento y desarrollo (materia ideológica preexistente, tendencia dominante y forma de actuación sobre las tendencias subordinadas). La determinación económica actúa sobre esta estructura en su conjunto, por lo tanto el producto ideológico es el resultado de dos tipos de determinaciones: una interna a la estructura ideológica misma y otra externa (jurídico-política y económica). Además en síntesis, desde la argumentación materialista argüida, el concepto de modo de producción nos posibilita contemplar la formación social local en nuestro caso de los pañeros y pequeños comerciantes del sector textil en referencia a la totalidad sociocultural, a todos sus niveles y ámbitos así como a su forma de articulación con él. Consideraremos a la comunidad pañera estudiada también como un subsistema organizado compuesto de tres niveles: el tecno- económico, el socio-político y el ideológico, los cuales interactúan y se influyen entre sí desempeñando no obstante papeles distintos (I. Moreno, 1979: 178)⁵¹.

⁵¹ Una primera manifestación de esta perspectiva en la que se define la cultura en general podemos hallarla en White (1943, 1964 [1949]) (ver Moreno 1979: 178 s.s.) para quien el papel principal estuvo a cargo del sistema tecnológico. Recordemos cómo en su concepción antropológica, tanto el ser humano como la cultura, dependen de los medios materiales y mecánicos de ajuste empleados para la adaptación al medio natural circundante. La alimentación, protección y defensa son tres exigencias cuyo cumplimiento debe realizarse con la ayuda de los medios tecnológicos. El sistema tecnológico por lo tanto se presenta con una importancia tanto primaria como básica, como

4. Composición de un campo y objeto de estudio: pañeros y pequeños comerciantes del textil.

Aunque la antropología social y cultural, como se ha mostrado compone un sólido campo habiendo realizado un compendio de investigaciones amplio, los trabajos realizados en torno a las comunidades dedicadas al trabajo pañero y al pequeño comercio textil vinculado a éstos, se hará y sobre todo en la perspectiva teórica propuesta por nuestra parte. No obstante, con el tiempo hemos ido contando con aportaciones cuyas preocupaciones han ido apareciendo y configurando este campo y objeto de estudio al cual pretendemos colaborar desde la propuesta teórica planteada.

A pesar de los pocos estudios realizados en el campo textil desde la antropología social y cultural, L. S. Teves (2011) perfila de manera concisa las problemáticas y marcos específicos realizados en torno al pequeño comercio textil. Al respecto presenta un cuadro de los estudio realizados prácticamente hasta hace pocos años, enmarcados en los siguientes párrafos. En primer lugar, desde un interés por la posición de los hombres y mujeres dedicados al textil en pequeñas comunidades, en los cuales se ha incidido en la posiciones ocupadas como "sustento y expresión del poder político", y como refuerzo de los lazos económicos "facilitando la apertura de vías de intercambio a través de la circulación de bienes". En este sentido para L. S. Teves, los textiles se pueden entender como "indicadores para la consideración de la subsistencia y la economía" de los grupos estudiados.

En segundo lugar se detecta un interés por las "estrategias de subsistencia" que desarrollan los grupos locales rurales en el contexto de "espacios limitados a ambientes ecológicos específicos y a su explotación optimizada". Como indica esta antropóloga, esto se pondría en práctica a través de los ciclos de intercambio y comercio, así como el mercado de materias primas, productos agrícolas y mano de obra.

fundamento del que dependen la vida humana y la cultura. Los trabajos de White supondrán el redescubrimiento del materialismo. Sin embargo no será capaz de superar un análisis del sistema económico reducido a la tecnología.

A las dos vertientes señaladas, se sumaría la propia aportación de esta investigadora centrada en la necesidad de estudios etnográficos desde una "perspectiva a micro escala", focalizados sobre "el modo en que los recursos son utilizados en la esfera doméstica". Este enfoque etnográfico le llevará a investigar las actividades cotidianas de rutina, llegando así a un acceso directo sobre las "configuraciones de conocimientos y prácticas" considerados de un nivel complejo para esta autora, todo ello no obstante en un microanálisis de las actividades de subsistencia halladas en las unidades domésticas ubicadas en la región estudiada (L. S. Teves, 2011: 219).

Este cuadro y teniendo en cuenta el desarrollo antropológico económico desarrollado en los puntos anteriores, a través del cual se han indicado ya aspectos puntuales en nuestra propuesta de estudio, puede servirnos ahora para perfilar más todavía el campo y objeto de estudio: los pañeros y pequeños comerciantes del sector textil. De todas formas lo ampliaremos teniendo en cuenta algunos de los trabajos desarrollados para el caso de pequeños productores pertenecientes a otros campos como por ejemplo, el pesquero y agrícola cuyos planteamientos serán de utilidad para un mayor entendimiento en el caso de los pañeros y del pequeño comercio textil vinculado a éstos o surgido de ellos.

4.1. Cultura e historia, identidad étnica, comportamientos y estrategias.

Este primer párrafo recoge los planteamientos que coincidirían con las visiones más formales, sustantivas y culturales e históricas. Se trata de un cúmulo de aportaciones muy importantes con las que comprender dichos parámetros a través de intentos de estudio certeros y concretos como vamos a poder ver. Al respecto por su parte, H. Casado Alonso (s.d.) se preocupa por describir y analizar la cultura material en una perspectiva antropológica histórica de los pañeros castellanos, deteniéndose en la última etapa de la Edad Media y en la Edad Moderna. Su estudio del consumo textil y de las realidades económicas, sociales y culturales de dichas épocas históricas pueden servirnos para comprender la etapa anterior en el siglo XX en la que se practica una venta ambulante textil, correlacionada originariamente con los propios pañeros.

En una perspectiva antropológica histórica H. Casado Alonso llega a mostrar las labores y actividades comerciales de estos comerciantes, algunos de los cuales eran incluso fabricantes además de mercaderes propiamente dichos. Su actividad comercial consistía principalmente en vender directamente en las ferias, pero también a otros mercaderes. Este aspecto es importante al mostrarnos la importancia del mercado como institución económica en un contexto histórico que se puede detallar a nivel sociocultural. Al respecto aparecen ya dos modalidades de venta, una al por mayor y otra al por menor. A nivel formal es importante ya la existencia histórica de establecimientos fijos, es decir de comerciantes establecidos de manera permanente en ciudades, en este caso como Medina del Campo (vendiendotanto en época de feria, como permanentemente). En general se trata de comerciantes especializados: "traperos, pañeros, corredores de paños, lenceros, sederos o merceros", comerciando incluso a mismo tiempo con diferentes tipos de tejido.

Como vemos es importante en este nivel de la investigación, llegar a conocer en el contexto histórico-cultural, por ejemplo las características de los negocios, objetivo alcanzado a través del análisis documental sobre inventarios y relaciones de deudas de los tenderos y de restos de cultura material pertenecientes a estos comerciantes que se han podido conservar hasta la actualidad. Los negocios mercantiles, implicarán además otro tipo de cuestiones relacionadas por ejemplo con la configuración de las familias y otros aspectos sociales (religioso, político, etc.) como mostraría con precisión y detalle en línea etnohistórica J. Caro Baroja (1969). Como podemos comprender, comercio textil, realidad económica, social y cultural forman para este investigador una esfera interconectada que se puede llegar a describir y comprender desde parámetros históricos pero que desembocan en una mayor comprensión de la cultura y sociedad de estas gentes.

Otro concepto que se muestra en interrelación con la actividad comercial textil se refiere a la identidad étnica. Al respecto destaca la tendencia a relacionar la configuración económica regional con aspectos propios de la identidad étnica. Podemos ejemplificar esta perspectiva nuevamente con el trabajo de L. S. Teves (2011) centrado en el proceso de producción textil tradicional, pero en relación con la problemática de la economía regional y la identidad étnica en la provincia

de Salta (Argentina). Objetivo al cual se sumaba también otro referente al desarrollo sostenible de la actividad textil en función de su "valor potencial en el mercado".

Profundizando en la línea cultural y también más allá de los parámetros antropológicos históricos, el tratamiento identitario en el contexto comercial textil, aparece relacionado con aspectos de tipo comportamental (recordemos la importancia dada a esta misma esfera en el contexto económico por parte de los formalistas). En este sentido contamos con trabajos como el llevado a cabo por V. Martínez Díaz (2014) entre los indígenas andinos *kichwas* (Ecuador). Se trata de un grupo obligado a migrar incorporando en sus estilos de vida prácticas comerciales. Dichas prácticas de tipo económico son consideradas parte de su identidad cultural.

Esta situación tiene lugar en un ambiente de migración transnacional donde el cambio y la movilidad han ejercido como fuentes de cohesión grupal y donde el comercio textil ha sido fuente primordial a la hora de obtener sus recursos materiales. Tal como muestra V. Martínez Díaz, un número significativo de personas pertenecientes a este grupo étnico se vieron obligadas a migrar a Colombia a partir de los años 40 del siglo pasado, dedicándose al comercio llegando a conformar una colonia en la ciudad de Bogotá (organizadas políticamente como "cabildo indígena"). La migración y el comercio se verán reforzadas por la organización político-económica institucional (podemos recordar ahora la importancia institucional en los estudios de inspiración substantivista). Esta perspectiva se verá reforzada por cuestiones referidas al prestigio, la solidaridad y el compañerismo, legitimados como "elementos simbólicos de la identidad cultural" en un día a día vivido en el seno global de la sociedad de acogida colombiana. Esta realidad sociocultural se hace posible "a través de la representación de narrativas de próceres y pioneros de la migración y el asentamiento que hacen parte de la historia colectiva kichwa".

A estos estudios donde se entrelaza lo identitario y comportamental vienen a sumarse otros en los que ahora se analiza la intervención institucional exterior. Al respecto este tipo de propuestas tratan de estudiar etnográfica e históricamente las

características sociales y normativas de organismos gubernamentales provinciales, así como ciertos atributos pretéritos y actuales de la identidad indígena empleada por el Estado y de uno de sus símbolos, los tejidos en el caso de grupos como los mapuches (Chile). al mismo tiempo se trata de identificar los modos como es considerada por "algunos identificados" esa identidad (P. M. Méndez, 2010).

Otros trabajos se han preocupado por las funciones desempeñadas por los grupos étnicos en el mercado textil urbano, tratando de explicar los mecanismos que interactúan en esta área de la industria y su influencia en la forma de organización social del grupo, teniendo en cuenta las distintas dinámicas: momentos de crisis y mejoras de la economía local-global (C. Mera, 2012). Este tipo de estudios priman el estudio económico en relación con la migración analizando el rol que juegan "la familia, las iglesias y las asociaciones a la hora de estructurar la vida comunitaria. En este sentido se abordarán cuestiones como los patrones a la hora de instalarse en la ciudad, la construcción y mantenimiento de la identidad étnica y "el desenvolvimiento exitoso" en el ámbito económico local.

C. Mera estudia desde esta perspectiva el lugar de la comunidad coreana en el comercio textil de la ciudad de Buenos Aires (Argentina) llegando a la conclusión de que nos encontramos ante comunidades migrantes en un mundo actualmente cada vez más transnacional. Se interesa por su proceso de llegada e instalación, así como por su "naturaleza diáspórica" y la importancia del capital social que representa. Y en ese contexto destaca su interés por el tipo de inserción en la economía local, principalmente su concentración en la pequeña y mediana industria textil.

No obstante el eje del análisis será de carácter nuevamente comportamental, aunque este estudio del caso coreano en relación con la industria textil es importante puesto que muestra los patrones de inserción y movilidad de los miembros del grupo étnico en la ciudad, donde "las redes transnacionales condicionan la manera de incorporarse en el mundo económico". Por otra parte según C. Mera en esta clase de instalación económica, "prima la tendencia a generar actividades de micro-emprendimientos independientes, pudiendo hablarse de empresariado migrante". En este sentido adquiere su relevancia el hecho de que

la mayor parte de la actividad económica de la comunidad estudiada se concentra en la pequeña y mediana industria textil y en el comercio de indumentaria, mayorista y minorista.

No lejos de esta perspectiva e interés por explicar el "éxito económico", encontramos otras versiones que recurren a las habilidades y destrezas o capacidades ante las demandas del mercado por parte de los comerciantes del sector textil a pequeña escala. Vuelven a referirse a grupos étnicos concretos tratando de demostrar la correlación entre dichas habilidades y el éxito a la hora de adaptar sus productos continuamente alas "demandas variables del comercio textil (L. R. Chávez (1991). En este tipo de estudios la promoción económica se justifica en virtud de las "creencias, valores y comportamientos donde prima una "ética empresarial" a la hora de promover la actividad económica y que afectan sobre el cambio político. Se trata de una visión claramente formalista que prima la racionalidad como motos de la actividad económica. La racionalidad empresarial, la innovación y la honestidad juegan funciones primordiales.

Estas interpretaciones de base y carácter explicativos formalista y comportamental, dan entrada también a factores estructurales que transcinden la iniciativa personal, tratando de comprender por ejemplo los efectos externos producidos por situaciones como la reciente crisis económica. Al respecto S. Obiol Fracés (2013) se detiene ante la gestión política y empresarial relacionada con la liberalización de los productos comerciales puesta en marcha a partir del año 2000 en el sector textil-confección español. Se refiere a su incidencia concretamente en comarcas valencianas como Alcoià, el Comtat y Vall d'Albaida donde este sector ejerce su influencia tradicionalmente tanto económica como a nivel del imaginario social.

Esta última investigadora plantea la "incertidumbre" percibida por los trabajadores del sector como si fuera una "falta de códigos válidos" a la hora de dar "significado" a los hechos vividos en el día a día, viéndose por lo tanto avocados a la "incapacidad para planificar a largo plazo tanto a nivel laboral como vital" Como vemos la capacidad para la acción recae sobre una situación personal que en definitiva se identifica con la incapacidad para actuar como si en

este caso los problemas de la crisis o de la situación económica desfavorable residiese plenamente en cada individuo.

Estamos ante una interpretación que cierra la vía a cualquier explicación de carácter estructural de la situación generada por la crisis económica que en este caso afecta al sector textil-confección. Las respuestas ante la incertidumbre se convierten en el principal objetivo de la investigación, para lo cual la autora propone analizar los "discursos" relativos a la manera de encarar la situación económica.

Y aunque intenta un acercamiento a la realidad cierra el camino explicativo de las causas subyacentes de la situación conformándose con verificar rechazos ante cualquier "posible cambio que genere duda", defendiéndose ante ella "haciendo uso de los escasos instrumentos que la clase trabajadora tiene a su alcance: la privatización de sus intereses, la limitación de las expectativas de consumo y de vida, y el intento de sumergir toda su vida en una mínima rutina que les permita la planificación que la incertidumbre les sustrae". La "certidumbre" es presentada definitivamente como un "elemento de dominación de la clase trabajadora".

No obstante, separándose claramente de esta última opción teórica interpretativa y analítica hallamos acercamientos a la realidad sociocultural del pequeño sector textil que preocuparse por explicar y comprender la situación y condiciones materiales y de supervivencia de las personas que practican el oficio (E. Bayona Escat, 2014). Esta antropóloga abre la vía para un acercamiento a la mercantilización de los símbolos viabilizado en un marco y contexto productivo en el que se descubren posiciones sociales y productivas diferenciales.

Ahora se abre una posibilidad de acercamiento a las condiciones de trabajo de la venta ambulante, aunque el nivel de a explicación se conforma en torno a escenificaciones que reflejan o muestran tales circunstancias si entrar a analizar las causas más profundas que posibilitan las condiciones en el ejercicio de la profesión. Se alude a las diferencias entre las mujeres dedicadas a la venta ambulante que "sobreviven escasamente" en unas condiciones materiales imitadas y otras que entran en un circuito comercial donde obtienen un considerable "éxito

de ventas" y por lo tanto una mejora en las condiciones de vida (E. Bayona Escat, 2014, 932).

4.2. Pañeros y sector del pequeño comercio textil y la problemática del desarrollo del capital.

Prosiguiendo en este punto con las perspectivas teóricas desde las que se ha ido configurando el campo y objeto de estudio sobre los pañeros y pequeños comerciantes del textil nos centraremos en este punto en una perspectiva desde la que podemos tomar a nuestros hombres y mujeres objeto de estudio como productores que se encuentran protagonizando un proceso de transformación y de cambio social con consecuencias precisas y donde están presentes temas como la acumulación de capital, la circulación del mismo, las relaciones sociales de producción y la articulación entre los modos de producción (Y. Breton, 1976, 1977, 1981, Y. Breton y X. Charest, 1981). Proponemos por lo tanto un acercamiento teórico complementario a las posiciones expuestas en el punto anterior como veremos a continuación.

Las repercusiones que tiene la implantación y expansión del capitalismo en regiones donde está presente un tipo de vida basado en el oficio pañero y paulatinamente en un pequeño comercio textil como el que estudiamos aquí, exige un nuevo giro propugnando una mayor presencia científica de la antropología social en tal problemática, para ir más allá de los estudios de conflictos o problemas derivados de los cambios tecnológicos, así como de versiones como las indicadas en el punto anterior. La poca profundización al respecto igual que en otros campos, ha podido obedecer a una marginación apoyada en factores como la naturaleza misma de la ideología productivista del liberalismo económico donde el desarrollo ha llegado a ser concebido como un "modo de combinar de manera más eficaz factores de producción, dentro de los cuales el productor humano pierde progresivamente su importancia analítica y real a expensas de la tecnología" (Y. Breton, 1985: 2).

Una visión como la anterior conducirá a marginar y definir como factor negativo la propia organización social y la cultura de pequeños productores como los pañeros y comerciantes textiles o como sucedería en casos como el de los pescadores artesanales, considerados de poca importancia y conceptualizados dentro de postulados según los cuales deberían desaparecer debido a su escaso valor adaptativo, y representan un freno al desarrollo (J. A. Rubio-Ardanaz, 2010: 58-59). Más bien en todo caso estos tipos de organización social y cultura deberían cambiar para dar lugar a nuevas formas de organización, postuladas o implícitamente definidas como una consecuencia lógica y natural del cambio tecnológico”.

En la problemática desarrollista el conocimiento de los agentes sociales, en esa dinámica había quedado relegado y con ello las ciencias sociales, en favor de disciplinas como la oceanografía, biología, derecho internacional, contabilidad, etc. A este factor se junta el lugar reducido que ocupan profesiones tradicionales como la de los pañeros dentro de la estructura ocupacional de los países donde se encuentran en activo y a su débil posición política. Esto generará en las administraciones públicas visiones estereotipadas donde el pañero puede ser considerado solamente desde su faceta y vertiente puramente como artesanal y tradicional.

Por vías como ésta se les subordina a la ideología de los mismos planes de desarrollo capitalistas, donde el Estado (1960-1980) y luego la empresa privada (1980 hasta ahora) ocupan un papel central como agentes económicos (Y. Breton, 1985; L. Bartoli, 2002: 66 y ss.). Un estudio detenido de la problemática que conlleva la presencia del capital en el ámbito pañero y del pequeño comercio textil y sus consecuencias, nos llevará a una visión mucho más dinámica de estos pequeños productores, así como de las contradicciones de su relación con el capital.

4.2.1 Determinación de las características del capitalismo en ámbito pañero y del pequeño comercio textil.

A diferencia de la industria de transformación, donde el capital logra un control bastante completo del proceso de producción, a menudo este control no deja de ser muy parcial, más aún que en la agricultura, en un sector como el de los pañeros y pequeños comerciantes del textil. Su labor se basa esencialmente en la venta de un género textil en función de diversos factores que a veces son difícilmente controlables. Si bien se ha procurado en épocas recientes reducir los riesgos inherentes (mejora en los medios de transporte, accesos y puestos más funcionales, etcétera...), las condiciones que exigen los trasladados o las exigencias de una instalación permanente han persistido, a lo cual se suma la última crisis económica. Esta falta de control sobre parte de los recursos principales (a diferencia de la agricultura donde la tierra es apropiable) se ha traducido en la coexistencia de múltiples unidades de producción funcionando a niveles de producción muy distintos.

Al tratar ahora directamente su relación con el sistema económico capitalista en su globalidad, el punto de mira se dirige hacia el conjunto del proceso de producción fr una manera semejante a como se ha realizado en otro tipo de pequeños productores (Geistdoerfer, 1987, Giasson, 1981, Samson, 1981). Se tratan cuestiones y se quiere contestar a preguntas como ¿quién controla los productos del trabajo?, ¿quién se los apropiá?, ¿a cambio de qué?, ¿en qué condiciones?, ¿cómo se suministran los comerciantes?, ¿hay igualdad o desigualdad en los valores de bienes intercambiados?, ¿qué consecuencias conlleva: enriquecimiento, empobrecimiento...? Con este planteamiento la transformación no es aprehendida con un punto de vista exterior, a partir del mercado exclusivamente. Metodológicamente para abordar el cambio o la transformación se camina hacia el descubrimiento de las relaciones que comporta tratándose de ver hasta dónde la producción capitalista al optar por dicho cambio lo hace en favor de sus propios intereses.

Al respecto, una categorización socioeconómica del oficio pañero y del pequeño comercio textil ayudará a profundizar en las relaciones sociales, a comprender su reproducción (Giasson, 1981: 127-132) y a aclarar las características de este tipo de trabajo. El criterio fundamental es la forma de apropiación de los medios de producción. Y en este sentido, a diferencia de las anteriores, la perspectiva materialista hace la distinción entre la apropiación jurídica (expresada y sancionada por la ley) y la apropiación en términos de relaciones de producción (capacidad material de poder combinar los medios de producción y el trabajo para lograr la producción). Esto nos conduce hasta una de las características importantes de la producción.

En la consideración del capital en el caso del pequeño comercio textil, desde la aplicación conceptual materialista, los vendedores representan la fuerza de trabajo necesaria para la realización del proceso de trabajo. Como en toda empresa capitalista la fuerza de trabajo (vendedores) mantiene unas relaciones donde por mediación del intercambio de mercado es posible la extorsión de una plusvalía. Por otro lado se observa la dominación del mercado, tanto de capitales (donde el pequeño comercio textil supuestamente tiene que competir con la industria y el comercio) como de trabajo: quien no sea dueño no tendrá otra alternativa que la de ofrecer su fuerza de trabajo en el mercado. Deberá buscar un comerciante con el que participar con su trabajo a cambio de un salario.

El salario mismo se establece siguiendo formas muy específicas. Mientras en la industria el obrero vende su fuerza de trabajo por unidad de tiempo (hora, mes, etc.) en nuestro caso hay un mayor margen para la aleatoriedad en favor de la existencia de una forma de retribución más variable en función del volumen de ventas realizadas. El tiempo invertido también se relaciona con las características propias del trabajo sobre todo en el caso de la venta ambulante.

Sintetizando podemos confirmar que los elementos fundamentales del capitalismo están presentes y hasta son dominantes en esta actividad laboral. Por otro lado los principales medios de producción y de intercambio son objeto de propiedad privada. Se obtienen mercancías cuya finalidad se dirige hacia la venta en el mercado. Junto a ello, la producción procura obtener el beneficio mayor

possible al mismo tiempo que una parte de los integrantes de los colectivos, venden su fuerza de trabajo a cambio de una remuneración. Esta situación general, se caracteriza por un modo de producción dominante, se define por unas relaciones de producción y por el desarrollo de unas fuerzas productivas, netamente capitalistas. Decimos que es dominante tanto por la parte del mercado que acapara como por su control de la mayor parte de los medios de producción: están en manos de unos pocos. Hecho que también coincide con la localización de los mejores medios de producción en las manos del sector capitalista, mientras el otro posee las técnicas menos rentables. Las fuerzas productivas también cambian y se mejoran con el fin de organizar lo más eficientemente posible la producción, es decir de la forma que deje más ganancia.

Sin embargo, esta dominación del capitalismo no es sinónima de omnipresencia. Un estudio más pormenorizado indica por ejemplo, que la presencia de organizaciones o empresas con empleados asalariados, no elimina la de otros en cuya forma de trabajar no se contempla ni la posibilidad, ni la intención de contratar a otros, o donde en todo caso tal relación se efectúa de forma diferente. Para abordar esta heterogeneidad del sector es preciso dar entrada a otros conceptos con los que poder continuar el análisis.

4.2.2. La pequeña producción de mercado como forma de producción relacionada con el capitalismo.

El pequeño comercio textil comporta una forma de producción como la pequeña producción de mercado que la caracteriza y que parece incluso contradecir a los primeros teóricos inspirados en el materialismo histórico, según los cuales, el modo de producción capitalista debería hacer desaparecer cualquier otra modalidad. Sin embargo parece hacerse patente su presencia: “no solamente la pequeña producción de mercado, contrariamente a lo que los primeros marxistas teóricos habían predicho, se ha mantenido en diversas regiones del mundo, en períodos relativamente largos habiendo constituido una forma de producción muy competitiva con la producción capitalista, sino que también, (...)”

a menudo ha jugado un papel muy importante en su aparición y desarrollo" (Breton, 1976: 5).

La gran variedad de situaciones históricas y etnográficas comporta cierta confusión terminológica. Partiremos de una distinción entre forma y modo de producción. Mientras que "modo de producción" se refiere a un sistema amplio y contiene la base económica y la superestructura jurídico-política e ideológica correspondiente, "forma de producción" se refiere a la estructura de una unidad básica de producción en una formación social determinada. Muchas formas de producción distintas pueden coexistir en el mismo modo de producción (J. A. Rubio-Ardanaz, 2010).

Por lo tanto cuando los productores primarios como pueden ser los campesinos o los pequeños comerciantes del textil (o al menos una parte de ellos), se describen como ocupados en una producción de pequeña escala (pequeña producción de mercado), se hace referencia a una "forma de producción" en la que los productores directos no están disociados de la propiedad de los medios de producción como lo están los productores directos en las unidades de producción típicas del capitalismo.

A menudo la familia y otros grupos primarios sirven de marco organizacional de la pequeña producción de mercado y definen el grupo de trabajo. Dicha unidad económica y social persigue simplemente su reproducción y puede estar ocupada tanto en una producción de subsistencia como en una producción comercial, teniendo acceso a los medios de producción. Frecuentemente, una "forma de producción" típica es heredada de un modo de producción anterior (por ejemplo el feudalismo para los campesinos) y se ha refuncionalizado bajo las nuevas relaciones de producción.

Estamos ante una unidad de producción que puede funcionar y de hecho lo hace, en el contexto del modo de producción capitalista, donde los componentes del grupo familiar a menudo constituyen la unidad básica de colaboración. La organización productiva puede ser organizada en base a las relaciones de parentesco. Sin embargo el modo de producción dominante (en este caso el capitalismo) la somete a la lógica capitalista.

En síntesis, la pequeña producción de mercado se caracteriza porque en ella, los productores poseen sus medios de producción y Sinclair (1985: 14 y ss.) nos dice que esta forma de producción recoge diversos enfoques donde aparecen por ejemplo los adjetivos "simple", "independiente" y "pequeña". Adoptados para calificar este tipo de pequeña producción, donde a veces hallamos un proceso de producción social complejo pero con unas relaciones directas entre el productor y sus medios de producción. El proceso tiende a la reproducción simple de los medios de producción, por la producción de autoconsumo y la de mercado, no descartándose incluso pagos y subvenciones estatales. Con el término "independiente" se recalca en ocasiones el hecho de que los medios de producción son propiedad de los productores y que su proceso de trabajo no está sujeto ni a una supervisión, ni a un control externos directos. No obstante, los productores están subordinados económicamente a la determinación de los precios en la economía capitalista de la cual dependen. A la vez, políticamente están sometidos a un Estado que representa los intereses dominantes.

Cuando los pequeños productores de mercado, intercambian unos con otros (por ejemplo pescador con campesino, o con artesano) la compra de los factores de producción y la venta de los productos, se hacen a través de un mecanismo de cambio simple en el que los productos son vendidos por otros que tienen aproximadamente el mismo valor. El dinero sirve estrictamente como medio de cambio o de circulación, aunque cabe la posibilidad de cierta acumulación. En la pequeña producción de mercado los pequeños comerciantes textiles controlan sus medios de producción, entran de forma significativa en las actividades de intercambio, sin embargo históricamente esta participación no genera una acumulación capitalista. Cuando los intercambios se hacen a través de un intermediario, éste estará en posición de aprovechar su control para la acumulación de su capital comercial, a través de la extracción de una parte del valor de los productos.

Históricamente ésta es la primera forma de articulación de la pequeña producción de mercado con el capital, la cual es bastante frecuente ya en la Edad Media, o sea mucho antes de que éste llegue a ser la estructura dominante. Después con el desarrollo del capital industrial, la pequeña producción de

mercado se convierte en abastecedora de materias primas (agrícolas, forestales, haliéuticas), mientras la economía capitalista le suministra medios de producción (ver Sinclair, 1985: 19-22). A ello se añade su posibilidad de existencia cuando se dé una demanda de bienes o servicios no satisfechos por la forma de producción capitalista o estatal. Tal demanda deberá permitir adquirir la riqueza capaz de renovar los medios de producción y de sostén de esta pequeña empresa. Esto a pesar de dificultades don- de por ejemplo, en ocasiones es preciso producir más ante la competencia de precios ocasionada por el acceso a nuevas tecnologías que no están al alcance de los pequeños productores.

4.2.3. Desarrollo hacia el capitalismo: tendencias a largo y corto plazo.

A diferencia del planteamiento materialista histórico clásico, existe otro que propone que la articulación entre modos de producción no implica la desaparición en el tiempo del anterior, sino más bien su mantenimiento, es decir su coexistencia. El modo anterior no tiene por qué ser destruido necesariamente, aunque se trata de un mantenimiento subordinado al modo capitalista. Cualquier forma no capitalista aparece subordinada al capitalismo. No se trata de un hecho transitorio, sino más bien de una manera como el capitalismo procede y opera (C. Meillassoux, 1977). De esta forma encuentra una fuente de abastecimiento de bienes, mano de obra y servicios que serán utilizados o no, siempre en función de las necesidades y conveniencias.

La razón principal de esta persistencia se encuentra en la subremuneración del trabajo familiar campesino en relación con el mínimo histórico que exige el obrero asalariado. Aquella permite compensar hasta cierto punto las ventajas comparativas de las grandes fábricas tecnificadas. Los campesinos tenderán a especializarse en los cultivos y crianzas intensivos en cuanto a mano de obra, mientras los empresarios escogerán los sectores más intensivos en capital (P. Beaucage et al., 1984). Sin embargo así, para mantenerse en el mercado, los campesinos deberán especializarse y tecnificar sus cultivos y crianzas, integrándose cada vez más al capital comercial, industrial y financiero.

En este sentido la producción capitalista se interesa primeramente por la puesta en el mercado y venta de los productos, en un principio aparentemente sin oponerse al modo de producción que sin embargo será destruido posteriormente. En esta primera fase, donde el capital existe principalmente como capital mercantil, hay incluso una necesidad por parte del capitalismo de mantener durante un tiempo unas relaciones de explotación no capitalistas que le permitan aumentar el proceso de acumulación P. Ph. Rey, 1978: 122). En la fase industrial incluso hay todavía una ventaja importante para el sector capitalista de abastecerse de bienes y fuerza de trabajo provenientes de modos de producción no capitalistas. Este mantenimiento se convierte en un re- fuerzo de tales modos anteriores de producción pero siempre en aras de los intereses señalados.

Este mantenimiento se ha argumentado desde varias circunstancias. Por ejemplo, se ha tratado de explicar desde las propias barreras que la producción agrícola presenta ante la penetración capitalista. El ciclo de producción y la realización de valores puede requerir más tiempo de trabajo, en consecuencia el capital se utiliza menos eficientemente que en otras esferas dando lugar a una obtención de beneficios lenta. Otra razón argüida se relaciona con la naturaleza estacional del trabajo que por ejemplo, puede dificultar la reproducción de la mano de obra, durante el período improductivo. Características como éstas hacen que el capital rechace varios sectores de la agricultura y de la pesca dejando el campo libre a la pequeña producción.

En el tipo de argumentación anterior defendido entre otros por Mann y Dickinson (1978) hallamos que su lógica es aceptable, sin embargo pensamos que deberá tener en cuenta el desarrollo tecnológico (que permite al capital conquistar espacios nuevos) y la disponibilidad de una base de trabajo asalariado barato, factores que benefician la penetración del capital. Según Sinclair (1985: 25-26) incluso es preciso considerar la tendencia a convertirse en pequeños capitalistas, observada en algunos pequeños productores, reacios a transferir su capital fuera del pequeño comercio textil que les hace aceptar un rendimiento menor que el promediado por su capital.

Aunque la teoría de la articulación y subordinación de la pequeña producción de mercado se desarrolló más bien en el contexto de la agricultura, este marco teórico nos servirá para el análisis del pequeño comercio textil. A pesar de las diferencias obvias (ausencia de renta de la tierra, por ejemplo) mostraremos que existe bastante similitud en la coexistencia (subordinación de este sector al capital, que le ha permitido mantenerse hasta ahora), aunque con crecientes contradicciones con el sector del gran comercio textil capitalista.

Como hemos visto, históricamente una de las preocupaciones principales de los materialistas acerca de la pequeña producción de mercado fue la cuestión de saber si estaba o no llamada a desaparecer a corto plazo a medida que se desarrollara el capitalismo. Al respecto encontramos una explicación que enfatiza las condiciones técnicas de trabajo como barrera para la entrada del capital en el sector. También se detiene en la posibilidad de explotación de los pequeños productores a través de las relaciones de mercado y en la influencia del Estado que apoya la persistencia de estas formas de producción por motivos económicos y también políticos (el "carácter conservador" del campesinado parcelario). La pequeña producción de mercado desde estos factores sería funcional para el capitalismo lo cual explicaría su persistencia. Se tiende a minimizar las contradicciones de esta inserción subordinada.

Como vemos existe la posibilidad de un mantenimiento a corto y mediano plazo, en función de su relación con el modo de producción capitalista. Al respecto tendremos en cuenta las circunstancias ecológicas y culturales a la hora de entender las fuerzas estructurales y las estrategias adoptadas en cada situación. Ambas posibilidades explicativas nos serán útiles a la hora de analizar lo que sucede con nuestros comerciantes. Este análisis nos lleva a admitir por una parte la posibilidad para los pequeños productores de convertirse en proletarios o en pequeños capitalistas, mientras por otra puede darse una forma más claramente próxima a la pequeña producción de mercado. Asimismo se presenta una forma de empresa de tipo comunitario como medio con el que se pretende una defensa frente a las presiones estructurales.

En definitiva, haremos un análisis detallado de los factores estructurales que sirven para acelerar o atrasar la transformación de la pequeña producción de mercado en producción capitalista. Proponemos una línea comparativa de investigación, con datos de base histórica con la que identificar las condiciones bajo las cuales ha tenido lugar la descomposición de la pequeña producción o bajo qué condiciones ésta llega a estabilizarse y mantenerse. En el pequeño comercio textil se produce un salto desde la venta ambulante a la venta en establecimientos de pequeños pueblos e inicialmente en las pequeñas capitales de provincia que en los continuos viajes habían atisbado los pañeros. La venta ambulante coexistirá y todavía lo hace en algunos caso con esta forma más capitalista de venta, que por otro lado se encuentra totalmente institucionalizada formal e informalmente.

5. La articulación sociocultural entendida como mecanismo conectivo.

Una vez desarrollado el cuadro teórico antropológico económico pasamos en este punto a perfilar un conjunto de puntualizaciones, que en concatenación con los puntos desarrollados amplían dicho cuadro. Para ello partimos directamente de la teoría económica referida a la articulación sociocultural entendida como "mecanismo conectivo".

La cuestión de la articulación social implica el lugar desempeñado por los diferentes componentes del sistema social que sostiene la realidad en nuestro caso del comercio pañero. En este sentido el concepto de articulación social, definido por E. Hermitte y L. Bartolomé (1977:10) afirma que se trata de un "mecanismo conectivo" entre los distintos componentes de un sistema social que actúa como canalizador de la acción social y de la circulación de bienes y servicios. Se trata de procesos conectivos que no implicarían necesariamente la pérdida de atributos diferenciales entre las unidades consideradas.

Al respecto, mientras que para la escuela clásica la fundamentación de las relaciones sociales no estarían tanto en los mecanismos conectores sino más bien en la producción, o más en la propiedad de los factores productivos, como en el

caso del materialismo histórico, sin embargo para Hermitte y Bartolomé la resultante de estos procesos no es necesariamente la homogeneización, y por lo tanto se debe centrar el análisis en el propio tejido conectivo de la sociedad antes que en sus unidades constituyentes. En este sentido quedará reforzada la idea de la articulación entre la forma de producción, no realmente capitalizada, como el de los pañeros y también el del pequeño comercio textil, con el modo de producción principal: el capitalista.

Como ya hemos indicado para la teoría clásica marxista hay que remitirse a la producción para explicar la dinámica social. Sin embargo en ambos casos, aparece una concepción dinámica, procesual, de la vida social. Podemos ver que en la perspectiva de la "articulación social" la visión, en nuestro caso etnográfica, se centrará en los procesos que hacen que un sistema social sea un todo diferente a la sumatoria de sus partes, mientras que en el caso del planteamiento marxista clásico, es primordial partir de la producción propiamente, cuya secuenciación dinámica de los procesos desembocaría necesariamente en un nuevo orden de relaciones sociales alejadas del capitalismo⁵².

La verdadera contribución de E. Hermitte y L. Bartolomé, según sus propias palabras, radica en la identificación de la dinámica social antes que de la *stasis* como el factor que ontológicamente crea lo social, postulando que el cambio, la inestabilidad y los flujos de intercambio otorgan sistemicidad a los sistemas, implicando que la conectividad no es simplemente la forma en que están conectadas entre sí las partes de un sistema, sino lo que construye y mantiene el sistema. En otras palabras los procesos son los que hacen que un sistema social sea un todo diferente a la sumatoria de sus partes.

Una primera comparación de ambas perspectivas nos llevaría a identificar la importancia que los conectores tienen en Hermitte Bartolomé, mientras para Marx la portadora de valor era la mercancía, bien de uso para satisfacer las necesidades humanas, o bien de cambio por otros bienes, por encima de la

⁵² Recordemos cómo el primero de los tres volúmenes del capital es una exposición general del modo de producción capitalista, sus elementos básicos y su articulación, donde la fase de producción es el fundamento de todo sistema capitalista y omite cualquier referencia a la circulación.

cantidad de trabajo abstracto con las que fueron producidas ambas mercancías, denominado plusvalor. Marx analiza el intercambio partiendo del trueque ocasional del producto excedente hasta llegar a la producción, orientada al intercambio de una mercancía particular cada vez más regular como era el oro, cuya potestad más importante es ser equivalente general de todas las demás, y ésta a su vez con el dinero. Además, cuando los productores sólo se relacionan entre sí mediante el intercambio de sus mercancías, y cómo este intercambio es regulado por el valor de las mismas (proceso que ocurre "de espaldas a los productores"), las mercancías mismas se convierten en el sujeto del intercambio en vez de los productores.

De esta manera, el intercambio aparece como una relación social entre cosas y una relación objetiva entre las personas. Marx estudiaba la transformación del dinero en capital tras la compra de la fuerza de trabajo que producía un valor nuevo diferente al valor de las mercancías originarias, "el plusvalor". Lo que distingue a la sociedad capitalista es la organización de la producción en base al trabajo asalariado, esto es, el alquiler de la fuerza de trabajo. El proletariado es la clase social productora de esa mercancía que es cambiada, comprada y vendida como otra mercancía cualquiera y obedece a las mismas leyes del mercado.

Desde la óptica marxista podríamos decir que el proletario es libre en un doble sentido: libre (o sea carente) de medios de existencia y de medios de producción (y por tanto si no vende su trabajo no sobrevive), pero libre de venderle su fuerza de trabajo al capitalista que él elija de entre los interesados en comprarla. El proceso de trabajo capitalista es un proceso de valorización y además de producción de un plusvalor. El trabajador vende su fuerza de trabajo al capitalista. El capitalista pasa a ser dueño de esta mercancía de la que por tanto dispone o hace uso durante todo el tiempo que le sea posible cada día, o sea que pone a trabajar al asalariado todo el tiempo que le sea posible o sea la jornada de trabajo, que dadas ciertas condiciones de producción, se prolongará como premisa por un tiempo mayor que el tiempo que se necesita para producir, en las mismas condiciones normales de trabajo, los medios diarios de existencia y reproducción (víveres, vivienda, educación, hijos, etcétera) del trabajador.

Pero a cambio, el capitalista paga al asalariado un precio por su fuerza de trabajo como lo hace por cualquier otra mercancía, es decir, paga un precio equivalente a lo que costó producirla. Así que el capitalista no paga un precio por el trabajo que hace el asalariado, porque el precio de las mercancías no está determinado por el uso que se hace de ellas, sino por lo que costó producirlas, su valor: la cantidad de trabajo socialmente necesario invertida en producirlas. Aquí es clave la distinción entre la fuerza de trabajo y el trabajo. El capitalista paga el valor de la fuerza de trabajo y a cambio recibe el valor creado por el empleo de la fuerza de trabajo durante la jornada laboral. De manera que una parte de la jornada laboral, el asalariado trabaja para reproducir el valor de su fuerza de trabajo, y la otra parte trabaja "gratis" para el capitalista.

Esta diferencia de valor entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor producido por su empleo es lo que Marx denomina como "plusvalía". Esta plusvalía es la base de la ganancia capitalista. La premisa histórica básica para esto es el intercambio de mercancías, pues el capitalista compra la fuerza de trabajo como una mercancía. Esto implica la otra premisa histórica básica: que las condiciones sociales sean tales que el trabajador tenga que vender su fuerza de trabajo como una mercancía, Marx ya ha mostrado que esto es posible solamente si el trabajador carece de medios de existencia y de medios de producción para trabajar, entonces como poseedor de únicamente su fuerza de trabajo para sobrevivir se ve obligado a vender su fuerza de trabajo al capitalista. La sociedad burguesa necesita de trabajadores libres en un doble sentido: en el sentido de propietarios privados de su fuerza de trabajo y en el sentido de carentes de medios de producción propios. La plusvalía extraída en la producción se convierte en ganancia y si bien parte de esta ganancia es consumida por el capitalista, otra parte es reinvertida en medios de producción y salarios y así la convierte en plusvalía.

En 1859 Marx publicaba *Contribución a la crítica de la economía política*. En este párrafo, citado *in extenso*, se recoge lo fundamental del materialismo histórico. En la producción social de su vida los hombres traban determinadas relaciones necesarias, independientemente de su voluntad, relaciones de producción que corresponden a un determinado estadio de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. La totalidad de estas relaciones de producción

constituye la estructura económica de la sociedad, la base real sobre la cual se levanta una sobreestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas sociales de conciencia. El modo de producción de la vida material determina el proceso de la vida social, política y espiritual en general. No es la conciencia del hombre la que determina su ser, sino, a la inversa, su ser determina su conciencia. En un determinado estadio de su desarrollo las fuerzas productivas materiales de la sociedad entran en contradicción con las relaciones de producción existentes, o, por usar la equivalente expresión jurídica, con las relaciones de propiedad dentro de las cuales se habían movido hasta entonces. De formas de desarrollo que eran de las fuerzas productivas, esas relaciones mutan en trabas de las mismas. Empieza entonces una época de revolución social. Con la alteración del fundamento económico se subvierte más rápida o más lentamente toda la gigantesca sobreestructura.

En la consideración de estas commociones hay que distinguir siempre entre la transformación material de las condiciones económicas de la producción, que se pueden registrar con fidelidad científico-natural, y las formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas o filosóficas, en suma, ideológicas, en las cuales los seres humanos toman conciencia de este conflicto y lo dirimen. Del mismo modo que no se puede juzgar a un individuo por lo que él se imagina ser, así tampoco es posible juzgar una tal época de transformación por su conciencia, sino que hay que explicar esa conciencia por las contradicciones de la vida material, por el conflicto existente entre las fuerzas productivas sociales y las relaciones de producción. (Cada formación social incuba las semillas de su nuevo estadio).

A grandes rasgos se puede decir que los modos de producción asiático, antiguo, feudal y burgués moderno son épocas progresivas de la formación social económica. Las relaciones de producción burguesas son la última forma antagónica del proceso de producción social, antagónica no en el sentido del antagonismo individual, sino en el de un antagonismo que nace de las condiciones sociales de vida de los individuos; pero las fuerzas productivas que se desarrollan en el seno de la sociedad burguesa producen al mismo tiempo las condiciones materiales de la solución de ese antagonismo. Por eso la prehistoria de la sociedad humana termina con esta formación social (citado en Korsh, 1981: 173).

5.1. La articulación y elementos conectores: pañeros y pequeños comerciantes y el nodo de relaciones.

Ante la perspectiva presentada, en nuestra investigación planteamos la importancia de los elementos conectores en un sistema social claramente dinámico y donde el cambio, la inestabilidad y los flujos de intercambio vertebran, construyen y mantienen las relaciones sociales. En nuestro estudio los pañeros representan los nodos de un entramado de relaciones dinámicas que explican no sólo el surgimiento de un sector textil de raíces incluso proto-industriales.

A lo largo del siglo XVIII se produjeron significativos cambios económicos que precedieron a la revolución industrial. Esta evolución del mundo comercial y productivo coincide con el fin de la era feudal y los inicios del capitalismo, aunque esta afirmación aportó, a la historiografía, un gran debate protagonizado básicamente entre dos economistas: Maurice H. Dobb y Paul M. Sweezy. Este debate trata sobre las causas del paso del sistema de producción feudal a el modo de producción capitalista. Según M. Dobb, es la propia evolución del feudalismo el qué desemboca a su decadencia y la aparición del capitalismo, mientras que Paul Sweezy considera que el factor de la protoindustria, concretamente, la acumulación de excedentes y el aumento de la demanda del mercado, fueron determinantes para la aparición del capitalismo. Según P. Mathias hay países protoindustriales que después se industrializan, como Inglaterra, países con protoindustrias que no se industrializan o que lo hacen muy tarde, como Italia, y países sin protoindustrias que finalmente se industrializan, como los países nórdicos.

Estas alteraciones han sido designadas con el calificativo de "protoindustrialización" (*Putting-out system*) y se concretaron en: la expansión del comercio a larga distancia, por un lado, lo que estimuló las manufacturas y permitió la acumulación de capitales (parte de los cuales fueron invertidos en la naciente industria moderna); y por otro, el nacimiento de una industria rural denominada "*Domestic System*" (industria doméstica), que se desarrolló al margen

de las reglamentaciones gremiales. Era una industria de carácter rural que conjugaba el trabajo agrícola con la manufactura casera de textiles. No se desarrollaba por tanto en fábricas, y tenía las siguientes características: el empresario (capitalista) era generalmente un comerciante no un industrial, proporcionaba materia prima a los campesinos, esencialmente mujeres, y éstas la trabajaban en su hogar; por otro lado, el pago se realizaba mediante salario, el campesino no era dueño ni de la materia prima ni del producto resultante, aunque sí lo era de los útiles de trabajo; así mismo, la producción trascendía la limitación del mercado local o regional, estaba destinada a la exportación; además, la actividad se desarrolla al margen de la reglamentación de los gremios de artesanos, y dependía del capital mercantil; el proceso de trabajo era sencillo y no requería una maquinaria compleja; Por último, se concentró esencialmente en el sector textil, con la fabricación de mercancías de lana o lino.

Santa María del Berrocal será el pueblo donde se asentarán en el siglo XX inicialmente talleres y posteriormente las fábricas que surtirán a los mercadillos las mercancías y posteriormente las cadenas de tiendas de las principales capitales de provincias de tamaño medio donde se asentarán como una prolongación natural de la actividad de los mercadillos, basadas en la oportunidad de negocio que los pañeros vieron en sus continuos viajes.

Las comunidades de villa y tierra de esta zona surgen en el contexto histórico del fin de la Edad Media y el principio de la Edad Moderna, cuando el reino de España empieza su andadura hacia la unificación y anexión de los reinos musulmanes del sur, cuando las repoblaciones de las peligrosas zonas fronterizas dieron lugar a privilegios que se mantuvieron de forma más o menos continua y efectiva hasta nuestros días, sobre todo en las zonas fronterizas como las que analizamos poco dotadas para la agricultura o la ganadería⁵³. A la peculiaridad de

⁵³A 55 kilómetros de Ávila, y tras atravesar el Puerto de Villatoro, camino de Plasencia, Piedrahita se nos ofrece con el aspecto señorial legado de su pasado medieval, pasado unido al de las otras villas del Valle del Corneja y Tormes, como son El Barco, El Mirón y La Horcajada, pues primero integraron una Mancomunidad de pastos y más tarde como Comunidades de Villa y Tierra el señorío de Valdecorneja, y así pertenecerá a los Álvarez de Toledo por merced de Enrique II a García Álvarez de Toledo en 1369, el cual fundará con todas sus posesiones las Casas de Valdecorneja y Oropesa. Esta Casa de Valdecorneja posteriormente se incluirá en la de Alba, al recibir su cuarto Señor, don Fernando Álvarez de Toledo, sobrino-nieto de don García, la villa de Alba de Tormes de su tío don Gutierre y al poco tiempo el título condal de ella, título que en 1469

los privilegios fiscales y legales propios de este tipo de comunidades se le añade la poca productividad de la tierra y los intereses de familias tan enraizadas y potentes de la Edad Moderna como la Casa de Alba, que desde su origen estuvo vinculada a este territorio limítrofe entre las actuales provincias de Salamanca y Ávila. Dicha actividad convivirá con diferentes épocas y sectores, pero se mantendrá en el tiempo dotando de paso a la zona de una identidad antropológicamente diferenciada a las regiones del entorno; así mismo, e inherente a la citada identidad y se constituiría en un semillero de lo que hoy conoceríamos como *start-ups*. Los pañeros arrastrarán generación tras generación, mercadillo tras mercadillo, hostal tras posada, la cultura empresarial que los habitantes de la zona heredarían durante generaciones y que ha llegado hasta nuestros días.

Por otro lado la actividad conectora de los pañeros articula y explica el crecimiento económico manifestado en un incremento notable de la renta en la zona objeto de estudio, pudiendo considerarse como pretendemos demostrar como una variable endógena no contemplada en los modelos de crecimiento endógeno neoclásico que únicamente contempla al capital humano, innovación y al conocimiento como variables endógenas. Consideramos que estas variables no recogen la influencia sociocultural que la articulación social tiene en el desarrollo económico de cualquier región y de forma muy significativa en la región que analizamos, ya que en esta zona el capital humano, la innovación y el conocimiento no explicarían por sí solos el desarrollo, consideramos que lo que dota y vertebría el modelo es precisamente la articulación social, que arrastra implícitamente la cultura empresarial generación tras generación.

En los modelos de crecimiento endógeno se establecía que el capital humano o las externalidades generadas entre el capital físico y humano generan un mayor crecimiento a largo plazo, y el conocimiento era un factor más de crecimiento, y a diferencia de los demás acumulable. Estos modelos parten de la tradición neoclásica aunque presentan importantes variaciones del mismo, así

el rey Enrique IV elevará a ducal. Su origen y aplicabilidad, al igual que el de los fueros vascos, se reconoció en la vigente constitución de 1978 en esta zona (y digo curiosamente porque son una minoría de las comunidades de villa y tierra las que fueron restauradas por esta constitución, y entre ellas la de la zona objeto de estudio, y más concretamente la del Mirón.

Romer (1986) generaliza el modelo de Arrow-Debreu (1959) en el que la eficiencia en la producción es una función creciente de la experiencia acumulada. Lucas (1982) por su lado, plantea la acumulación de capital humano en lugar del capital físico, como detonante del aprendizaje y difusión de mejoras productivas.

Los modelos de derrame (*spillover*) de crecimiento endógeno también contemplan la posibilidad del factor acumulado, generador de externalidades, sea la inversión en I + D. Para Grossman y Helpman (1989, 1990 y 1991) estos modelos predicen el crecimiento sostenido del producto per cápita, creciendo la economía al crecer de forma continuada los bienes intermedios y con ellos la productividad del sector de los bienes finales. Por todo ello, estos autores consideran que los cambios tecnológicos endógenos permiten crecimientos económicos estables y crecientes explicados fundamentalmente por la combinación de la capacitación con la tecnología. Sin embargo, en nuestra investigación introduciremos la importancia de la articulación en regiones donde ninguno de esos factores sería por sí solo o ni siquiera en su conjunto, justificadores de un crecimiento económico de una región que no cuenta con aportes importantes de capital físico, por lo que el evidente crecimiento económico producido es debido fundamentalmente a otras variables como la articulación social.

CAPÍTULO 7

Propuesta general de la investigación y metodología

La presente investigación toma como objeto de estudio, dentro de los parámetros teóricos de la antropología económica y economía, necesariamente desarrollados en los capítulos anteriores, la actividad comercial textil que desde la zona de Ávila se expandió a otras pequeñas y medianas capitales de provincia como Vitoria, Soria, Valladolid, Burgos, Logroño o Pamplona. Esta profesión no constituye una actividad laboral aislada y por lo tanto no puede ser concebida a partir únicamente de dos o tres categorías de productores o participantes, sino desde un amplio colectivo de personas mutuamente dependientes en todas las operaciones que sostienen dicha actividad.

La actividad desempeñada por el comercio textil de esta zona geográfica se presenta con unos fines netamente comerciales. El colectivo originariamente, y a pesar de surgir en un medio rural, no se mantiene directamente con los productos o bien de la tierra y el ganado o de sus transacciones, interviniendo activamente en el mercado vendiendo productos de confección textil y adquiriendo aquellos necesarios con los que cubrir sus necesidades materiales. Se trata de un colectivo humano que no vive aislado, sino que recibe la influencia, a medida que vaya evolucionando de la acción del capital mercantil que penetra en las propias relaciones tanto sociales como económicas. En esa dinámica, con el tiempo una parte de sus componentes se verá obligada a cambiar en las formas de realizar su profesión, mientras que otra presentará una tendencia a mantenerse en su esfera económica y pautas de vida sociales y culturales tradicionales.

1. El marco de las hipótesis.

Nuestra hipótesis principal afirma que en la época considerada, mediados del siglo XX hasta la actualidad, se produce un cambio global que va desde una pequeña actividad transaccional de pequeño mercado hacia un modo de

producción más claramente capitalista. Sin embargo, a pesar de la importancia del cambio, algunos elementos iniciales se mantienen presentando diferentes grados de importancia. Nuestro trabajo buscará identificar las modalidades de este cambio y de esta coexistencia.

Una segunda afirmación hipotética hace referencia a los mecanismos de articulación de las originarias transacciones, propias del pequeño comercio textil con el capital. Las primeras identificadas someramente a pequeña escala que coexisten hasta ahora con la gran industria textil según el modo de producción capitalista, gracias a unos mecanismos precisos de división del trabajo y del mercado. También los pequeños comerciantes textiles se ven obligados a variar las técnicas comercializadoras cada vez más sofisticadas con el fin de poder seguir compitiendo en un mercado de facto cada vez más globalizado. El comercio a pequeña escala puede integrarse en un sistema paralelo al integrado verticalmente y claramente industrial, o bien especializarse en los supervivientes mercados locales donde las grandes superficies comerciales o grandes cadenas no se establecen o presentan una menor influencia. En ambos casos habrá que considerar el tipo de articulación social y productiva que tiene lugar.

Una tercera hipótesis afirma que la reafirmación del pequeño comercio aporta una transformación de las costumbres y de las instituciones existentes, refuncionalizándose alguna de ellas (agrupaciones comerciales, asociaciones religiosas y festivas) apareciendo incluso otras nuevas. En relación con la identidad comercial o pañera en este caso, si antes ésta aparecía ligada a la organización y a los modos de vida social típicos de una pequeña producción de mercado (más extendida que en la actualidad); con el cambio referido se mostrarán nuevas maneras que configuran la vida sociocultural del pañero/comerciante textil en general.

Por último, una cuarta hipótesis afirma que la persistencia de las redes de relaciones personales fueron factor de unión para los pañeros y los pequeños comerciantes del textil, aunque cada vez de forma menos importante. En resumen, trataremos de mostrar las relaciones entre la dinámica económica en la que se ven inmersos los pequeños comerciantes textiles y la dinámica superestructural en la

que se han ido viendo implicados paulatinamente. En la dinámica económica veremos hasta dónde la pequeña producción de mercado es reemplazada, o en todo caso aparecen rasgos más propios de una estructura económica de carácter mixto donde se da una convivencia con el sector capitalista dominante.

2. El trabajo de campo.

La recogida de los datos comprende una parte dedicada al trabajo de campo sobre el terreno (complementada con otra fuera del campo de carácter documental). En una primera etapa nos hemos centrado en la toma de contacto con varios de los pequeños comerciantes que se encuentran trabajando en un entramado empresarial semejante, ejerciendo de "amos" (según la terminología tradicional de la zona de los denominados pañeros de Berrocal). Éstos ejercen como socios capitalistas, ante el resto de "asociados" que trabajan con ellos. A partir de este primer contacto y las informaciones recibidas se ha elaborado un cuestionario básico con el fin de ordenar y cuantificar los aspectos básicos de la realidad surgidas en un primer momento y sobre las que era necesario profundizar (véase el cuestionario en el Apéndice 2). Este cuestionario estructurado por medio de preguntas, ha admitido en todo momento toda posibilidad de apertura en las contestaciones con la idea de profundizar en la toma de datos.

El primer período de estancia sobre el terreno sirvió también para sopesar las preguntas que se introdujeron en el cuestionario, todas ellas de carácter básico pero que han servido como herramienta primordial para una parte importante de la toma de datos posterior sobre el terreno. Este primer período de contacto también ha permitido localizar los informantes principales (informantes privilegiados, compuestos por cuatro personas pertenecientes al colectivo, integradas y con un grado de compromiso y sociabilidad muy aceptable). A los informantes principales se han ido sumando otros, de carácter secundario, que han sido fuente importante a la hora de recoger informaciones, contrastarlas y completarlas, parte de los cuales también respondieron al cuestionario.

Respecto a los datos documentales, se han obtenido del escaso recopilatorio bibliográfico referido a los pañeros de Sana María del Berrocal y su entorno, existente hasta la fecha, la mayoría de ellos de carácter historiográfico (Confederación Española de Organizaciones Empresariales, CEOE; Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa , CEPYME; Organización Empresarial del Comercio Textil y Complementos, ACOTEX; Federación Nacional de Trabajadores Autónomos, ATA; Unión General de Trabajadores, UGT; Comisiones Obreras, CCOO; Asociación de Creadores de Moda de España, ACME), y una selección de artículos de investigación y trabajos publicados por diferentes universidades y medios de publicación científica pertenecientes al sector de las ciencias sociales principalmente (nos hemos servido de los fondos de las bibliotecas de EAE *Business School*, Universidades del País Vasco, de Extremadura, de Valladolid, de Burgos, e Internacional de la Rioja UNIR). Los datos históricos se han obtenido fundamentalmente al inicio cronológico de la investigación, mientras que a los de contenido económico, cultural , y de gestión y organización del trabajo, ,se han adquirido a medida que nos hemos ido abriendo camino y tenido acceso a las instituciones, vía internet en la mayoría de los casos (Ayuntamientos de Santa María del Berrocal y el Mirón, entre otros).

2.1. Fundamentos y justificación del trabajo de campo.

Nuestro interés por la "antropología económica" surge en el caldo de cultivo de nuestra propia formación en Ciencias Económicas y aunque no pretende ser el colofón, sino más bien un acercamiento de primera mano a la antropología social y cultural, hemos descubierto y pensamos que es fundamental reconocer la importancia que se debe dar al trabajo etnográfico. El método etnográfico y el trabajo de campo es camino fundamental para la obtención de datos sobre el terreno seguido por los "profesionales de la antropología" y estamos en el convencimiento de que "no es un tema baladí plantear y comprender el propio proceso de investigación, las *bases epistemológicas* de las descripciones y del análisis etnográfico (J. Marcos Arévalo, 2003: 22 y ss.).

Un conciso recorrido a través de la configuración y planteamientos principales del trabajo de campo nos conduce a constatar que, sin menoscabar las labores históricamente anteriores en el seno de la disciplina antropológica, fue fundamental la postura adoptada por B. Malinowski sentando unos “principios” aún más rigurosos a favor de una práctica científica de la antropología. Éste sentará en 1922 una serie de bases orientadas claramente en esta dirección, tal como podemos constatar en las primeras páginas de su célebre *Argonauts of the Western Pacific*, planteando las reglas fundamentales de lo que denominó “observación científica de las sociedades”. Entre los puntos propuestos destacaría, primero, la exigencia para el investigador de cortar sus relaciones sobre el terreno con aquellas personas de su misma procedencia. Éste debería suspender cualquier relación al respecto en aras de una mejor inmersión y a favor de la obtención de datos realmente fidedignos y sin supuestamente “contaminar”. En segundo lugar, planteó la exigencia de la instalación durante el mayor tiempo posible en el lugar de la investigación. Y en tercer lugar, la necesidad de intentar estar siempre lo más próximo posible de los “nativos” (J. A. Rubio-Ardanaz, 2011).

Para B. Malinowski estos principios deberían ser la base para cualquier trabajo de campo, “condición *sine qua non*, para que la encuesta etnográfica pudiera ser considerada como tal”. Una de las ventajas de su propuesta residió en su intento y propuesta metodológica con la que poder entrar en los modos de pensar, recoger los puntos de vista y las formas de ver la vida de los componentes de las sociedades y colectivos estudiados, siendo primordial llegar a entender la propia visión del “nativo”.

En este sentido y para nuestras labores etnográficas, se han dedicado sobre el terreno los meses de junio, julio y agosto entre 2013 y 2015 inclusive, más breves estancias puntuales de un número importante de fines de semana (2013-2016), además de una última estancia durante el mes de abril de 2015 y 2017 con el fin de puntualizar datos y obtener fotográficamente algunos aspectos ilustrativos para el trabajo de investigación. Durante el tiempo dedicado al trabajo etnográfico hemos asumido que los aspectos de la vida social no podían comprenderse, ni hacer parte de la experiencia personal y por lo tanto traducirse o interpretarse, si no eran vividos conviviendo con la mayor cercanía posible en el

ambiente y con los componentes del colectivo originariamente pañero y luego pertenecientes al pequeño comercio textil. Con tal motivo hemos perseguido una profundización que nos permitiera ir más allá de lo aparentemente externo con el fin de llegar hasta aspectos de la realidad cotidiana que de otra manera no hubiese sido posible llegar a captar. Nuestra investigación etnográfica en este sentido ha procurado comportar una intención profunda, que tuviera en cuenta las ideas que las personas se hacen de su realidad y las formas como las viven.

Por otra parte, el trabajo de campo ha exigido una preparación y planificación de antemano, aunque ha sido sobre el terreno cuando hemos podido verificar estrategias y maneras comportamentales aplicables de cara a la investigación. Al respecto se ha tratado de evitar situaciones de incomodidad para los informantes y miembros del colectivo con los que se ha interactuado, consiguiendo una relación aceptable en cuanto a la cercanía y confianza suficientes a la hora de obtener informaciones. Se ha intentado en todo momento no molestar o estorbar, persiguiendo el mayor grado de integración posible con las personas con las que se han compartido momentos de la vida cotidiana.

Una vez sobre el terreno se ha tenido en muy buena consideración la importancia que tiene la selección de los informantes, sobre todo los principales. Y aunque no se ha seguido ninguna norma precisa al respecto, hemos procurado relacionarnos a dicho nivel con personas accesibles, abiertas y conocedoras tanto del pasado como de la situación actual referidas a los pañeros y pequeños comerciantes.

3. Tiempos clave de la investigación.

Como ya se ha indicado una fase fundamental de la investigación, la dedicada al trabajo de campo, principalmente transcurrió durante los veranos (junio, julio y agosto) entre 2013 y 2015 inclusive. A ella se suma una breve estancia durante el mes de abril de 2017 (dedicada a puntualizar algunas informaciones y fotografiar algunos aspectos observados durante el trabajo de investigación). Durante el trabajo de campo se trabajó fundamentalmente en torno

a la organización sociocultural de los comerciantes que ejercieron como pañeros y como pequeños comerciantes en su conjunto. Posterior e independientemente al trabajo de campo propiamente dicho, completábamos los datos obtenidos con los de tipo documental a partir de fuentes bibliográficas (algunas también obtenidas en internet).

Durante las estancias sobre el terreno subsiguientes a la primera, aprovechábamos para contrastar y completar las observaciones y datos recopilados desde el inicio las primeras observaciones, realizando nuevamente entrevistas y manteniendo charlas con diferentes personas del colectivo pañero. También aprovecharíamos para visitar las principales instituciones y organizaciones sociales y políticas de la zona, habiendo contactado con gerentes, alcaldes, presidentes de asociaciones.

Paulatinamente se ha aprovechado el tiempo de estancia sobre el terreno en sus distintas fases para recabar datos sobre aspectos no alcanzados anteriormente, generalmente por ser incompletos o haber estado ocupando el tiempo en otras situaciones. Por ejemplo, referentes al sistema ideológico, como prácticas simbólicas y rituales festivos realizados durante las fiestas patronales que se hacen una vez al año. Intensificamos en las dos últimas estancias de la investigación el trabajo para la obtención de datos a veces complementarios, otras veces de confirmación sobre aspectos ya recogidos antes. Por otra parte se han realizado visitas puntuales durante otros meses del año diferentes a los indicados (junio, julio, agosto) a alguno de los comerciantes de las localidades de la red geográfica analizada (fuera de Berrocal) con el fin de ir ampliando la información.

En lo que respecta a los pequeños comerciantes en una primera etapa se han tomado referencias sobre la compras, la organización empresarial y comercial, la participación en beneficios, etcétera. A partir de ese momento la obtención de datos se ha estructurado desde una búsqueda entre un pequeño número de comerciantes, con el fin de obtener información de cada uno de ellos, empleados, situación laboral, participación de la familia y lazos con los socios principales. A ello se suma el interés por la forma de comercialización de productos seguida por unos y otros. Se ha contemplado además la manera como se llega a la propiedad y

a la apropiación de beneficios y su posterior reparto en las distintas formas de engranaje económico (pañeros, comerciantes ambulantes, pequeños comerciantes establecidos).

Además del cuestionario referido al que han contestado íntegramente 28 personas, hemos recurrido a técnicas como las entrevistas abiertas y la observación participante. En las entrevistas distinguimos primero un conjunto dirigido a un total de 32 personas que han aceptado hablar sobre todo lo relacionado con la organización de su vida cotidiana. Se han realizado escalonadamente en distintos momentos de las estancias sobre el terreno. Se han recogido edades, procedencia, lugar de residencia, presencia personal en el ámbito del pequeño comercio (antigüedad, experiencia, trabajos anteriores...), presencia familiar (otras profesiones...), situación económica y situación laboral, estudios, profesiones, y ocupaciones. Se ha indagado también sobre la forma de remuneración, sueldos, actitudes ante el trabajo, relaciones con el *amo* o socios, y relaciones entre los diferentes asociados. Otros ámbitos relevantes, además de los propios pueblos, han sido la parroquia y el ayuntamiento de Santa María del Berrocal, fundamentales para todo lo relacionado con las celebraciones festivas y patronales.

4. La búsqueda en archivos.

La investigación documental se ha efectuado en instituciones como ayuntamientos (Piedrahita, El Mirón, Santa María del Berrocal y Galinduste). En este sentido hemos podido contactar con informantes que aunque no pertenecían al colectivo pañero/comerciante estaban al corriente de su situación pasada y actual. A ello se suma una información solamente documental. Por otro lado, se ha recurrido a otros centros en los que únicamente hemos hallado documentación escrita como son la Cámara de Comercio de Ávila o diferentes bibliotecas con recursos abiertos en internet.

Por medio de una parte de la investigación documental hemos podido alcanzar dos objetivos primordiales. Primero una configuración histórica con

datos y referencias demostrables, muy escasos hasta la fecha, en la cual en la antigua provincia de Salamanca y actual de Ávila, el tipo de comercio estudiado aparece desde antiguo con una importancia destacable. Además de poder llegar a una idea de tal realidad presente anteriormente, hemos podido conocer y sacar a la luz algunas de aquellas relaciones con las otras localidades de la comarca. Aquí han aparecido también datos importantes que reflejan una relación dialéctica en la que se oponen intereses económicos entre los comerciantes y las diferentes instancias (ayuntamientos, comunidades de villa tierra, Comunidades Autónomas con la que conviven). El segundo objetivo se refiere a la constatación de una penetración paulatina del capital en la actividad y al cambio social que ello trae consigo en el tiempo. También hemos contado con datos de la situación actual tocantes a la historia económica y productiva del colectivo.

5. Plan, estructuración y desarrollo de la tesis.

Con la idea de alcanzar el propósito de la presente investigación, centrada en llegar a saber cómo se ha mantenido el pequeño comercio textil así como su configuración hasta este momento y su relación con el comercio tradicional propio de los denominados pañeros, tomamos como base de partida un análisis de las condiciones materiales, históricas y geográficas en las que se realizan sus labores profesionales. El modelo cambia globalmente desde formas simples y generalizadas hacia otras más complejas en las que domina el modo de producción capitalista sin que desaparezcan del todo aquéllas.

Con el objetivo de averiguar nuestra hipótesis principal en primer lugar hemos estudiado los medios materiales utilizados por las unidades productivas existentes así como la fuerza de trabajo, es decir las fuerzas de producción en su conjunto. Después hemos analizado las relaciones sociales de producción de manera detallada: relaciones por las que se determina la forma de acceso a los recursos y la forma de control sobre el producto social. En una tercera parte se contempla el conjunto de relaciones que se establecen para organizar la producción.

En la primera parte de la tesis ha sido fundamental situar nuestra comprensión analítica del cuadro teórico antropológico económico. Al respecto en primer lugar, hemos comenzado por un primer capítulo introductorio en la problemática conceptual económica, así como por la importancia de la acción económica, entendida ésta como inseparable de sus marcos, históricos y sociales. Esta reflexión está encaminada a comprender que el objeto de estudio tratado en la tesis, aunque se centra en una forma de producción económica de pequeña escala (encuadrada o cercana a la pequeña producción de mercado), como acción humana y susceptible de análisis también antropológico, presenta una correspondencia con un marco histórico, cultural y social que es preciso considerar a la hora de emprender su estudio.

La parte teórica antropológica económica se sigue desarrollando en los capítulos siguientes (entre el 1 y el 3 inclusive). En ellos se plantea un esquema de comprensión y explicación crítica de los planteamientos teóricos y metodológicos propios de la disciplina. La parte teórica económica antropológica se completa con la cuestión de la articulación sociocultural entendida como mecanismo conectivo. Con esta aportación se trata de enriquecer la visión teórica antropológica económica propiamente dicha, donde fundamentalmente se ha venido teorizando, principalmente desde los parámetros relacionados con visiones formales, substantivas y procedentes del materialismo histórico.

Esta parte desemboca en una aproximación a la relación entre el mercado, el cambio cultural y la transformación económica, ámbito temático y discusión confluente con la ciencia económica y la antropología económica (capítulos 4 y 5). A continuación, proponemos el estudio de la organización social, cultural y económica de los pañeros/comerciantes como campo y objeto de estudio, así como la metodología al respecto en función del estado de la cuestión (capítulo 6). A partir de ahí planteamos nuestra propuesta de investigación, dando la preponderancia que se merece al trabajo de campo y planteando las hipótesis de trabajo (capítulo 7).

A partir de este grado de desarrollo de la tesis, y desde el capítulo 8 hasta el final (capítulo 12), el desarrollo de la investigación se suma a los escasos

estudios sobre pañeros y sobre el pequeño comercio textil de carácter antropológico-económico existentes a fecha de hoy. Esto a pesar de la ya consolidada tradición antropológica española, donde sin embargo no se ha prestado demasiada atención a las implicaciones económicas de este tipo de vida en un principio "tradicional" pero que evolucionará hacia formas de comercio textil precedentes en el tiempo y hacia las existentes en la actualidad.

Hemos procedido a un estudio detallado de las condiciones materiales y de la zona en la que se desarrollan las acciones de los comerciantes desde una consideración histórica y geográfica. Para ello comenzamos situándonos a un nivel provincial y regional en el lugar donde interviene el grupo originario, haciendo hincapié en el medio urbano regional y la población así como en la historia de su desarrollo, refiriéndonos al ambiente más local. Hemos considerado importante conocer el medio en el que vive y del que dependen los trabajos comerciales recorriendo los diversos puntos en los que se desempeña la actividad.

Hemos contemplado el municipio principal y la evolución del grupo de hombres y mujeres dedicados al comercio textil en función de los cambios efectuados a nivel urbano y tecnológico relacionados con el pequeño comercio textil. Al respecto se ha estudiado la dialéctica entre la tecnología y las condiciones físicas del trabajo, considerando la importancia de llegar a conocer los distintos niveles en los que se han producido cambios, así como la evolución histórica en referencia a los medios de producción para comprender mejor cómo se encuentran las personas que ejercen el oficio en la actualidad.

A continuación, el plan de trabajo se dirige hacia el sistema actual de la producción del comercio textil. Al respecto se han clarificado también las maneras diferentes de realizarse la profesión, donde hay diferencias claras a nivel de las fuerzas de producción y de las relaciones de producción. Al respecto veremos que aparecen formas de organización según el modelo capitalista aunque a pequeña escala, mientras que las más cercanas a los modelos tradicionales coinciden más claramente con una forma de organización diferente pero con mecanismos que le articulan al capital.

Constataremos los aspectos específicos de la producción en las distintas modalidades así como su función dentro de la producción. Se contempla también el sistema de distribución de las mercancías de cada uno de los modelos referidos donde se presentarán en orden a las diferencias de cada una de las modalidades comprobando finalmente las diferencias y la manera de contribuir y articularse respectivamente en el modo de producción capitalista dominante. A este respecto constataremos la continuidad entre las dos formas, así como las rupturas. Por último nos detendremos en la reproducción a nivel de la superestructura ideológica donde se presentan las creencias y rituales más importantes actualmente en vigor relacionadas con los pañeros y comerciantes del pequeño sector textil.

6. Interés de la situación sociocultural del pequeño comercio textil.

Nuestro interés por dar cuenta de la situación social de los pequeños comerciantes del sector textil y los denominados pañeros se encuadra en la orientación según la cual pueden ser considerados como agentes sociales concretos para quienes la vida cotidiana responde a la manera como organizan materialmente su existencia (Rubio-Ardanaz, 2010: 79). Esta aparece en relación a unos modos de vida en vigor que es preciso entender si queremos llegar a comprender cómo se mantienen estos hombres y mujeres en el momento de su estudio.

Al tratar de investigar y saber cómo es su realidad, el hecho de tratar de identificar cuál ha sido la situación de los pequeños y cuál es la de los comerciantes textiles, nos permitirá acceder a las claves para entender mejor ambos sectores. Se trata de profesiones. por una parte como hemos señalado "tradicional" y por otra identificada con el denominado pequeño comercio textil cuya situación no es homogénea.

Igualmente al dar cuenta de su situación sociocultural hemos pretendido realizar una aportación original a la antropología económica. Para ello nuestro

encuadre se presenta como medidor del impacto del desarrollo de una forma de producción concreta articulada a la capitalista, fundamentalmente en el caso ya del pequeño comercio textil. En este intento descartamos cualquier tendencia a hacer como si las profesiones y colectivos humanos estudiados viviesen al margen de una economía concreta. Nuestro trabajo, primero teórico económico y antropológico económico, y segundo etnográfico y etnológico, no tiene como fin principal estudiar núcleos representativos de modos de vida del pasado que es preciso salvaguardar, ni solamente reconstruir realidades sociales que han experimentado cambios fundamentales, sino profundizar en su dinámica sociocultural partiendo principalmente de sus bases propiamente económicas.

Por ello, consideramos que la región abulense no escapa a la realidad del cambio generado por el desarrollo capitalista, apareciendo en una situación donde se modifican los roles respectivos de los que participan en las actividades económicas analizadas. Estudiamos una situación donde el desarrollo corre a la par con el proceso cultural, aunque, no tomamos a la cultura como si ésta fuera un proceso capaz de garantizar automáticamente al cien por cien la adaptación al medio ambiente o a las nuevas formas. Veremos en parte hasta qué punto se preservan o no tradiciones bajo las influencias del avance tecnológico e industrial, y relacionaremos ambos factores: "tradición" e "industria", señalando hasta dónde influyen en la situación diferencial reflejada en los distintos grupos que componen la comunidad pañera primero y los pequeños comerciantes del textil en segunda instancia.

IV

*LA CULTURA Y LA ORGANIZACIÓN SOCIAL DE LOS PAÑEROS Y
PEQUEÑOS COMERCIANTES*

CAPÍTULO 8

Los pañeros: fundamentos y características del oficio tradicional

1. Los pañeros de Berrocal: referencia histórica del oficio y su definición.

En el Libro de Asiento de bautismos y casados de la parroquia de Santa María del Berrocal aparece la voz *pañero* unida al nombre de Francisco González con motivo de su matrimonio el 11 de enero de 1579. Según indica Martín Cuesta, todo nos hace pensar que los pañeros, como fabricantes y vendedores de paños, ya existían con anterioridad en este lugar. Existen referencias bastante antiguas de telares y almacenes de teñido en la zona de Berrocal, incluyendo en muchos de los pueblos de la zona nombres de calles con referencias textiles. Sin embargo, en toda la zona el proceso de teñido se industrializó escasamente, posiblemente porque con el paso del tiempo los pañeros se decantaron por actividades que consideraron más rentables y que iban desde el almacenaje, a la distribución y venta minorista inicialmente ambulante y posteriormente localizada en las ciudades donde todavía no se hubiese asentado ningún pañero.

En relación al proceso de las lanas éste se ha mantenido tradicionalmente en toda Castilla, no sólo en Berrocal, hasta mediados de nuestro siglo XX. De la misma forma, la división del trabajo alrededor de la lana no diferenciaba entre hombres y mujeres, se hacían dentro del hogar, aún cuando éstas últimas realizaran además “labores propia de su condición”. En concreto en el catastro de 1752 se hace relación de: 17 cardadores, 7 tejedores de paño, 7 de sayal (tejido de lana), y 7 de lienzo.

A partir de la Ley de Registro Civil de 1870, existe la obligatoriedad de inscribir los nacimientos, matrimonios, defunciones, abortos y tutelas, por lo que en los veintidós primeros registros aparecen siete pañeros y un tejedor, manteniéndose en el siglo XIX los mismos tres oficios que en el siglo XVIII: cardador, tejedor y pañero. En el año 1879 se refleja una primera denominación como “tratante en paños”, lo que induce a pensar en un cambio sustancial en la

actividad, podría ser el primer fabricante-vendedor que mantenga un almacén al estilo de los tratantes en lanas.

Entre los 47 matrimonios celebrados entre el 9 de agosto de 1879 y el 30 de octubre de 1884, 22 (casi el 47% de los mismos) se dedican al oficio de tejedor de paños o pañeros. Madoz escribirá sobre el tráfico de paños para hablar de la industria de Berrocal, explicitando así mismo “en Berrocal una fábrica de paños del país, en Bonilla un hermoso lavadero de lanas que en verano emplea de 60 a 100 jornaleros en el lavaje de lanas que enseguida pasan al extranjero” Y también afirma que en Piedraíta existe “una fábrica de sombreros del país y en diferentes puntos de tejedores de lienzo común”. A partir del siglo XX, tenemos referencia por parte de las generaciones que se mantienen en la zona, y cuyos testimonios ha recogido Martí Cuesta.

En cuanto al oficio de pañero propiamente dicho, según el Diccionario de Autoridades, pañero es el “mercader que vende paños” (del latín: *pannorum negotiator*), no se trata por lo tanto ni del pastor, el esquilador o tratante de lanas; ni siquiera las hilanderas, canilleras o tejedores. Se trata de las personas ocupadas en recoger el resultado final de todo el proceso y que se alejaban de su territorio durante un tiempo con el objetivo de vender todo el género con el objetivo de recibir a cambio un beneficio. Tal y como aparece en diferentes fuentes y los propios lugareños reconocen los pañeros han creado un espíritu colectivo, aún sin haberse agrupado nunca gremialmente, es decir han conseguido tejer una identidad. Han sido arrieros, porque han trajinado con bestias de carga, “trajineros” o “trajinantes” porque han acarreado mercaderías, pero sobre todo, han sido pañeros, ya que han trabajado por su cuenta, aunque también por cuenta ajena fabricando, comprando y vendiendo todo tipo de géneros textiles, desplazándose de pueblo en pueblo, de ciudad en ciudad, de mercado en mercado, con caballería en un principio, con carro y posteriormente sirviéndose del vehículo a motor.⁵⁴

⁵⁴ El pañero es algo más que un tejedor era quien comerciaba con el paño que otros habían tejido para él. Como los antiguos morisco, Martín Cuesta, MA, 1999

En el libro de los pañeros de Berrocal de Martín Cuesta hemos comprobado que éste identifica el oficio de pañero con la localidad, refiriéndose siempre a "los pañeros de Berrocal" y permitiendo esta misma denominación para algunos vecinos del Mirón, Malpartida de Corneja, Valdemolinos, Gallegos de Salmirón y Arevalillo, entre otros. Por nuestra parte, consideramos no del todo exacta esta diferenciación, ni respecto a la nomenclatura, ni en relación a cuestiones cronológicas, ya que en la Literatura histórica consultada aparecen cuando menos referencias coetáneas entre el Mirón, Piedrahíta y Berrocal. No obstante Martín Cuesta, atribuye su incorporación a finales de los años cincuenta del pasado siglo XX. Así mismo, dicha consideración es sólo para varones, indicando que cuando se hace referencia a pañeras, lo es sólo como esposa del pañero, aunque sí amplifica el término a familia de pañeros o también de almacenistas o distribuidores de géneros textiles o fabricantes, que implícitamente tienen también la condición de pañeros.

En la actualidad se consideran pañeros y conservan por lo tanto las mismas señas de identidad no sólo los que han salido a vender sino también los que han heredado el negocio. Para Martín Cuesta, la forma de vida del pañero, su conducta, su modo de vender, -había- cambiado muy poco- por lo menos hasta el año 1999-. En este sentido se puede afirmar que circula entre ellos una herencia cultural que no se percibe; se trata de un estilo de vida cultural que comporta unos valores morales, unos objetivos y unos código de conducta que definen, sin ser conscientes de ello, el conjunto de estrategias de venta y la percepción del mundo entorno.

2. Los útiles de trabajo y la indumentaria,

En cuanto a los útiles de trabajo utilizados por los pañeros, no parecían haberse modificado demasiado por parte desde el siglo pasado. En general, se trata de los instrumentos de medida y corte, quizá un poco más, pasando de la vara y el medio metro a los metros y artilugios similares. La vara castellana media 0,835905 metros, el medio metro como indica su nombre era de 0,5 metros

considerado más práctico y eficaz. En general, eran de madera, con las puntas rematadas por una chapa para ser más fiables y evitar el desgaste. La autoridad, en este caso la Guardia Civil, se ocupaba de vigilar ocasionalmente su estado con el fin de que no hubiera desperfectos en dichas unidades de medida y por lo tanto no tuviera lugar ningún tipo de fraude.



Ejemplares de medio metro, de madera (Martín Cuesta, 1998, p.63)

Sin embargo, el pañero sabía manejarlos bien y con cierta habilidad conseguía cortar por detrás de la medida, acción que de este modo le reportaba un

beneficio extra⁵⁵. Cada cual llevaba sus tijeras, chatas, de un tamaño medio y siempre bien afiladas, normalmente atadas al ojal para no perderlas, con las puntas hacia arriba. Lo normal era llevar cintas largas de seda, de más de un metro, muy vistosas con las que ataban las panas. Entre algunos pañeros, aunque menos, también se utilizaba la navaja para cortar los lienzos y las panas. Otros dos útiles muy empleados eran el lápiz y una pequeña libreta destinada a las anotaciones pertinentes. Como vemos en su conjunto se trata de útiles de trabajo poco complejos, sencillos y directamente aplicables a cada momento del trabajo según cada necesidad. Ello sin embargo no implica unos conocimientos y habilidades propias de la profesión.

En lo que se refiere a la indumentaria, esta responde también a un conjunto de necesidades funcionalmente cubiertas a través de la forma de vestir. No se trata de una vestimenta aplicada o utilizada al azar sino en el marco de las necesidades del trabajo. Es así como encontramos una de las prendas que ha caracterizado la figura del pañero, tal y ha sido el guardapolvo. Éste tenía como función cubrirles y protegerles del polvo de los caminos. También servía para evitar el mancharse al recoger la paja para hacer por ejemplo, la saca de dormir. Ésta servía para tal menester a modo de colchón, pero además llevan consigo buenas sábanas o mantas. Siempre dormían con una blusa de tela de algodón de lienzo donde guardaban el dinero en forma de billetes, colocando la bolsa por delante del cuerpo, atada por detrás para que no bailara.

A pesar de todo cuidaban mucho su apariencia personal. El guardapolvo era de tela color gris. Llevaban chaqueta, pantalón y chaleco, tanto en verano como en invierno, el guardapolvo sólo para el camino. Siempre llevaban consigo tres o cuatro mudas que lavaban en los ríos aprovechando sus paradas. Otra prenda significativa han sido las capas de paño basto, resistentes a la lluvia. Éstas no se calaban aunque lloviera llegando a aguantar hasta tres días.

El resto del atuendo masculino se completaba con el pantalón de pana con chaqueta de corte, de género, sombrero de palo o gorra. Alpargatas cuando hacía buen tiempo o botas de cuero altas conocidas como "bordegués" o "borcegués"

⁵⁵Con ironía decía en ocasiones: bien medida y una cuarta parte que le regalo.

(botas altas hasta la rodilla). También en ocasiones la muda o ropa se la dejaban a las posaderas mientras iban y trabajaban en los pueblos de los alrededores y al regresar por la tarde la tenían lavada y planchada. Las camisas eran de sargas o de popelín de Carreras (fabricante de Barcelona). Relacionando la fiesta con el vestir, este se diferenciaba del atuendo utilizado para el trabajo. Para los momentos de celebración cada año se hacían un corte de traje para fiestas.

3. Las caballerías y cargas: descripción y elementos de la cultura material pañera

La ruta del pañero ha estado siempre muy ligado a las caballerías donde se recurre frecuentemente a un animal como los burros (*Equus africanus asinus*), que tradicionalmente en un principio llevaban las jergas a los batanes. A veces iban acompañados por mujeres que en los pueblo próximos intercambiaban géneros menores por huevos, patatas o cualquier producto necesario.

Por otra parte la mula (*Equus africanus asinus x Equus caballus*), hembra, ha sido considerado el mejor animal para la venta ambulante. Su precio costaba más que un caballo (*Equus caballus*), entre 500 y 1000 frente a las 250 o 500 ptas. de un caballo, considerando que "de cada veinte caballos salía uno bueno".

La alimentación de estos animales, caballos y mulas, era fundamentalmente a base de paja. Además, la mula era "más esclava que el caballo", afirmación que significaba que ésta aguantaba más, podía estar todo el día sin comer y necesitaba menos alimento. Normalmente lo habitual era que bebiera dos veces al día, según la época del año. Se alimentaban de paja y también de cebada. Si no había cebada también comían garbanzos o habas en mojo, aunque tenían que cuidarlas, "eran la pluma para escribir". Incluso en esta consideración y alta valoración hacia los animales, algunos llegaban a declarar que como amo, prefería no cenar a que no comiera la bestia.



*Pañero, años 20: Fabriciano Chamorro, frecuentaba pueblos de Soria
(Guía de pañeros de Berrocal, 2020)*

Como podemos comprender estos animales al fin y al cabo eran la herramienta de trabajo fundamental en relación con el transporte, aspecto que se comprueba en expresiones en las que se afirmaba que "el animal era el alma que llevábamos". Como hemos indicado la mula era muy apreciada, ésta no fallaban, excepto las falsas, dependiendo de los cruces que hubiera habido, distinguiéndose varios tipo de "acémilas": "mula burreña" (pegada) y "mula yeguata". La hembra era más valorada incluso aunque fuera más espantadiza, por otro lado el macho burreño (cruce de caballo y burra) era considerado mejor para el tiro de caballo, "más duro, más noble y más esclavo". En cuanto a la longevidad, además la mula vive más que un caballo, siendo la edad buena para trabajar a partir de los 4 años hasta los 12, pudiendo llegar a los 16, si estaban en buena forma.



Fausto Díaz, 12 años y su hermano Aurelio 18 años, en Cantalejo, Segovia, 1957
(Martín Cuesta, 1998, p. 110)

En el cuidado y mantenimiento de los animales también podían surgir inconvenientes que afectaban al desempeño del trabajo de los pañeros. Por ejemplo entre éstos, estaba la fiebre de la hembra mular considerada muy perjudicial y muy mala. Por todo ello en el marco de sus conocimientos tradicionales habían aprendido a seleccionar el ejemplar que más les conviniera, siendo capaces de conocer la edad mirando la boca (hasta los 7 años del animal). A partir de esta edad ya habían cerrado la dentadura, siendo una señal importante la conservación de "los dientes mamones" (centrales de la parte superior).

En lo que se refiere ahora a las cargas, en términos coloquiales aparece la expresión "andar a carga" o "ir a carga", para indicar salir con la caballería, generalmente una mula, cargada con dos fardos grades, más "el paquete". Esto cuando "iban de jornada", es decir hasta llegar al destino en el que pasarían noche. El recorrido se hacía andando, mientras las mulas cargaban hasta 200 kilos de peso. Solamente se servían de ellas para viajar en circunstancias extraordinarias, como podía ser por ejemplo la aparición de ampollas en los pies, o tener que vadear un río.

“Cargar la mula tenía su ciencia”, es decir, era necesario aparejar al animal, preparar la carga y equilibrarla sobre el aparejo, siguiendo un riguroso orden en la disposición de los elementos. Al respecto se colocaba un sudadero de lona y después el limillo, sobre el que ponían la cama del pañero (mantas y sábanas que llevaría consigo para dormir) además de la saca. A continuación, sobreponían la enjalma (que llevaba paja dentro) y por fin la sobrenjalma, que cubría todo lo anterior. Todo iba apretado y sujeto mediante una cincha que se pasaba alrededor de la barriga del animal por encima de la sobrenjalma, ajustándose en un lado. Cuando se había apretado bien el aparejo, se colocaba la retanca, para evitar herir al animal,. Luego se enganchaba la retranca y se colocaba por las ancas del animal y debajo del rabo.



Pañero Eustaquio Torrico, 1964 (Guía de Pañeros de Berrocal, 2010, P. 119)

La función de la retranca consistía en sujetar todo el aparejo así como evitar que no se moviera. Los dos fardos, uno para cada lado estaban enlazados entre sí por una buena soga. Cada fardo representaba una carga. La carga que se distribuía entre los dos fardos se podía componer por 6 piezas de pana, de 30 metros cada una; un mínimo de 20 cortes de traje (en paño fino y en pana) de 3 metros cada uno, además de algunas parejas de sábanas, mantas, colchas y fundas de colchón. A todo ello, a principios del siglo XX también se añadía palo para capas y bayetas. Todo ello envuelto con la manta y atado por cordel fino. Y manejado por dos personas que enlazaban nudos especiales, propios del saber tradicional de los pañeros, aparentemente fáciles pero con su técnica y eficacia.

En un fardo se llevaban atadas las alforjas, con la merienda y la bota de vino. El paquete era una carga menor, aparentemente, de en torno a los 30 kilos de peso. De hecho una de las secuelas del oficio pañero era la aparición de uno de los hombros más caído que el otro. Se cogía por la parte delantera del caballo, sacándolo de entre los dos fardos. Cuando el género que mostraban no era suficiente o no era del agrado de los compradores o no guastaba, era preciso abrir el fardo, acción que suponía un esfuerzo laborioso añadido. La funda era de tela fuerte y envolvía al género. Con los fardos bien dispuestos, el paquete entre ambos y las alforjas a un lado, se cubría todo con una capa que también era la misma utilizada para protegerse del frío.

"Cuando descargábamos en una posada, que era en el pueblo mayor, nos echábamos la funda al hombro. Pregonábamos en la vuelta que dábamos: "Pañeroooo....! Señora ¿Compra algo? Dábamos la voz de pañero. Al principio (en 1910 ó 1915) sólo vendía paño basto, paño fino y bayetas- de ellas se hacían unos manteos inferiores, mientras que el buen manteo se hacía de paño; luego vendría la pana"
(Miguel Chamorro)

4. "Ir de jornada": rutas, caminos, estrategias y códigos de conducta

Los pañeros hacían la venta normalmente en un lugar previa y estratégicamente elegido para ello, no en el camino, siendo lo que ellos llamaban "ir de jornada". Esto implicaba estar varios días en ruta, habitualmente andando y con sus animales como ya se ha indicado. Si bien es verdad que la ruta no estaba totalmente determinada ("ir a salto"), la dirección que tomaban estaba calculada en función de la temporada o estación; la recolección de la cosecha en Extremadura, por ejemplo. Sin embargo, y si tenemos en cuenta que los que se iniciaban en el oficio de pañero eran normalmente jóvenes con cierto espíritu aventurero, por un lado; y por otro, que estaban deseosos de dejar de lado a competidores para probar fortuna con nuevos mercados, podríamos entender el porqué de la expansión por prácticamente toda España de un colectivo empresarial tan acotado en el espacio y limitado en cuanto a sus recursos financieros.

La expresión "salir a vender" hace referencia al momento clave del proceso de la venta en la que se mantiene una relación directa con los compradores. Concretamente "salir a vender" implicaba tener que ir dando la vuelta a un pueblo recorriendo y puerta por puerta. Esta fue la manera de entender este momento clave del oficio de los pañeros hasta que Las Ordenanzas Municipales y de otros ámbitos fueron poniendo coto a la venta ambulante, supervisado todo por la Guardia Civil. Las diferentes modalidades de venta eran: "venta a tabla", hasta antes de la guerra de 1936, llevándose la mercancía en la caballería mediante un ingenioso sistema de tablas en las alforjas del animal; la funda, que era similar a la primera pero en una casa concreta; y el paquete, que era el más empleado para dar la vuelta al pueblo.

Los códigos de conducta aprendidos oralmente o por medio de la costumbre incluían el establecimiento de "cuarteles generales", en puntos fijos donde recibían cargas de reposición a través del tren, era el caso de Peñafiel, en Valladolid, o de Toro, en Zamora. Ambas localidades se encontraban situadas a un número determinado de días y resultaban interesantes para los pañeros, a su vez por poseer importantes núcleos de población y ferias periódicas y por estar

dotada con todo tipo de servicios administrativos y comerciales: oficina bancaria, juzgado y cuartel de la Guardia Civil, entre otros.

Alrededor de estas poblaciones gravitaban pequeños núcleos rurales que permitían a los pañeros salir y regresar en el día a la misma posada en la que se hospedaban, lo cual suponía un punto de encuentro para varios de ellos. Ello también limaba la dureza de los largos meses fuera de casa e infería un componente de afectividad inconsciente. Eran sitios de sociabilidad, lugares donde mejor lo pasaban y donde podían dedicar un poco de tiempo a la diversión, llegando en ocasiones a "hacer baile" con amigas o hijas de posaderos que habían conocido en el transcurso de ese o viajes anteriores. También en el caso de celebrarse baile en el pueblo solían presentarse allí, aún y cuando las mozas habitualmente no bailaran con forasteros. La sociabilidad se llegaría a hacer extensa facilitada por el carácter de la actividad que era bastante comunicativa y sociable. En este sentido la visita regular a las localidades llegaría a favorecer también las relaciones sociales. Algunos pañeros de Berrocal llegaron incluso a establecerse en estos sitios, tras casarse con alguna de las mujeres de estos pueblos

Otra ventaja de las posadas consistía en poder dejar las caballerías al cuidado de los posaderos durante su ausencia, por ejemplo si volvían en tren a Berrocal. Además estas localidades eran el punto de partida para otras rutas. A principios del siglo pasado llegaban a estar fuera de casa hasta once meses, y no siendo hasta después de mediados de los años cuarenta, cuando comenzarían a volver a casa por San Juan y Navidades.

Los caminos estaban abiertos para todos. Sin embargo, con el tiempo se habían ido creando rutas ("voy de ruta"), que por sí ya tenían ciertos límites. El propio tren condicionaba los itinerarios, ya que de él dependían los envíos de repuesto. La familia Martín Riviriego, a uno de cuyos descendientes entrevistamos en la Semana Santa de 2015 (el entonces alcalde de Berrocal), trabajaba en primavera en Galicia, sobre todo en la provincia de Orense (iban de jornada durante 8 días), parando en casa a la vuelta unos días tras lo que en otoño se dirigían hacia Andalucía, sobre todo a la provincia de Jaén. En ambos casos,

podían "tocar" algún pueblo colindante de alguna otra provincia. Otros se alejaron hasta Cataluña, y narran que allí cuando iban con el carro les miraban mal, "como si fueran de otro mundo". Para otros les resultaba especialmente laborioso trabajar en Extremadura, ya que la distancia entre pueblos era de más de 20 kilómetros.

"Cuando te acostabas, entre cenar y tal, eran las doce y pico o la una. A las tres nos levantábamos para echar pienso. Y a las cinco aparejábamos, cargábamos y ¿andando! Para llegar a las nueve al pueblo para coger luego el paquete y dar la vuelta... Se trabajaba más, que no mejor. Sin embargo, en Castilla, al estar más cerca unos pueblos de otros, te levantabas a las ocho, para empezar a dar vuelta a las nueve. En una hora, sin montar la caballería, harían unos cinco kilómetros".

Para Martín Cuesta la gran sacrificada de toda esta situación ha sido la mujer, y por extensión la familia, sobre todo hasta la llegada de los automóviles. Los pañeros se perdían la mayor parte de los acontecimientos familiares al pasar más de seis meses en ruta. Coincidían en decir que el matrimonio serenaba los ánimos de los pañeros, formaba parte de sus creencias y valores la estabilidad que da la responsabilidad de casarse y crear una familia que tendrá que mantener. Pocos se casaron fuera de Berrocal, porque, como ellos dicen, eran "aves de paso". Las relaciones eran circunspectas en torno al propio colectivo configurado por los pañeros, siendo éstos respetados y queridos más allá de su ámbito por su "buen talante" y conducta considerada "intachable".

Como se ha indicado la posada ha venido siendo un segundo hogar cuando el trabajo exige estar fuera del ámbito doméstico. Estos establecimientos hosteleros se han seguido utilizando hasta finales de los años 50, al ser los recorridos habituales por el interior de las provincias. Para los pañeros la fonda sería a la posada, lo que nuestros días el hostal al hotel. Además de alojamiento, en las posadas encontraban paja para la saca de dormir, pienso para las caballerías.

4.1. Códigos de conducta y valores morales.

La ley de la costumbre supuso una carga moral en el inconsciente colectivo mucho más poderosa que la ley escrita. Hasta los años sesenta del siglo XX con la motorización, tras la aparición en el mercado de las *DKW* (marca de furgoneta) o de algún camión, los pañeros "iban de compañeros y partían a medias", en síntesis mantenían estrechas relaciones de solidaridad y compañerismo entre ellos: "había mucho compañerismo y camaradería". Las relaciones que no tenían lugar en el pueblo se magnificaban fuera, hasta el punto de que pañeros de diferentes rutas que coincidían en el mismo pueblo llegaban a repartir las ganancias de la venta.



Tendiendo en la calle.
(Guía de Pañeros de Berrocal, 2010, p.124)

Un norma tácita consistía en que cada cual vendía su género y "honradamente" se comentaban la venta y el beneficio obtenido, "todas las utilidades se partían". Si varios pañeros estaban en la misma zona y tenían noticias

de que había otros en las proximidades, se desplazaban hasta el pueblo donde estuvieran para hacer noche en el mismo lugar. Hallamos otra variante de esta práctica cuando se conocían y coincidían en el mismo pueblo, cambiaban criados y cada uno daba la vuelta al pueblo por un lado diferente, repartiendo así mismo las utilidades a medias.

El muchacho dejado en aprendiz venía a ser como una prenda que se dejaba en depósito, cada uno mantenía una escrupulosa responsabilidad sobre el mismo y frente a su familia. Si casualmente en el mismo pueblo hubiera otra posada con más pañeros de Berrocal acordaban hacer la comida en una y la cena en la otra, y de cualquier forma la cena en la misma posada estando todos juntos. Este comportamiento típico de los pañeros venía a reforzar la idea de pertenencia al mismo grupo, clase y con las mismas referencias geográficas. Cuando paraban en la misma posada otra de las normas de los pañeros era preguntar, al llegar a cualquier pueblo por la posada en la que pudiera estar alojado alguno de Berrocal.

Por otro lado, como hemos dicho antes, no se iba a mesa puesta sino que se preguntaba a la posadera por lo que había para comer o cenar y se aportaba algo de carne para que la cocinara. Otra costumbre consistía en pagar entre todos los amos la cuenta de los criados o aprendices en su primer viaje, independientemente del número de éstos, ya que el criado tampoco cobraba nada. Debían comprar lo que fueran a consumir en la comida o cena y entregarlo a la posadera para que lo cocinara. Para desayunar a veces "una copa de aguardiente y un trago de agua con un caldillo de pan e iban aviados hasta la hora de comer" La cena consistía en patatas con bacalao, oveja, pollo, siendo la comida más fuerte que hacían: "comían todos a la vez y del mismo plato, tenían que meter todos el tenedor a la vez y siempre después de que se decía ¡Hala, vamos! Cucharada y paso atrás".

Capítulo 9

Articulación social: oficio pañero y bases del comercio textil ambulante

Como se ha mostrado en el capítulo anterior los pañeros han constituido una forma de comercio textil con una base estructural que tiene sus raíces en una forma de vida que podemos denominar tradicional. Su modo de vida, los recursos, los medios de producción, etcétera, respondían a una situación que paulatinamente irá desembocando en el comercio basado y conocido como "venta ambulante". Realmente se trataba de una forma de trabajo que no perseguiría ningún tipo de capitalización, destinando las ganancias y beneficios fundamentalmente al mantenimiento del propio negocio y del contexto familiar de los pañeros.

Paulatinamente los pañeros se irán reconvirtiendo principalmente a partir del momento en el que aparece la motorización del transporte, desplazando el recurso animal con el que se cubría primordialmente el transporte de mercancías y animales. A partir de los años 40 y más evidentemente mediados del siglo pasado, el oficio pañero se irá reconvirtiendo asumiendo nuevas posibilidades en cuanto a mercancías y desplazamiento. De una forma de comercio tradicional como la que hemos descrito en el capítulo anterior, se pasa a otra, ahora modernizada y que toma su forma principal en un comercio textil todavía ambulante.

Este nuevo tipo de comercio adquiere un modelo que se distancia paulatinamente del anterior. A partir de este momento la eficacia de la venta se buscará geográficamente en puntos más cercanos a las localidades de origen, como Berrocal. A pesar de la mejora en las formas de transporte la venta buscará mejorar sus resultados de manera más intensiva, ampliando el catálogo de productos ahora procedentes de los mismos fabricantes o de los grandes distribuidores. Se cambia el modelo y se opta por una forma productiva que se identifica con la pequeña producción de mercado, donde estos hombres dedicados a la venta ambulante no necesitan capitalizar sus inversiones, conformándose básicamente con el sostenimiento de las familias y de sus medios de producción.

Con el paso del tiempo, un número significativo de este tipo de pequeño comerciante textil va a enfocar su actividad hacia el pequeño comercio pero ahora fijo. Es así como van a aparecer en el pequeño comercio textil pequeñas tiendas y establecimientos gestionados por anteriores comerciantes que abandonan la venta ambulante pero no dejan la actividad comercial. Se trata de un modelo que aprovechará el cúmulo de conocimientos adquiridos en el modelo anterior y su experiencia. Esto también es un modelo en la mayoría de los casos a pequeña escala, nuevamente confluente con el concepto ya definido de pequeña producción de mercado. Una modalidad de pequeño comercio textil, articulada al modo de producción capitalista pero que mantiene sus propias características como vamos a comprobar. Características que pasan por la articulación con el modo de producción dominante y principal que implica una articulación social concreta.

1. El pequeño comercio textil ambulante y su articulación social

El pequeño comercio en general, y concretamente el textil, ha sido un sector que ha posibilitado a la vez una actividad económica y una función social cotidiana, próxima y básica de suministro y abastecimiento a la población, de productos de primera necesidad, lo que ha generado unas relaciones sociales muy particulares durante siglos, tanto dentro como fuera del propio comercio (J. M. Gago González, 2007). La articulación social de dichas relaciones sociales en situaciones o regiones donde los factores productivos clásicos (capital, trabajo o innovación, por ejemplo) no son especialmente significativos permitirá un crecimiento económico endógeno en forma de capital social, cada vez más referenciado en la literatura de crecimiento económico, habiendo sido y manteniéndose aún hoy como uno de los motores de zonas como Berrocal.

Esto se hizo notar en momentos especialmente cruciales como la fase autárquica de la posguerra, el desarrollismo de los últimos años del franquismo o, casi ya en nuestros días, la desaparición casi absoluta del proteccionismo marcado por el inicio de la globalización textil con la entrada de China e India en la

Organización Mundial del Comercio en diciembre del 2001 y la desaparición del sistema de cuotas del *Acuerdo Multifibras* el 1 de enero de 2005; acuerdos ambos, que se consolidarían con una competencia feroz de bajísimos costes productivos, con el posterior crecimiento de la productividad y acortamiento de plazos de entrega y con sus nuevas estrategias de venta, para nosotros, pero tan ancestrales, para ellos, como la venta ambulante o el arte de la guerra, por ejemplo.



Almacenes de venta al por mayor en Sata María del Berrocal, también venta al por menor en fin de semana (abril 2016)

El fenómeno de la articulación seguirá latente a pesar de la práctica desaparición de los mercadillos y del comercio no fijo consecuencia de la globalización, resurgiendo tímidamente con la crisis del 2008, que activarán los mecanismos conectores largo tiempo adormecidos, haciéndolos reaparecer tras el fallo de otros más propios de nuestro Estado del Bienestar, debilitados por la política de recortes impuesta por Europa. Todo lo dicho viene a resaltar la importancia de la articulación social en nuestra zona objeto de estudio, carente de factores productivos (en España más propios del Levante) hasta la aparición de las

potencias emergentes como capital o el trabajo especializado, o de la potente inversión en capital e innovación gallega de *Inditex* cada vez más abocada a la deslocalización por las potencias asiáticas.

Comenzando en la posguerra, la articulación social constituirá uno de los pocos factores del lento crecimiento económico de gran parte de la España autárquica, que despojada de la más mínima inyección de capital por el régimen franquista, será utilizado como engranaje, no ya para crecer, sino para hacer llegar a la población mísera y desabastecida por la larga y cruenta guerra, de un rudimentario sistema de subsistencia. Se llegan a utilizar los mismos canales que los vendedores ambulantes y las cadenas de estraperlo para ello. El comercio detallista de pequeñas dimensiones se vio afectado por la política económica autárquica y las circunstancias derivadas de la misma llevó al pequeño comercio a desarrollar unas estrategias de supervivencia que en algunos casos fueron genuinas del periodo de posguerra y en otros una adaptación e incluso potenciación de prácticas comerciales tradicionales como la venta ambulante desempeñada por los pañeros.

Este comercio fue instrumentalizado por el nuevo régimen político para llevar a cabo el racionamiento durante el periodo de escasez. Los controles, la normativa y la creación ex profeso de organismos para tratar de controlar y distribuir la escasa oferta, como la *Comisaría General de Abastecimientos y Transportes*, la *Fiscalía de Tasas*, etcétera, son otros tantos elementos que se establecieron para implicar al pequeño comercio en la tarea del reparto de los bienes de consumo de primera necesidad. La acotación cronológica del periodo comprendido entre 1939 y 1959 coincide con la fase de autarquía inmediatamente posterior al término de la Guerra Civil y la tímida liberación comercial experimentada entre la desaparición de las cartillas de racionamiento, en 1952, y la firma del *Plan de Estabilización*.

Aunque estos colectivos no constituyeran la base numérica mayor del pequeño comercio, han sido extraordinariamente conocidos y han difundido parte de la esencia del comercio y del emprendimiento tras la Guerra Civil en España, bajo el impulso de la necesidad y de la propia supervivencia.

La comprensión del funcionamiento del pequeño comercio en los años cuarenta y cincuenta nos puede mostrar cómo vivían y trabajaban los comerciantes, que reunían en sí mismos una triple condición: propietarios, trabajadores y patronos, tanto en su vertiente de vendedores fijos como ambulantes. Los familiares aportaban fuerza de trabajo y capital humano sin retribución salarial, destacando el trabajo de las mujeres en los espacios públicos y privados.

Además, llevaban a cabo las estrategias familiares en esas unidades de distribución y trabajo que eran los pequeños comercios. Las relaciones sociales entre los amos y criados, como se autodenominaban tanto los vendedores ambulantes tomados como aprendices como sus mentores, superan la mera relación laboral convirtiéndose, en los años de la autarquía, en unas relaciones paternalistas y quasi gremiales. En la actualidad y a tenor del sistema social articulado con los años, queda la esencia de ese paternalismo, aunque suavizado o más bien difuminado no sólo por el paso de los años, sino también por la necesidad de ajustarse a un marco jurídico europeo que nada tiene que ver con el existente en el franquismo. En este sentido vemos cómo se ha producido un cambio en las relaciones establecidas para la realización del trabajo.

2. Vendedor ambulante: pequeño comerciante textil.

La figura del vendedor ambulante, la del pequeño comerciante textil asentado en pequeños pueblos o incluso la del viajante de comercio casi ha desaparecido o se ha modificado de tal manera que es irreconocible⁵⁶, en relación a su situación y funciones de hace medio siglo. El interés radicaría por un lado en el carácter itinerante de la actividad comercial que practicaban en la mayoría de los casos, por cuenta propia (ambulantes) y otros por cuenta ajena (viajantes, en

⁵⁶ Aunque después de la crisis del 2008 y su mayor afectación al sector de la construcción la articulación social se podría manifestar en la atracción de los jóvenes de más de 15 años que abandonaron la ESO (Educación Secundaria Obligatoria) en masa para nutrir sus sustanciosas peonadas, sino también a algunos antiguos ambulantes que pendularon entre la construcción y el intento frustrado de convertirse en comerciantes fijos.

casi su totalidad). Pues en ambos casos contrasta notablemente con el comercio estable. Asimismo, las condiciones de vida derivadas de su actividad laboral son no sólo peculiares, sino también paradigmáticas del comercio autárquico (el viaje/trayecto), los medios de locomoción, las estancias (en posadas, pensiones, ventas y establecimientos similares o en el caso de los vendedores ambulantes, al raso, en una primera época o en el camión adaptado para ello). A esto se suma el trato humano con los compradores, consumidores y comerciantes, y las propias características humanas y personales de estos vendedores (soltería, don de gentes, espíritu emprendedor, etc.).

Por otro lado, esta misma condición de autarquía encaja perfectamente en los modelos de economía cerrada del pensamiento económico. Como sabemos y se ha desarrollado anteriormente, plantean análisis macroeconómicos con fundamentación microeconómica. Van desde los clásicos o neoclásicos hasta los de crecimiento económico endógeno o institucionalistas permitiendo una interpretación económica de los estudios antropológicos de caso aquí presentados, pasando incluso por las fuentes del materialismo histórico o el guiño constante a la historia cultural, de las mentalidades y de los referentes internacionales en el estudio de la clase obrera (E. P Thompson, Hobsbawm, Bernard Barber, o el propio Marx)⁵⁷.

Por otra parte, autores como J. M. Gago González aportan y se detienen ante modos de producción, culturas obreras, instituciones y estructuras como las *Cámaras de Comercio* sobre las que se asienta la política económica del Primer Franquismo que suscriben su profundo interés por la historia social del Franquismo y el exilio, escrita “desde abajo” y haciendo uso ejemplar de los testimonios orales⁵⁸.

⁵⁷ Se apoya en trabajos precedentes que le sirven de guía: en primer lugar, la vida de los panaderos franceses recreada por el matrimonio Bertaux, y por la que el propio autor admite su fascinación; le siguen, en España, la tesis inédita de Francisco Alburquerque sobre el sistema de racionamiento en la posguerra; el mismo estudio de caso que analizamos en el siguiente capítulo, el de Miguel Ángel Martín Cuesta acerca de *Los Pañeros de Berrocal*; un análisis del paternalismo industrial de José Babiano o Carme Molinero y Pere Ysás, y los rasgos esenciales de esa España del estraperlo que permanece como telón de fondo, y en la que se especializaron José Luis García Delgado, Carlos Barciela, o José Martí Gómez, entre otros muchos.

⁵⁸ José María Gago acude también a fuentes primarias bien empleadas como la revista *Comercio*, el boletín informativo del Grupo Sindical de Ultramarinos en Santander, titulado *Detalle*, así como

La venta ambulante, sin embargo, es una actividad comercial muy antigua como ya se ha mostrado en el capítulo anterior, que pervive con cierta importancia durante los años de la posguerra y hunde sus raíces en los buhoneros medievales que se fue adaptando lentamente a los cambios comerciales que se producen en Europa a lo largo del siglo XX. La encontramos, en el periodo autárquico, como el mejor medio de abastecimiento para aquellas localidades en las que el pequeño número de habitantes no permite rentabilizar el comercio fijo. Éste sería el caso de la zona de Ávila donde como sabemos surgirían los denominados pañeros de Berrocal.



Reconocimiento del Ayuntamiento, Diputación de Ávila y Junta de Castilla y León en el año 2000 a los pañeros por llevar el nombre Santa María del Berrocal por toda España. (abril 2016)

censo y estadísticas de racionamiento, y una prolífica legislación derivada del sistema reglamentista del primer Franquismo. Las propias entrevistas, transcritas y seleccionadas minuciosamente como especialista en la técnica oral, son una parte sustancial del libro, al utilizarlas como apoyo cualitativo de las prácticas mercantiles. Constituyen un total de 64 testimonios, relacionados con distintos sectores de minoristas y venta *al detalle*, que conocen la profesión como miembros de la primera, segunda o tercera generación de propietarios, familiares y dependientes. Todos ellos representan al conglomerado geográfico que componía Castilla la Vieja, Castilla la Nueva, Santander, Logroño y León, de donde procede el propio autor. Madrid quedaría excluido por sus especiales características, que le llevaron a ejercer de capitalidad política y económica en materia de transporte-distribución y abastecimientos.

Por otro lado, se localizó también, en las zonas en las que la dificultad del traslado de los lugareños a centros de mayor importancia, bien por las propias tareas de la población campesina o por la simple dificultad de los transportes y vías de comunicación, representa una oportunidad para la ambulancia:

"Después, en el cincuenta, cincuenta y tantos, se empezó también a la ambulancia. Entonces, con un carro y un caballo se salía por aquellos pueblos, por todo aquello de Villómar, la Aldea, Villaquiz. En fin, se salía a vender por los pueblos"⁵⁹

Los recorridos eran variados y respondían al tipo de mecánica de la venta que cada comerciante tenía: diaria, semanal o quincenalmente. Podemos distinguir varios tipos de venta ambulante: la que se desarrolla puerta a puerta, con periodicidad variable y de carácter individual, y la que se asienta en mercados itinerantes, también de regularidad diversa, pero localizada y organizada por las autoridades municipales; y también aquélla que implica el desplazamiento del cliente al lugar en que se vende la mercancía pero que se lleva a cabo por un vendedor individual y aislado: "

"Eso era prácticamente cada semana. O dos semanas, depende de los pueblos, claro. Siendo el pueblo grande, se iba a lo mejor cada semana. Que el pueblo era más pequeño, a lo mejor cada quince días. Así se funcionaba"⁶⁰

⁵⁹ Comerciante-propietario de un establecimiento fijo de tejidos y miembro de una familia de vendedores ambulantes en Mansilla de las Mulas, León.

⁶⁰ *Idem.*

Peculiar, sin duda, fue, como variante dentro de la venta ambulante, el sistema de puerta a puerta:

"Antes, lo que había aquí mucho [en Valladolid], cuando yo estaba establecido [1940], eran vendedores por pisos, que subían a los pisos y les daban diez pesetas, o diez duros, o mil pesetas, y todas las semanas les daban a ellos un duro, dos duros, de esa gente que no podía... Había mucho de esto, mucho ambulante y, sobre todo, vendedores en pisos. Debían de tener alguna patente de venta ambulante, pero debían de pagar, no sé, una perra gorda"⁶¹

3. Características y modalidades propias de la venta ambulante.

La actividad como tal llevaba aparejada una serie de características propias que a su vez la diferencian de la venta sedentaria. Para ilustrarlas nos fijaremos en un tipo de venta ambulante, el de puerta a puerta, con carro, que consideramos prototípica de este tipo de venta. El instrumento clave para el transporte de mercancías en dicha venta en la posguerra española fue el carro valenciano (Xàtiva), que los ambulantes situaban, con proverbial regularidad, o bien en plazas y lugares públicos, siempre muy conocidos por los vecinos de las diferentes localidades que aquéllos visitaban y hacia los que acudían indefectiblemente las vecinas de la localidad para abastecerse, con frecuencia precedida de la publicidad a través del pregón; o bien, con mayor frecuencia, desplazaban el carro hasta la puerta de los clientes para venderles en su propio domicilio.

Se trataba, de manera habitual y recurrente, de un vehículo de dos grandes ruedas de madera y ejes de hierro, varas para posibilitar el enganche de uno o varios animales de tiro y coronado por un toldo o lona con visera como elemento

⁶¹ Comerciante-propietario de unos almacenes de tejidos de venta al mayor y al detalle, en la ciudad de Valladolid.

de protección frente a las inclemencias meteorológicas. En la mayoría de las ocasiones iba rotulado con el nombre del vendedor o algún otro nombre que identificaba a modo de cartel anunciador al ambulante.

Sin embargo, en otras ocasiones, y dado que era suficientemente conocido, no necesitaba de tal anuncio. El carro, además, disponía de una serie de accesorios que permitían bien aumentar la capacidad de carga, que podía llegar en ocasiones a superar los 400 kilos, o bien ubicar efectos personales del vendedor, sobre todo si su trayecto se prolonga por semanas o meses: "

"Sí, en lo que concierne al comercio ambulante, lo clásico de allí era a base de carro, un carro y una caballería. Era un carro preparado con estanterías. Allí se llevaba la mercancía por todos esos pueblos, por la ribera del Esla..."⁶²

En la ambulancia, el sistema de venta puerta a puerta comenzaba con la preparación del viaje y la carga de la mercancía, se planificaba, de manera especial en los largos viajes, no sólo el trayecto a seguir y los clientes y zonas a visitar, sino también los géneros a transportar, los alojamientos en los que pernoctar y los lugares en los que abastecerse o recibir mercancía adicional. Dentro del sistema de puerta a puerta había varias modalidades, presentes en Berrocal como la venta a tabla, con funda y con paquete. La primera, dado se practicó antes de 1936. La venta con funda por su lado servía exclusivamente para "ir a una casa concreta" y transportar sobre el hombro un número reducido de prendas surtidas de todo cuanto se llevaba, envueltas en la tela o retal denominada funda. El paquete, era utilizado para dar la "vuelta" en la venta, puerta a puerta, y suponía cargar con 30 ó 40 kilos, y lógicamente con una mayor variedad y cantidad de géneros (Martín Cuesta, 1998: 98-99).

La mecánica de la venta variaba según el subsector comercial, el modelo temporal de venta (diaria, mensual...), la clientela destinataria de la misma y por

⁶² Comerciante-propietario de un establecimiento fijo de tejidos y miembro de una familia de vendedores ambulantes en Mansilla de las Mulas, León.

supuesto el comerciante en cuestión que la llevaba a cabo. Aún así podemos reconstruir, con bastante fidelidad prácticas comerciales de venta ambulante. Recurriremos, una vez más, a los pañeros ambulantes para ilustrar nuestro relato:

"En el pueblo era puerta por puerta con el mismo carro. — ¡Hombre, tal! Después de un tiempo llamaban a las casas: —Oye, mira, que tenemos telas, esto y lo otro..., sábanas. Porque la base era de tejidos. Del mismo carro se sacaba una plataforma en la parte de atrás y allí se extendía la pieza: —¿Qué queréis?, ¿un metro, dos metros...? Pues, hala. Se medía allí mismo, se cortaba y eso era de puerta en puerta"⁶³

En otras ocasiones, el pañero llamaba a la puerta de los clientes y pedía que se le franqueara la entrada para poder desplegar sus artes y artimañas de venta en el propio domicilio del comprador:

"Entonces era ir de puerta en puerta. Llamabas a la puerta de una señora. Salía ésta. Le dabas esto o lo otro, o que te lo encargaba si no lo llevabas encima. —Pues me traes para la semana que viene tal cosa. Yo iba todas las semanas. —Me traes... En fin, lo que fuera. Todo a base de encargos, a base de ir puerta por puerta"⁶⁴

En el resultado de la venta era fundamental el "oficio" del vendedor, es decir su capacidad de persuasión y su experiencia, pero también la disponibilidad económica y monetaria de la clientela; muchas ventas se malograban por no ser la temporada oportuna para la transacción debido a las dificultades temporales o estructurales de la economía familiar de los clientes.

En este planteamiento, el sistema de fiado cobraba una gran importancia, ya

⁶³ Comerciante-propietario de un establecimiento fijo de tejidos y miembro de una familia de ambulantes en Mansilla de las Mulas, León.

⁶⁴ Comerciante-propietario y vendedor ambulante en la zona de Toro, Zamora.

que el vendedor habitualmente aplazaba el cobro de la mercancía que podía hacer efectivo en un nuevo viaje. Esto sucedía sobre todo, máxime cuando se trataba de clientes de toda la vida y de gran fidelidad y confianza. Indudablemente esto sólo se podía hacer si se tenía la "parroquia" consolidada, es decir una clientela con la que se habían establecido unas relaciones muy estrechas, fiables y constantes :

"En la ambulancia sí se fiaba. A los que eran, por ejemplo, ya gente de confianza, naturalmente. En esta zona, que era un poco de gente obrera, pues dabas hasta dos o tres meses, hasta septiembre, que se cobraba la soldada, pues también había que dar. La gente obrera, el labrador flojo, cuando venía el trigo es cuando tenía el dinero. En septiembre. Y lo mismo cuando llegaba mayo no tenía ni un duro. El obrero del campo, el bracero, el jornalero... Aquí, en esta zona, había obreros de año que se llamaba, que estaban todo el año trabajando en una casa, y obreros por temporadas, los que estaban en la temporada de verano, por ejemplo. Aquí se cogían obreros que empezaban en junio hasta el día de San Mateo, el 20 de septiembre. No sé si era San Antón..., o una cosa así. Entonces se ganaba cuarenta y tantas. Esos obreros cobraban cuando terminaba. Si estaban ajustados en cinco mil a lo que fuera..., porque entonces se ajustaba a muchos precios. Cuando cobraban es cuando pagaban"⁶⁵.

El "arte" de la venta había que aprenderlo desde joven saliendo como criado de algún vendedor experimentado, o como acompañante de un familiar. El primer viaje se trataba en casi todos los casos de un "rito iniciático" hacia la madurez y la integración en la comunidad; en él se adquiría todo lo necesario para poder independizarse en un futuro, desde los trayectos y rutas hasta la maestría de la venta y el trato con la cliente- la; en definitiva formarse laboral y personalmente:

⁶⁵ *Idem.*

"Yo ya empezaba a hacer novillos en el colegio, porque me gustaba más la profesión de mis padres, o sea que gustaba más el comercio que el colegio. Y empecé a hacer mis pinitos ahí. Nosotros somos una familia de seis hermanos. Unos quisieron estudiar, pero yo no quise; a mí me gustaba el comercio. Entonces, en Baltanás hicimos la ambulancia. Teníamos un comercio en Baltanás, pero también hicimos la ambulancia, que es ir a vender por los pueblos. Fueron unos años para mí muy bonitos, aunque fueron también muy duros, porque pasábamos nuestras calamidades. En invierno había que madrugar. Hasta que me fui a la mili, en que compramos un local aquí, en Palencia"⁶⁶.



Cartel de entrada al pueblo de Mercadillo, en Ávila a menos de 18 km de El Mirón, de donde es José Calle (abril 2016)

En el caso de los pañeros del Mirón o de los de localidades próximas como el que lleva el peculiar nombre de Mercadillo que estudiamos se reproduce de

⁶⁶ Hijo de un comerciante-propietario de un comercio mixto, y ambulante él mismo en la zona de Baltanás, Palencia.

forma casi fidedigna lo arriba expuesto. Ante la necesidad y la imposibilidad en ese caso de seguir estudiando el mayor de los hermanos se va de criado con un amo, de los Burzios, al cabo de un tiempo hará lo propio el hermano menor, y tras cumplir con el servicio militar obligatorio, comprarán un camión con los ahorros, convirtiéndose en amos de cada vez más criados que son reclutados en pueblos del entorno, siguiendo el mismo ritual.

La compra del primer local vendría después y con los siguientes se instituiría un sistema de asociaciones sin forma jurídica en la que las relaciones interpersonales seguirían articulando una forma de negocio personalista siguiendo la misma lógica y manteniendo la misma identidad que la correspondiente a la fase inmediata anterior que fue el mercadillo.

La venta ambulante tenía sus propios ritmos, que variaban según el sistema que se empleara o la tradición que hubiera al respecto. Así, podíamos tener al vendedor ambulante individual, que se desplazaba diariamente desde su residencia hasta los lugares de venta, no muy distantes de aquella. Hay que tener en cuenta que los traslados en aquellos años se realizaban básicamente en carro y por caminos poco acondicionados, por lo que el ritmo de desplazamiento era bajo y la distancia recorrida corta:

"Una hora, depende; una hora o una hora y pico. Si había un pueblo más lejos se podía tardar hora y media o dos horas. Lo normal eran cinco kilómetros en una hora"⁶⁷.

Una vez realizada la venta regresaban a sus casas y repetían la salida al día siguiente, si el tiempo lo permitía, pero a otra localidad diferente, aunque igualmente próxima. La frecuencia de venta en una localidad dependía en gran parte del número de localidades que formaban parte del itinerario del vendedor:

⁶⁷ Comerciante-propietario y vendedor ambulante en la zona de Toro, Zamora.

"Sí, en el día, a excepción de cuando, por ejemplo, te pillaba en Quintana de Rueda. Entre Quintana de Rueda y Mansilla habrá 6 ó 7 kilómetros, y con la caballería pues... Entonces pernoctaban allí, en Quintana"⁶⁸

Diferente era el caso de aquel otro vendedor que pasaba largas temporadas fuera de su casa y que podía llegar incluso a permanecer más de seis meses fuera de la misma. En esos casos el abastecimiento para la venta se realizaba en el mismo trayecto y no era necesario que el ambulante regresara para hacer acopio de mercancías:

"Era venta ambulante; dejaban los bocoyes de las aceitunas, que, claro, no iban a venir desde Sevilla andando. Los tenían en lo que se llama el Mesón del Ángel, que todavía existe, y desde allí salía mi padre hacia Astorga y La Bañeza. Eso también lo llevaban en el tren, pero tenía una caballería, o dos"⁶⁹

Esta fórmula implicaba, consecuentemente, una peculiar manera de vender, de relacionarse con los compradores y de vivir las largas ausencias del domicilio personal. Había que vivir en posadas y ventas, calcular los trayectos para llegar a los puntos de abastecimiento a tiempo y enfrentarse a los múltiples problemas o contratiempos que se iban presentando a lo largo del viaje.

"Yo tenía una ruta por la provincia, por los pueblos limítrofes a Baltanás: Antigüedad, Cevico, Navero, Villaconancio, Castrillo de Onielo... Esa era una ruta cercana, y veníamos a dormir todos los días a casa. Después hicimos otra ruta, que era Espinosa de Cerrato, por la parte de Burgos"⁷⁰

⁶⁸ Comerciante-propietario de un establecimiento fijo de tejidos y miembro de una familia de vendedores ambulantes en Mansilla de las Mulas, León.

⁶⁹ de vendedor de frutos secos y variantes, ambulante y fijo, procedente de Serranillos, Ávila.

⁷⁰ Hijo de un comerciante-propietario de un comercio mixto, y vendedor ambulante él mismo en la zona de Baltanás, Palencia.

Viajantes y ambulantes desarrollaron vidas paralelas en el comercio de antaño. Todo lo anterior nos hace reconocer la “foto fija” de una vida cotidiana enormemente clarificadora, desde el principio, la ausencia de conflictividad, la clase social y su ideología, o la mentalidad de patronos y dependientes. Es la atribución de un modelo categórico a una realidad que ya conocemos de hecho, por la autorrepresentación recabada de sus protagonistas. Un sector profesional de base pre-capitalista (aunque articulado a dicho modo de producción), que desconfiaba de los poderes públicos y se sustentaba en relaciones de patronazgo heredadas de una organización tradicional y casi gremial del trabajo. Un sector individualista o poco movilizado corporativamente, pese a poseer rasgos identitarios y una mentalidad compartida de previsión social, conservadurismo y religiosidad, aunque no de militancia política, por débito a su clientela.

De cara al exterior, el comerciante mantenía la competencia, así como el sentido de la propiedad y el estamentalismo, cuidando una apariencia de honradez y prestigio social, derivada de su adscripción a las clases medias y unas aspiraciones burguesas. Es la denominada “falsa conciencia” o conciencia de clase atribuida, que fue recusada por Thompson en su momento, y que además entra en conflicto con la difuminación del propio concepto de “clase” en España, entre 1939 y 1950.

En la trastienda, ese comerciante se centraba en su familia como unidad básica de producción, manteniendo la centralidad del patriarca; la figura de una mujer dedicada preferentemente a labores domésticas, y un conjunto de subordinados pluriempleados. Esto es: hijos, que debían abandonar los estudios para centrarse en aprender el negocio, parentela no retribuida, y subalternos, acogidos en muchas ocasiones en casa en régimen de internado. Aprendices que se formaban y eran retribuidos con salarios aún más miserables que los dependientes, pero que respiraban un clima de “tutela” que velaba, en realidad, su situación de explotación.

Esta situación se repite en otros lugares de Castilla con unas características extensibles, en la mayoría de casos, a toda la geografía española, convirtiéndose

con el tiempo en un sector profesional paradigmático y poco estudiado de las clases intermedias de la dictadura, en una situación de “frontera”, como él califica a su doble condición de propietarios y trabajadores de un sector con pocos asalariados dentro de un modelo económico autárquico donde las bases productivas del país corresponden con las de uno eminentemente agrario, previos a la implantación de auténticos criterios de productividad, y una organización científica del trabajo y donde las facetas que afectaron directamente al comercio, –proteccionismo, intervencionismo y descapitalización empresarial– fueron amortiguadas por la propaganda y un sistema de racionamiento de alimentos, del que surgiría, en paralelo, toda la red del mercado negro. El “mercado blanco” de los pequeños comerciantes de posguerra, centrado en la alimentación-ultramarianos, y los sectores de vestido y calzado, adquiriría desde entonces una gran relevancia, como abastecedor minorista de productos de primera necesidad, cuya variedad y beneficios fueron muy limitados.

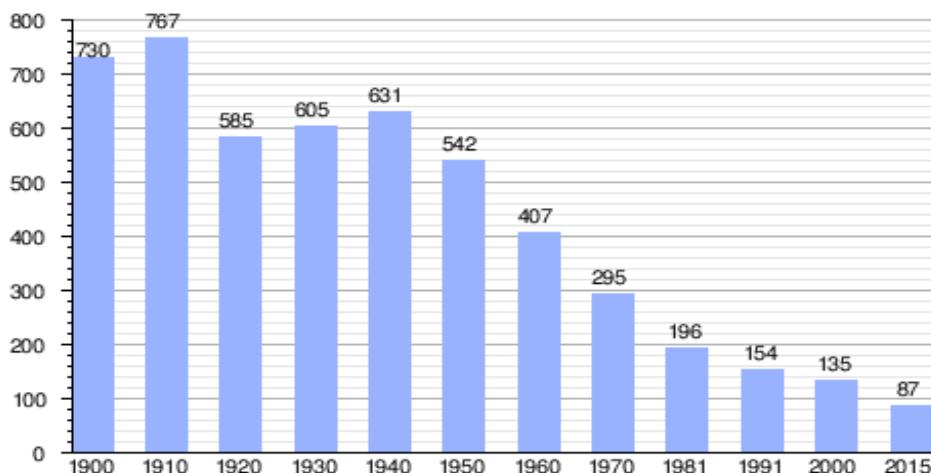
Por otro lado, la situación social del primer periodo franquista se podría definir en términos de escasez, corrupción institucional, explotación y contradicciones de clase, que afectaron a vencedores y vencidos de la Guerra Civil, dibujándose la figura del comerciante como una pieza más del engranaje autárquico, en calidad de gestor de los censos y cartillas de racionamiento y, por tanto también, de la miseria. Vistos con recelo como virtuales acaparadores, fueron utilizados como agentes del control político por su actividad económica e influencia social. Ellos, mientras tanto, evitaron confundirse con el proletariado, concibiéndose a sí mismos como un servicio público abnegado y al que se debía cierta consideración social. Aparecen, sin embargo, ciertas estrategias de resistencia a los mecanismos oficiales de control como el estraperlo de supervivencia, la corruptela del sistema de pesos y medidas, horarios comerciales o tributación a la *Fiscalía de Tasas* que formarían parte del debate “scottiano” sobre las “armas de los débiles”, sostenido por otros autores por A. Cabana (2007) y O. Rodríguez (2008).

Capítulo 10

Cambios y transición desde el mercadillo hacia el pequeño comercio fijo: condiciones, organización y medios

1. Aspectos propiciatorios del cambio en el modelo comercial textil.

Los hombres y las mujeres dedicados al paño en Berrocal⁷¹ y su entorno están en interrelación en primer lugar con un entorno físico concreto cuya aridez motivará el inicio de una actividad comercial alejada aunque complementaria al sector primario – el Valle del Corneja a menos de 70 km. de Ávila lindando con la provincia de Salamanca– y en segundo, con otros factores como la escasa industrialización y elevado crecimiento vegetativo hasta el segundo tercio del siglo pasado. Quizás por ello o como elemento causante de ello, la profesión mantuvo en el tiempo gran parte de sus aspectos más tradicionales, fundamentándose y nutriéndose de una mano de obra poco cualificada, abundante y barata. La población de Berrocal se reforzó tras la guerra civil y descendió con la emigración iniciada a finales de los 50 como se indica en el gráfico siguiente:



Pirámide de Población, 2012. Recuperado de <http://www.economista.es>

⁷¹ El pueblo abulense (hoy 420 vecinos) fue durante años conocido como la Manresa de Castilla, el Mataró de la meseta.

En la actualidad, la pirámide de población con forma de cono invertido nos sirve para constatar un territorio en gran parte despoblado y envejecido y cuya estructura económica provincial es asemejada por el *Economista.es* en 2012 más a la de países emergentes que a la de países desarrollados⁷². Esta situación hace más notable la especificidad del auge de una industria textil que no tiene continuidad en el resto de la provincia y cuya consecuencia más visible ha sido la rápida expansión geográfica plasmada en la frenética apertura de pequeños comercios textiles por todo el territorio español durante el último tercio del siglo XX, sobre todo en ciudades de tamaño medio aprovisionadas mayoritariamente desde la comarca objeto de estudio.

Prácticamente todos estos nuevos comercios se localizan en barrios o zonas periféricas de las ciudades donde pasarán a satisfacer las necesidades de los jóvenes nacidos tras el denominado *babyboom* de las pasadas décadas de los años 60 y 70, fundamentalmente. La emigración masiva se produjo, como es bien sabido, tanto para satisfacer las necesidades de un factor productivo barato y poco cualificado de las ciudades españolas industrializadas al ritmo de los planes de desarrollo franquistas en un contexto internacional interesadamente aperturista,⁷³ como para dotar de un desahogo demográfico a las abarrotadas zonas rurales donde la fotografía económica no había variado mucho en los siglos XIX y XX,

⁷² En base a los datos de PIB, de competitividad y de renta real disponible del periodo 2009-2011 recogidos en el estudio del Observatorio socioeconómico de la Universidad Católica y la Cámara de Comercio e Industria, la tasa de paro fue de un 24 por ciento⁷², levemente superior a la media nacional (21,6 por ciento), y que la mayor proporción de parados provienen de la agricultura y la construcción, sectores de baja productividad histórica explicada en parte al predominio de pequeñas empresas que realizan obras de reducida dimensión con medios técnicos poco avanzados. El estudio define la población de la provincia como envejecida y dispersa. El despoblamiento rural es similar al de Castilla y León, pero muy superior a la media española; ocurre lo mismo con la dispersión con datos como que el 91,1 por ciento de los municipios cuentan con menos de 1.000 habitantes. Además, la distribución de la población por comarcas no atiende a su extensión territorial ya que casi la mitad se concentra en la comarca que incluye a la capital. Por otra parte, el crecimiento vegetativo negativo que se constata pone de manifiesto la ausencia de un volumen suficiente de población joven capaz de garantizar el relevo generacional y la población residente extranjera es insuficiente para corregir este contexto demográfico. Una situación que agravan datos como que el 80,6 por ciento de los municipios han perdido población en la última década y la alta tasa de población dependiente, con un elevado índice de masculinización.

⁷³ Véase el Concordato con la Santa Sede y Tratado de Amistad y Cooperación entre España y los Estados Unidos de América de 1953.

habiéndolo mantenido la prevalencia de un viejo sector primario, incapaz de absorber a las nuevas generaciones con anticuadas formas de mercadillo ambulante sin apenas cambios desde incluso siglos anteriores.

Para los jóvenes pobladores de los nuevos barrios obreros de las ciudades españolas de la posguerra, el mercadillo formaba parte de su idiosincrasia, ya que por un lado, habían supuesto la forma comercial más conocida y utilizada de su infancia rural; y por otra, para los procedentes de la zona que estudiamos, Santa María del Berrocal de la provincia de Ávila, constituyó una salida profesional fuertemente arraigada y articulada socialmente, aplicable también en estos nuevos entornos urbanos, aunque bajo un nuevo formato cada vez menos nómada y más sedentario.



*Mapa de la Provincia de Ávila.
(Recuperado de <http://www.gifex.com/mapasyfotossatélitesdelmundo>)*

2. Transición hacia el modelo de mercadillo y el pequeño comercio textil urbano.

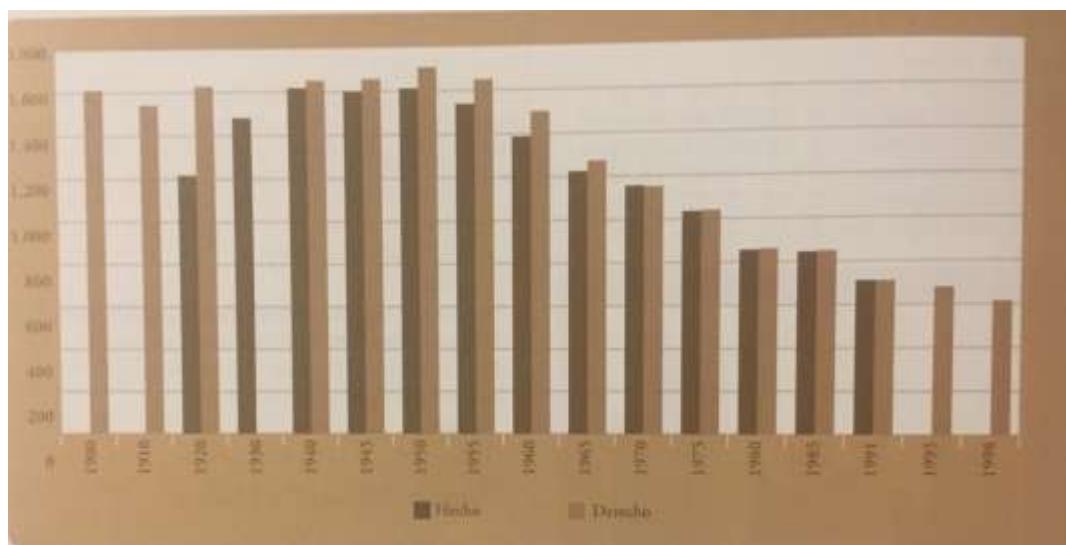
Las condiciones expuestas en el punto anterior estarán en la base propiciatoria del cambio. Va a tener lugar una transición desde el trabajo desempeñado por los pañeros, que generalmente seguía originándose vía aprendizaje del oficio por una parte importante de jóvenes de la zona (con sus salidas, rutas, relaciones amo-criado), y desde la introducción paulatina en la venta en mercadillos, como una forma más de crecimiento personal y profesional enraizado originariamente en los pueblos pañeros.



Pañeros a principios del siglo XX. (Martín Cuesta, 1998, p.58)

Sin embargo, durante el último tercio del siglo pasado se produjo una curiosa evolución. Se da una tendencia hacia la apertura de nuevos comercios textiles. Esto va a suceder en las cada vez más pobladas ciudades, relacionándose con la aparición de una segunda y populosa generación emigrante ,cuyas

necesidades no encontraron cabida en los escasos, tradicionales y en general caros comercios situados en el centro de dichas ciudades. Además, el hecho de que el crecimiento de estas ciudades hubiese sido tan rápido y, en general, raramente planificado redundó en nuevos barrios obreros mal comunicados y escasamente dotados de necesidades básicas, tanto de alimentación como de ropa de hogar o textil en general.



Censos y Padrones Municipales. Santa María del Berrocal
(Martín Cuesta, 1998, p.35)

En estas condiciones se propiciará un terreno de cultivo especialmente adecuado para el asentamiento de mercadillos que casi desde el principio se asentaron físicamente en las abundantes y baratas lonjas que se construían por doquier en los bajos de los nuevos edificios. Lonjas, por otro lado, poco mejor diseñadas que los propios puestos de los mercadillos, lo que en sí mismo suponía un aliciente o elemento conector de carácter cultural-económico con un público habitualmente acostumbrado a comprar en ellos⁷⁴.

Los pañeros de Berrocal en su ir venir por toda España se dieron cuenta de que ese abundante público joven no tenía suficientemente satisfechas sus

⁷⁴ Recordemos que tanto los emigrantes como los hijos de éstos disponían de vacaciones que eran en general disfrutadas en sus pueblos de origen donde seguían manteniendo el hábito de comprar semanalmente en mercadillos.

necesidades de ropa juvenil, "pantalones vaqueros" en especial; así como la demanda familiar de ropa de hogar y lencería. Ante esto y lo inapropiado del formato del mercadillo en los aledaños de las ciudades – donde, por otro lado, el precio de los locales en alquiler o en venta era más que asequible- comenzaron a abrir y surtir estas nuevas y en ocasiones rudimentarias tiendas con los productos que hasta entonces llevaban a los mercadillos, sin invertir en nuevos medios de transporte sirviéndose de las mismas furgonetas y camiones. Ante el éxito de los primeros pañeros en esta nueva experiencia mercantil, se fueron sumando nuevos pañeros y sus hasta entonces criados jóvenes, mimetizando las mismas relaciones socio-empresariales de amo-criado que tan bien había funcionado hasta entonces en los mercadillos y rutas por toda España.

En cuanto al modelo productivo, tanto a nivel del modo de producción propiamente dicho y su nivel de la financiación, respecto a los telares tradicionales y al trabajo desempeñado por los pañeros en general, todavía no se había producido una clara articulación con la forma capitalista dominante. Sin embargo tal circunstancia se afianzará ya claramente entre aquellos pequeños comerciantes que se dedican al oficio y que no tienen más remedio que cambiar sus medios de locomoción. Este cambio les permitirá acudir más lejos en menos tiempo, transportar mayores cantidades de mercancía y obtener mayores beneficios. Por otra parte, aparece una nueva figura en el papel jugado por los almacenistas quienes incidirán directamente en esta adecuación de los nuevos pequeños comerciantes.

Dicha adecuación, en palabras de M. A. Martín Cuesta (1998) consiste en una continuación de la tradición en un período de modernidad, donde la confianza en los jóvenes pañeros llevaba a otro pañero senior, en casi todas las ocasiones, a financiar a fondo perdido un camión cargado con mercancía, que vacío costaba en torno a 500.000 pesetas. De todas formas como podemos comprender, en realidad la manera tradicional de desempeñar el oficio va siendo sustituida, se produce un traslado hacia nuevas estrategias y formas de actuación comercial.



*Bendición de camioneta durante la celebración de San Cristóbal. 1966.
(Martín Cuesta, 1998, p.12)*



Marcelino Blázquez, 1963. (Martín Cuesta, 1998, p.129)

Como vamos a ir mostrando se experimentará una transición formalizada en una manera de realizar el oficio cada vez más diferenciado del tradicional. Prueba de esto serán las primera inversiones en nuevos medios de transporte que exigen una inversión importante comparativamente con el coste de los medios anteriores. Una prueba de ello la encontramos en la aparición de furgonetas y camiones. Se pasa del carro movido por animales, a medios de transporte, marcas de furgoneta o camioneta *DKV* y camiones *AVIA*, transición que tiene lugar a partir de la década de los años 60 y 70 del siglo XX.

Por otra parte desde mediados de los años 80, las relaciones sociales entre los pañeros aparecen cada vez menos condicionadas por relaciones de parentesco, amistad o vecindad. El paso paulatino a un sistema cada vez más cercano e inspirado en el capitalista (aunque a pequeña escala) así lo condiciona. Constatamos unas variaciones relacionadas con el proceso de transformación de una economía cercana a la pequeña producción de mercado anterior, habiéndose modificado los mecanismos de reproducción de los pañeros como señalaremos a partir de la información obtenida de aquellos que han vivido este cambio (aproximadamente desde 1960, afianzándose en los años 70 y que a partir de los 80 comienza a decaer hasta llegar al momento presente).

En estos años se produce una clara diferenciación entre los pañeros que mantienen su actividad en los mercadillos, los que se asientan en tiendas, y los propios proveedores almacenistas de las mercancías que en algunos casos participarán de las dos modalidades anteriores. Cualquiera de los tres tipos anteriores mantendrá cuando menos inicialmente y en algunas gamas de productos su aprovisionamiento en Berrocal⁷⁵ o su entorno.

⁷⁵ Llaman la atención las malas infraestructuras de la zona, sin una autovía a menos de 30 km. a la redonda.



*Uno de los 6 almacenes que se mantienen en Santa. María del Berrocal
en la actualidad (abril 2016)*

3. Heterogeneidad del sector profesional.

El sector profesional dedicado a la venta ambulante podría parecer homogéneo, en comparación con el pequeño comercio textil afincado en las ciudades en cuanto a la organización o las relaciones de producción de los cada vez menos fabricantes textiles de la zona. Sin embargo, con el tiempo se irían consolidando las diferencias en función a sus zonas de actividad, el producto vendido, el modo de organización del trabajo, o incluso, los medios técnicos utilizados y sus formas de comercialización.



Luis Sánchez Díaz. 1970 (Martín Cuesta, 1998, p.133)

En base a estos criterios, se distinguen dos sectores: uno más tradicional y menos necesitado de financiación⁷⁶, que seguirá siendo representando por los pañeros que realizan rutas en mercadillos y por otra parte, otro más capitalista, representado tanto por los almacenistas propietarios de pabellones en Berrocal o su entorno- y que surten a los pañeros de los mercadillos o de las tiendas de las ciudades-, como por los pequeños comerciantes que cada vez en más número se van estableciendo en ciudades de tamaño medio o pequeño en general y que en la mayoría de los casos dejan o mantienen la venta en mercadillos como criados,

⁷⁶ Las únicas necesidades de financiación eran directa y tradicionalmente asumidas por el amo: mula, DKV o camión, soportes y estructura del tenderete, gasolina, alojamiento –en el propio camión, de forma cada vez más usual- y el propio producto de venta.

necesitando una mayor ayuda financiera por parte de sus amos en estas nuevas estructuras cada vez más capitalistas y capitalizadas.

Todos ellos tienen en común la incorporación de nuevos productos como por ejemplo os pantalones, que llegarán a convertirse en producto estrella e identitario, tanto en los mercadillos como en las flamantes nuevas tiendas ⁷⁷ y la articulación social fundamentada en las relaciones amo-criado que han perdurado a lo largo de los siglos en sus diferentes formatos: mercadillo en espacios exteriores o en locales físicos, llegando a formar una red de establecimientos enormemente rentables a finales de los 80 y principios de los 90, que en ocasiones coexistía con las antiguas rutas y mercadillos propios de la fase protoindustrial.

Otra aspecto importante y al mismo tiempo llamativo que compartirán tanto los almacenistas, los vendedores de mercadillos –por medio de rotulaciones en sus camiones o furgonetas- y los nuevos comercios asentados en ciudades, será el nombre con connotaciones catalanas, parece ser que por ser referente obligado de la "buena calidad de las telas" y también con toda probabilidad por ser el principal proveedor final de las prendas hasta la llegada de la globalización, por lo menos.

Pronto este nuevo formato de comercio de pequeñas ciudades se irá ampliando y necesitará una mayor capitalización por parte de los antiguos amos a los otrora criados, reconvertidos en flamantes emprendedores cuyo conocimiento del producto está ampliamente testado, aunque no así el de las técnicas de comercialización en tienda.

En esta misma dinámica ocuparán también un espacio importante nuevas pequeñas cadenas de tiendas. Cada una de éstas constituirá una unidad con su autonomía y funciones diferenciadas a pesar de tener en común su adscripción al mismo socio, antiguo amo, con el que mantendrán unas relaciones y formas de tratamiento típicos y comunes a los que mantienen y mantenían los criados de los mercadillos. En el lenguaje coloquial también se suele hacer la diferencia entre "los de las tiendas" y "los ambulantes" para referirse a estas dos modalidades; los últimos seguirán siendo conocidos como "pañeros", mientras que los segundos se irán alejando cada vez más de este nombre, intentando integrarse cada vez más en

⁷⁷ Siempre por detrás de la ropa de hogar.

el tejido empresarial de las ciudades donde se han ido asentado. Este asentamiento en general se realiza de forma muy exitosa, a tenor del volumen de negocio que casi desde el principio y de manera sorprendente consiguen alcanzar desde el primer momento estos nuevos emprendedores.



*Primeros pasos en la modernización en los medios de transporte.
(Martín Cuesta, 1998, p.115)*

Tanto los pañeros de los mercadillos como los que se asientan físicamente en tiendas de las ciudades continuarán su actividad con pocas variaciones con respecto a finales del siglo pasado, y las escasas innovaciones que van realizando con el paso de los años las harán en parte forzados por nuevas legislaciones fiscales, que les obliga por ejemplo, a entregar un ticket de venta en el formato estandarizado, o a las innovaciones introducidas por sus propios proveedores. Entre éstas por ejemplo, destacan los sistemas informáticos de control, forzados por la exigencia de una mayor focalización de productores mayoristas y por la criba que las sucesivas crisis dejaron al descubierto: competidores cada vez más globalizados. Sin embargo, incluso alguno de los pequeños comerciantes mantienen todavía sus formas de marcar prendas de forma manual, algo considerado anacrónico en el proceso de etiquetado, hoy en día mayoritariamente

informatizado. Por ejemplo, aún cuando la inaplicabilidad de la normativa sobre el etiquetado de las prendas supusiera una clara ilegalidad, se mantiene mientras no haga acto de aparición e intervenga la inspección coaccionadora correspondiente.

Un aspecto muy importante y singular del caso de los pañeros de Berrocal radica en la enorme expansión que han sido capaces de alcanzar a partir de una misma región, cuya forma de desarrollar la actividad se encuentra culturalmente incrustada y articulada socialmente tanto en tiendas (pequeños comercios fijos) como en mercadillos (ambulantes exteriores o en locales cerrados). La actividad comercial y económica propia del oficio de pañero comienza necesariamente en los mercadillos, donde la articulación social de las relaciones amo-criado replica el modo de actuación de los pañeros generación tras generación.

Con el *boom* de los "pantalones vaqueros" de los ochenta como se ha referido más arriba, en la mayoría de los casos, se evolucionará hacia relaciones productivas más cercanas al modelo capitalista, como consecuencia de la apertura de tiendas en ciudades de tamaño medio; en otros casos, sin embargo, se continuará con la actividad del mercadillo retroalimentándose, en ocasiones, con los pañeros provenientes de tiendas no rentables que tras su cierre decidieron volver a sus etapas iniciales mientras resulte beneficioso para ambas partes. Por último estarían los pañeros que al no obtener rentabilidad en el mercadillo o descartar el viejo sistema de explotación, deciden romper la relación con sus socios, de forma normalmente amistosa y por mutuo acuerdo en la práctica totalidad de los casos.

Las relaciones de los socios tanto en los mercadillos como en las tiendas han sufrido muy pocas variaciones hasta la actualidad, manteniendo en todos los casos a los que hemos tenido acceso, como base empresarial relaciones de carácter personalistas que suponen la exteriorización de la articulación social en sentido estricto. En cuanto a la taxonomía de la empresa asociada a la actividad pañera, bien sea en tienda o mercadillo se corresponde en prácticamente todos los casos con pequeñas empresas que ni en los ochenta superaron los diez trabajadores, de capital totalmente privado y con forma jurídica de responsabilidad ilimitada, en la mayoría de los casos comunidades de bienes. La expansión geográfica se produce

especialmente a partir de mediados o el último tercio del siglo XX, alcanzando en el censo realizado en 2010 por ACASA los 340 puntos de venta, la mayor parte de ellos en ciudades medianas españolas, aunque también se mencionan algunas en el extranjero, concretamente en China y Cuba.

4. Estructuración y organización del trabajo: influencia y paradojas del mercado liberalizado exterior.

Se mantienen unos pocos comerciantes ambulantes que no necesitan de las largas temporadas fuera de casa en camiones-literas habilitados, y mucho menos en las antiguas y familiares pensiones a las que hemos hecho referencia en el Capítulo 9. La mejora en los medios de transporte, por un lado y la proliferación del hábito de compra en los centros comerciales de la periferia de las grandes ciudades, ha ido dejando de lado como público objetivo a los cada vez más escasos y envejecidos habitantes rurales que procuran dedicar la menor proporción posible de sus exigüas pensiones a la compra en el mercadillo. En dicho ámbito se da una tendencia generalizada a la compra de productos de forma rutinaria a menudo en función de pequeñas necesidades ante algunos eventos familiares ineludibles. No obstante y a pesar de esta tendencia actual, se había producido un repunte de la venta de los mercadillos, pero de todas formas el tejido articulativo se ha visto claramente aminorado. Esto se refleja en la compra de las mercancías, ya no en núcleos textiles tradicionales como Berrocal, desde donde se ha trasladado actualmente hasta los grandes complejos industriales situados en las afueras principalmente de Madrid.



*Flota de camiones de REVITEX-Tiendas Textil Hogar, 1977
(Foto de archivo cedida por Revitex)*

En estos últimos grandes puntos comerciales de distribución, desembocan los grandes contenedores de origen chino que desde los acuerdos liberalizadores existentes en la actualidad, copan grandes zonas como Fuencarral. Se trata de productos textiles a precios en absoluto competitivos para las regiones textiles que surtían los mercadillos abulenses, dándose la paradoja de que incluso en las tiendas a pie de fábrica de Berrocal se ofertaban, en ocasiones indisimuladamente, productos chinos que los propios propietarios de tiendas habían ido a comprar a Madrid. Todas las líneas de producto tradicionales, incluso aquellas que habían dejado de ser competitivas se verán bajo la influencia del desembarco competitivo chino. Esta situación ha traído consecuencias llevando por ejemplo a los propietarios de los pequeños comercios fijos a la necesidad de mantener a las pequeñas plantillas que se encuentran próximas a jubilarse, para no tener que pagar las indemnizaciones, consideradas "astronómicas", derechos y situación social establecidas por la legislación anterior a la crisis del siglo XXI.

Por otro lado, estos últimos pequeños comerciantes textiles se han adaptado ligeramente a los nuevos tiempos, llegando incluso a probar la apertura de nuevos

locales en centros comerciales. Se trata de una fórmula no habitual primero, porque no supone la capitalización y compra de un local por parte de los socios fundadores. Y también porque la relación con los nuevos socios suele ser perpetuamente asimétrica respecto y en base a la relación basada en la confianza de un "arrendatario benévol". Esto frente a un tipo de inversión que supuestamente obligaría a los posibles socios a invertir en términos de igualdad, pagando una renta muy poco competitiva y por lo general sólo rentable para las grandes cadenas. Por ello, los socios volverán en muchas ocasiones al territorio conocido de la tienda en propiedad por parte de los socios fundadores en un barrio periférico y en general envejecido de la ciudad, donde la relación de dependencia va más allá de lo emocional y supone una efectiva articulación económica de las relaciones sociales.



*Almacenes Barcelona en Murcia.
(Recuperado de <http://www.vivezone.com>, 2017)*



Almacenes Barcelona en Plasencia
(Recuperado de <http://www.nortedeextremadura.es>, 2017)

5. Condiciones, medios de producción y productos.

Volviendo sobre el caso de los pañeros que siguen trabajando en mercadillos, su situación viene determinada por un acortamiento efectivo de las distancias por la mejora en las vías de comunicación y en los vehículos utilizados. Ello repercute en un abaratamiento de los costes reales de mantenimiento. Sin embargo, la competencia exterior se ha incrementado con la aparición en escena de los productos chinos, que en su mayoría en la actualidad provienen de los grandes almacenes de Fuenlabrada (Madrid). Éstos se han convertido en el mayor centro proveedor para muchos de los puestos, que han visto diezmada la histórica fidelidad con los amos de Berrocal. Se da la paradójica circunstancia que en muchos casos la oferta de productos chinos es financiada por los propios proveedores de Berrocal, que forzados a proveer de producto a sus vendedores ambulantes prefieren hacerlo de forma competitiva. En la actualidad es bastante común que, esos almacenes que recopilaban productos textiles del Levante, lo estén haciendo más o menos, bajo algún subterfugio, con productos provenientes

de los grandes almacenistas chinos de Fuenlabrada, en los que se hace un conveniente lavado de cara en ocasiones, consistente en poner sus propias etiquetas.

En cuanto a los sistemas de montaje de los puestos de los mercadillos, ha variado poco con el paso de los tiempos, abaratándose sus componentes al aumentar la oferta. Sin embargo, estos elementos suelen tener una vida muy larga con pocos costes de mantenimiento. Por otro lado, las innovaciones tecnológicas provocan cierto recelo en un público por lo general acostumbrado a las viejas técnicas de venta que espera un producto de calidad razonable en relación con el precio que pagan.



*Puesto en un mercadillo de un pañero de Berrocal
(San Vicente de la Barquera, abril 2017)*

En los locales de las ciudades las innovaciones se producen con cuenta gotas, en parte porque las decisiones dependen no sólo del socio que lleva físicamente el negocio (criado), sino también de un socio capitalista (amo) que basa su negocio en la total confianza en el socio que lo lleva y en los resultados en

beneficios que se reparten una o dos veces al año. La falta de informatización de las tiendas y el aumento en el volumen de negocio de éstas a partir de los años 80, hace cada vez más difícil un control en la gestión de las cada vez más numerosas tiendas, por encima del reparto objetivo de beneficios. Este hecho hizo que con la llegada de las dos últimas crisis, el análisis de la situación real de la empresa entendida como el nodo de tiendas formadas por socios asentados (criados) y socio capitalista (amo) fuera enormemente complicado y resuelto en ocasiones de forma drástica con el cierre de establecimientos en vez de intentar el cambio o la introducción de las innovaciones pertinentes.

Respecto a los productos vendidos se han ido modificando con el paso del tiempo. Es así como históricamente se pasará de las capas de paño imprescindibles para soportar las frecuentes bajas temperaturas castellanas y que dieron nombre a los hombres que en los albores de los Estados modernos hicieron las primeras rutas⁷⁸, hasta la aparición de los primeros vehículos a motor. Estos desplazan definitivamente el uso de las caballerías e incluso de los propios pañeros que debían cargar con el género para su venta: capas, ropa de hogar o pantalones azules de trabajo. Será en los años 80 y 90, fundamentalmente cuando el producto cambiaría sustancialmente para cubrir las necesidades de una abundante población joven surgida al abrigo de la industrialización en las periferias de las ciudades. Junto al producto estrella como ya se ha indicado "pantalones vaqueros", se venderán otros productos complementarios, como las camisas, camisetas y cazadoras, por ejemplo. Es destacable la tendencia a la especialización en dos tipos de productos: la ropa de hogar como mantas, sábanas y toallas y los "pantalones vaqueros".

⁷⁸ Desde una zona fronteriza entre reinos cristianos y musulmanes, como Berrocal posiblemente repoblada por los reinos cristianos con comunidades enteras traídas del noreste peninsular, donde la industria textil ya contaba con antecedentes importantes. Es de suponer que parte de esta población repoblada tuviese conocimientos del tintado y tratamiento de los paños y que mantuviessen su oficio en la zona a repoblar, facilitado por la existencia de berruecos o grandes planchas de piedra que podrían ser usadas para secar los paños una vez teñidos. Además las comunidades musulmanas también disponían de otras costumbres como la venta en bazares o mercadillos que podrían ser utilizados en la venta itinerante de los productos textiles.



Mercadillo San Vicente de la Barquera. Fiesta de la Foliá, 2017

En este momento cronológico, años ochenta, se rotulan las furgonetas o los camiones AVIA y posteriormente los locales que poco a poco fueron abriéndose a lo largo del territorio español. En la mayoría de los casos esta señalización lleva connotaciones inspiradas en nombres catalanes. Esto respondería al el propio origen de parte de la mercancía comprada a mayoristas catalanes, o simplemente por el prestigio de los almacenes textiles catalanes, que se suponía de mayor calidad que los productos de la zona abulense. Todos las personas que hemos consultado, comerciales, vendedores, almacenistas, coinciden en que la venta que se produjo en los mercadillos y/o tiendas de los años 80 y 90, superó todas las expectativas y supuso un desarrollo económico importante en la zona. Este hecho sorprende visto desde fuera, sobre todo por la escasa repercusión que esta inyección de dinero tuvo en el propio pueblo de Berrocal, con excepción de la existencia de grandes pabellones. Las infraestructuras, también presentarán y siguen presentando un menor nivel de desarrollo y adecuación en comparación con las del norte peninsular o las andaluzas, por ejemplo.

En lo que se refiere a la organización del aspecto físico hablando de las tiendas o establecimientos fijos, ha sido llamativa la constatación de muchos

parallelismos con la distribución existente en los puestos de los mercadillos. Hemos comprobado sobre el terreno, cómo cualquier conocedor del sector y sobre todo del entorno geográfico (hasta la llegada de la crisis de la primera década del presente siglo) es capaz de distinguir cuándo un puesto pertenece a un comerciante vinculado a la cultura pañera. Todas las tiendas de los comerciantes de origen pañero, ponen en práctica y mantienen elementos identitarios de uso interno como por ejemplo, la forma de doblar y apilar los pantalones y demás complementos. Otro ejemplo radica en la distribución de los percheros que seguirán un patrón común en la mayoría de los casos: funcionales y de amplia capacidad. También los maniquíes, son fácilmente reconocibles porque perduran a lo largo del tiempo, a pesar de las diferentes modas y referentes estéticos de los cuales han sido objeto los comercios de otras cadenas de tiendas. En las de origen pañero, no han llegado a penetrar las innovaciones, manteniéndose uniformidades constatables en función de la intervención (en la compra de maniquíes, etcétera) en la adquisición y elección de los socios (propietarios) correspondientes. principales, son los mismos en todas las tiendas del grupo. Otros elementos que permiten la identificación de los comercios con origen pañero en Berrocal, reside en el habitual paralelismo establecido entre los nombres comerciales y algún aspecto de oorigen catalán: *Almacenes Barcelona, Tarrasa, Mataró*; y/o apelativos como *moda joven* o *pantalón*.

6. Limitaciones sociales de los pequeños comerciantes textiles.

Cuando la actividad era fundamentalmente ambulante, la familia asentada en el pueblo de origen, supondría un motivo de necesario retorno, marcado simbólicamente las temporadas con la repetición de celebraciones, normalmente relacionadas con el santoral católico. El inicio y fin de las rutas se haría coincidir con dichas celebraciones e incluso la festividad principal se relacionaría con un nuevo santo por interés de los propios pañeros, como veremos en el capítulo siguiente. Sin embargo, con la apertura de los establecimientos urbanos, los jóvenes pañeros verán cómo sus raíces se comienzan a establecer en nuevas

regiones, donde se entablan también nuevas relaciones, contrariamente a lo que había venido sucediendo normalmente hasta ese momento.

Al respecto tiene lugar un factor importante en relación con las dependientas, jóvenes contratadas en el marco de los nuevos negocios, con las que se crearán vínculos matrimoniales. De todas formas y dado el arraigo con la zona de origen, también se toman dependientas procedentes de dicha zona. En este sentido intervienen vínculos familiares a los que se suman otros de tipo emocional vehiculizados por medio de las festividades a las que asisten puntualmente los pañeros jóvenes en Berrocal. hemos confirmado con nuestros informantes que en las ciudades de destino se da una clara preferencia a contratar personas jóvenes cuyos padres o ellas mismas provienen del entorno originario de Berrocal.

La dependencia de los negocios y las obligaciones que supone atenderlos constantemente, ha llevado a una mayoría de los comerciantes estables a organizar sus celebraciones familiares como por ejemplo los matrimonios. Se eligen las fechas en función del trabajo de tal forma que no se deba sacrificar ni un sólo día de dedicación a la venta. Para la celebración de las bodas, se elegirá normalmente un domingo o un día festivo a nivel nacional (como por ejemplo el 1 de mayo) de tal forma que todos los socios y los dependientes de la ciudad originaria del novio/novia vinculada al comercio y representantes, puedan acudir libremente.



Tienda de uno de los socios, antiguo criado, de José Calle (abril, 2017)

Al tratarse de un trabajo que en la gran mayoría de los casos recae sobre el lado masculino de la pareja, en el momento que aumenta la familia es la mujer la encargada de la educación de los hijos. Mayoritariamente esto obedece a la práctica inexistencia de oportunidades para la conciliación familiar, debido a que la mayor parte de los pequeños comerciantes textiles (de vinculación pañera) cotizan en el *Régimen General de Autónomos* y por lo tanto no tienen adquiridos derechos en relación, ni a subvenciones de algún tipo, ni relacionados con bajas laborales por paternidad (a excepción de los días de permanencia en el hospital de la mujer. Los comerciantes tratarán de no dejar desasistido sus negocios a pesar de prolongarse los ingresos de sus esposas por motivos de maternidad, incluso a pesar de tener más hijos/hijas a su cargo. En el caso de los pañeros ambulantes, encontramos una situación todavía más crítica, pues en caso de coincidir los nacimientos con períodos de ruta. habitualmente dan prioridad al trabajo. La excepción se presenta sólo cuando encajan o coinciden las fechas con rutas más cercanas, aspecto que facilitaría la presencia de los padres en los nacimientos de los hijos/hijas. Posteriormente a los nacimientos, la conciliación familiar por parte del pañero es inexistente, recayendo todo el peso sobre las esposas que, si es posible, permanecerán en su casa al cuidado de los hijos/hijas, sobre todo en aquellos casos en los que ellas también trabajan como dependientes en el negocio familiar.

CAPÍTULO 11

Los pequeños comerciantes del textil: pasos y circunstancias hacia el comercio estable

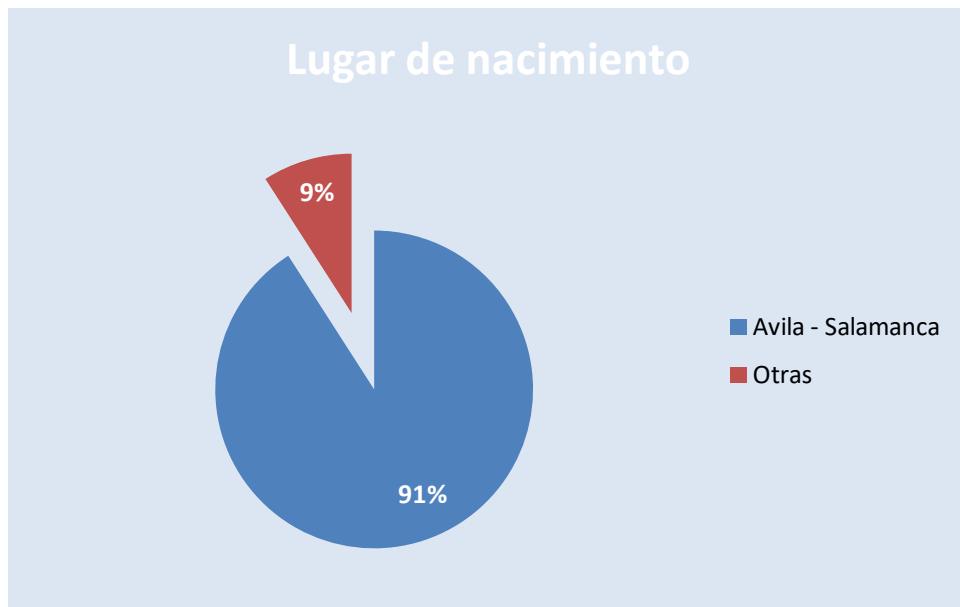
Completamos con este capítulo, esta última sección de la tesis en la que el hilo conductor nos ha ido llevando de manera específica a través de la cultura y la organización social de los pañeros y pequeños comerciantes textiles de Berrocal. En él, conectando con el último punto del capítulo anterior, desarrollamos los fundamentos y características del oficio actualmente partiendo de las experiencias de un conjunto de pequeños comerciantes establecidos, pero con raíces en la cultura tradicional pañera y experiencia en la venta ambulante característica del mercadillo (completaremos la esfera cultural con el siguiente capítulo dedicado al ámbito creencial y festivo).

Este entramado sociocultural es puesto en escena por un colectivo que es conveniente conocer lo más precisamente en su configuración actual, con sus expectativas, condicionamientos y en definitiva con un modo de vida y un conjunto de bases culturales propios. En este sentido, en este capítulo hemos proyectado, a partir de los datos obtenidos por medio del trabajo etnográfico, la imagen actual de los pequeños comerciantes en activo.

Partimos del cuestionario hecho sobre el terreno y al cual respondieron íntegramente 28 informantes que trabajan en el oficio, cuya muestra se conformó con personas donde casi la totalidad comparte el mismo origen demográfico. Los resultados obtenidos responden a las experiencias vividas en un principio en un marco geográfico compartido (que se dispersará a medida que cambie la situación) y en torno también a una misma profesión y actividad económica. Dicha procedencia corresponde a las provincias de Ávila y Salamanca, y queda representado de la siguiente manera:

Lugar de nacimiento

Ávila - Salamanca	91%
Otras	9%

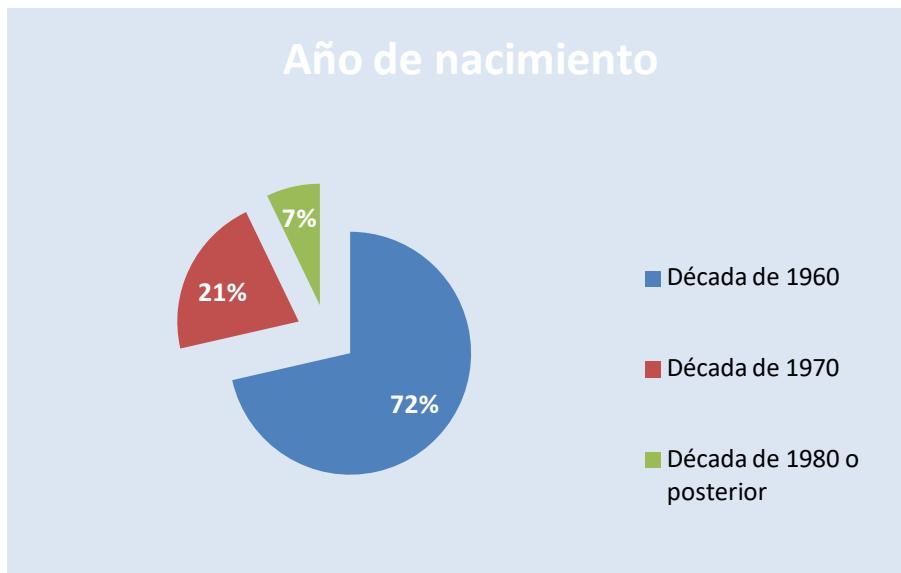


Respecto a la situación en el momento de realizar las entrevistas, nuestros informantes en su mayoría, más de la mitad, se encontraban en el umbral de la jubilación, frente a un 17% y 7%, éste último porcentaje con menos de 40 años de edad. Este dato nos muestra que la elección de este modo de vida y de opción económica ha ido disminuyendo de manera exponencial con el paso del tiempo. Como se muestra en el cuadro y gráfico siguientes, la mayoría de los entrevistados se ubican, en cuanto a su fecha de nacimiento, en la década de los años 60. Al estar todos los comerciantes entrevistados en activo laboralmente, la década de los 50 es menor aspecto que corresponde a situaciones de jubilación y por lo tanto ya de abandono de la profesión. Por años de nacimiento, los resultados de nuestros entrevistados se presentan de esta forma:

Año de Nacimiento

Década de 1950	22%
Década de 1960	56%
Década de 1970	17%
Década de 1980 o posterior	7%

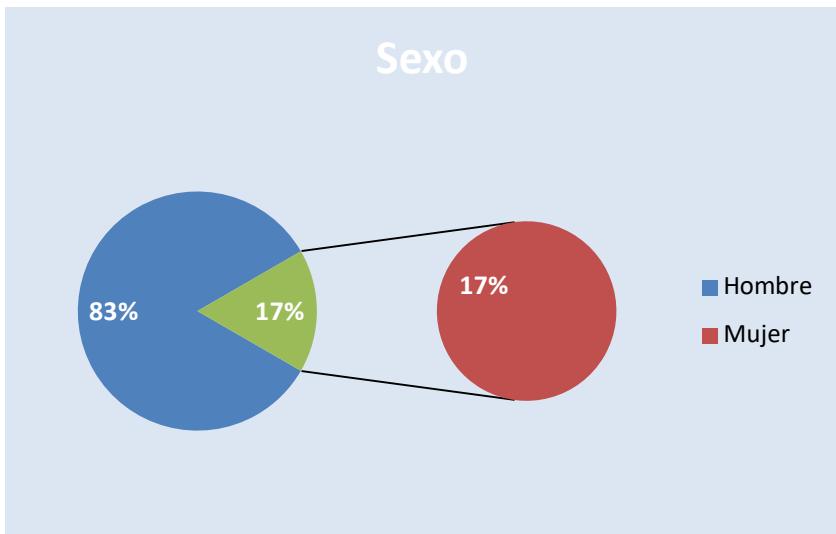
Pormenorizando un poco más, y fijándonos solamente en las generaciones correspondientes a las décadas más jóvenes y que por lo tanto contemplan la jubilación de manera menos cercana, podemos ver que los de mayor edad son más numerosos, representando el 72%. Los porcentajes disminuyen en relación a la juventud de nuestros pañeros/comerciantes, dando como resultado el 21% y el 7%, tal como se puede ver gráficamente a continuación:



El conjunto de nuestras personas encuestadas por medio del cuestionario son varones, aspecto que coincide con el predominio histórico masculino en la profesión. Se trata de una actividad en la que la variable sexo ha sido un condicionante a priori.

Sexo

Hombre	83%
Mujer	17%



1. Motivaciones iniciales ante la profesión y nivel de formación previa.

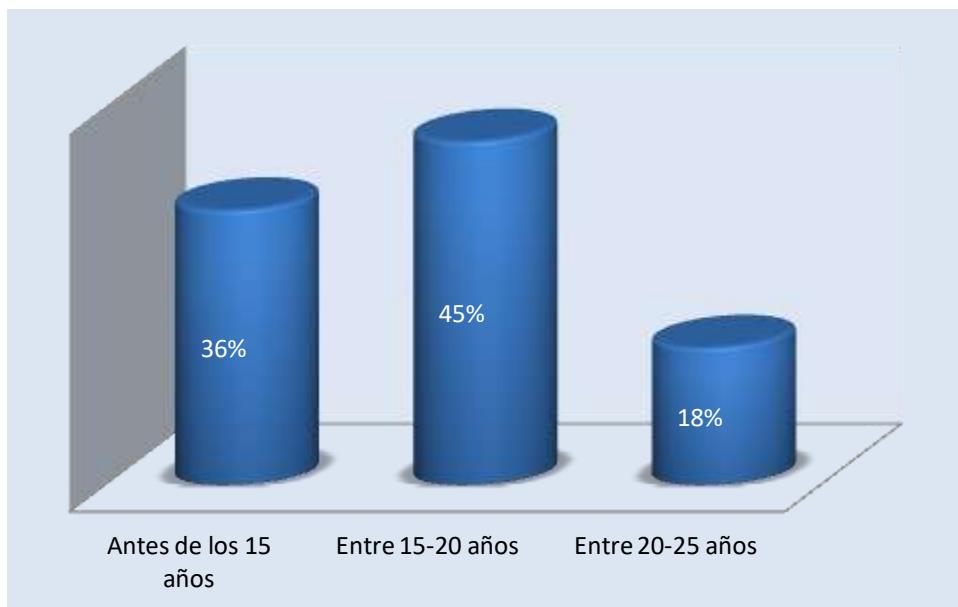
La iniciación en la profesión se realiza a muy temprana edad, cuestión que coincide con otras dedicaciones profesionales de carácter tradicional. Se puede decir que en el proceso de enculturación seguido por los pañeros y pequeños comerciantes del textil, la esfera laboral ocupa un lugar primordial. Deben aprender el oficio desde muy jóvenes de tal forma que aseguren su futura consecución de aquellos bienes materiales con los que asegurar su sustento.

Su inicio en la profesión supone el comienzo de un tiempo de aprendizaje y formación en un contexto social en el que por lo general en el caso de los niños se siguen los pasos del padre. Con el tiempo, también las niñas ocuparán un pequeño espacio en la profesión que se evidencia a medida que se evoluciona desde los mercadillos hacia los pequeños comercios. Cuanto más cercana y más se identifica el trabajo con una producción de tipo tradicional (cercana o identificada con una pequeña producción de mercado), las mujeres tienen menor presencia. A medida que se moderniza, éstas se van integrando aunque no de manera remarcable. De todas formas en el abanico de edades respecto a los actuales pañeros/comerciantes,, éste va desde los 15 años hasta los 25, donde los más jóvenes no ocupan el primer lugar a la hora de integrarse al trabajo, siendo entre los 15 y los 20 años las edades en las que se da un mayor número de personas que empiezan en el oficio.

Podemos hacernos una idea de la situación en el siguiente cuadro y gráfico en los que se recogen las edades a las que se inician en el sector comercial textil analizado. El porcentaje mayor de personas empieza entre los 15 y 20 años (45%), mientras que el menor corresponde a los 20-25 años (18%). De todas formas no deja de ser significativo que el 36% de nuestros entrevistados haya comenzado antes de los 15 años de edad.

Edades de comienzo en la profesión

Antes de los 15 años	36%
Entre 15-20 años	45%
Entre 20-25 años	18%

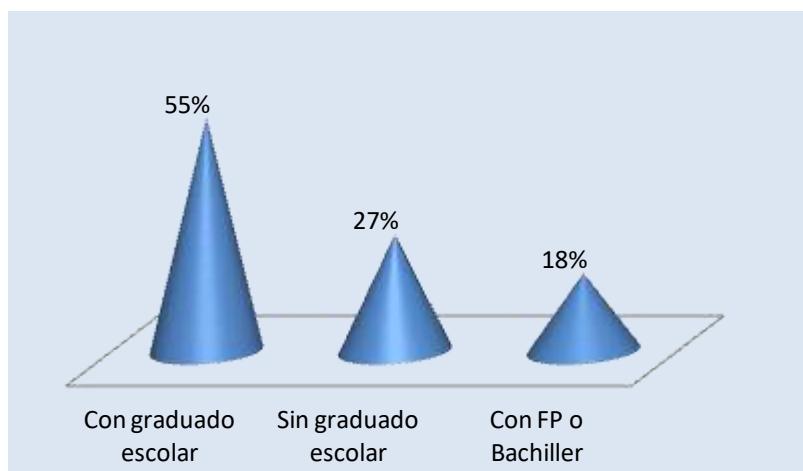


Al hablar de enculturación, debemos considerar que ésta no se realiza solamente en el proceso del aprendizaje de la profesión. Antes tiene lugar también un período de escolarización, considerado importante y necesario también de cara al futuro y en relación al hecho de "ganarse la vida" igual que lo hacen los demás miembros de la familia. En este sentido comprobamos que los pequeños comerciantes en activo consultados en su mayoría no han realizado una formación específica relacionada con su futura profesión. La formación se adquiere realmente con la "experiencia del día a día".

El nivel de estudios máximo alcanzado para más de la mitad de los individuos fue el de graduado escolar, mientras que algo más de una décima parte contaban con estudios de formación profesional o bachiller. Podemos comprobar los porcentajes en el cuadro siguiente donde la mayoría ha seguido la primera etapa educativa, supuestamente obligatoria (55%). También es significativo el número de personas que no han realizado dicha etapa de estudios (27%).

**¿Qué nivel de estudios tenías
(cuando empezaste a trabajar)?**

Con graduado escolar	55%
Sin graduado escolar	27%
Con FP o Bachiller	18%



En lo referente a las motivaciones que movieron a estos pequeños comerciantes a optar por esta profesión, ésta se originan en el marco familiar, donde a menudo las alternativas eran inexistentes. Esto concide con la situación marginal de la región donde los jóvenes han tenido históricamente que buscar su ocupación laboral en su entorno local, en el cual la profesión pañera antiguamente y comerciante después (mercadillos y pequeños comercios) han sido vías laborales accesibles.

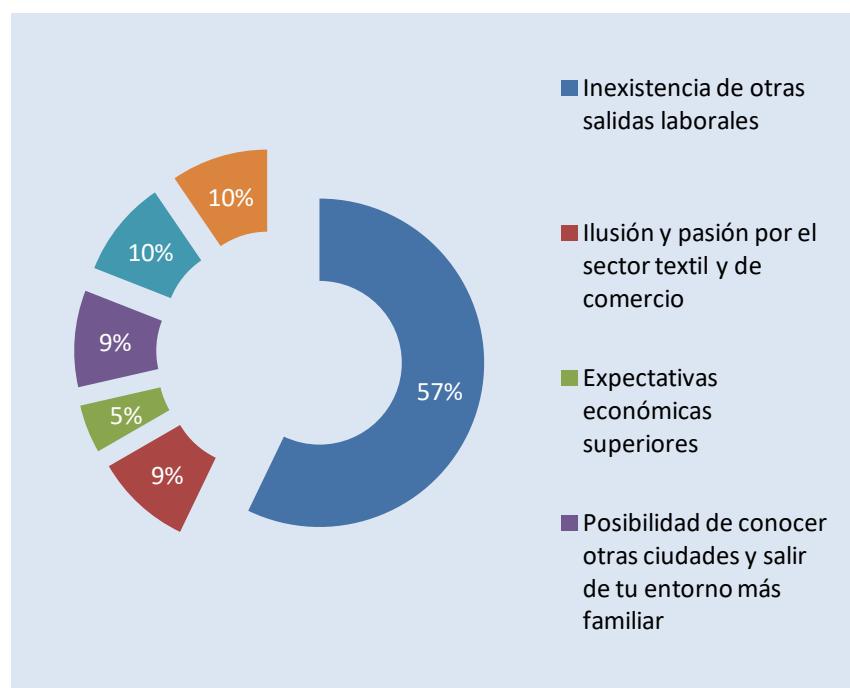
En este contexto la mayoría de las personas preguntadas por la principal motivación en su elección de este modo de vida, han respondido que se debió a la inexistencia de otras salidas laborales. Sí es cierto que hemos obtenido otras razones relacionadas con la ilusión por este tipo de trabajo, el atractivo hacia el

sector textil y la posibilidad de salir del entorno, sin embargo son poco representativas. Las alternativas son pocas y principalmente se encuentran en la agricultura, por lo que para los pequeños comerciantes apenas existen otras posibilidades.

¿Cuál fue la principal motivación/razón para escoger este modo de vida?

Inexistencia de otras salidas laborales	57%
Ilusión y pasión por el sector textil y de comercio	10%
Expectativas económicas superiores	5%
Posibilidad de conocer otras ciudades y salir de tu entorno más familiar	10%
Ninguna de ellas	10%
Todas ellas	10%

El mercado laboral para los pequeños comerciantes textiles procedentes del ámbito sociocultural y económico pañero, realmente no presenta para ellos apenas otras expectativas (57% de los casos). No tendrán apenas opciones diferentes por lo que se verán en muchos de los casos prácticamente obligados a desempeñar este tipo de trabajo. El siguiente gráfico refleja esta situación:

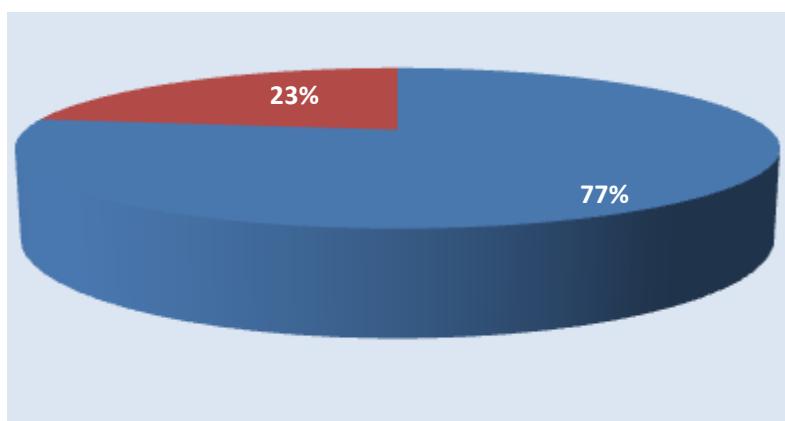


2. Venta ambulante y pequeño comercio en locales fijos: opciones, funciones y división del trabajo.

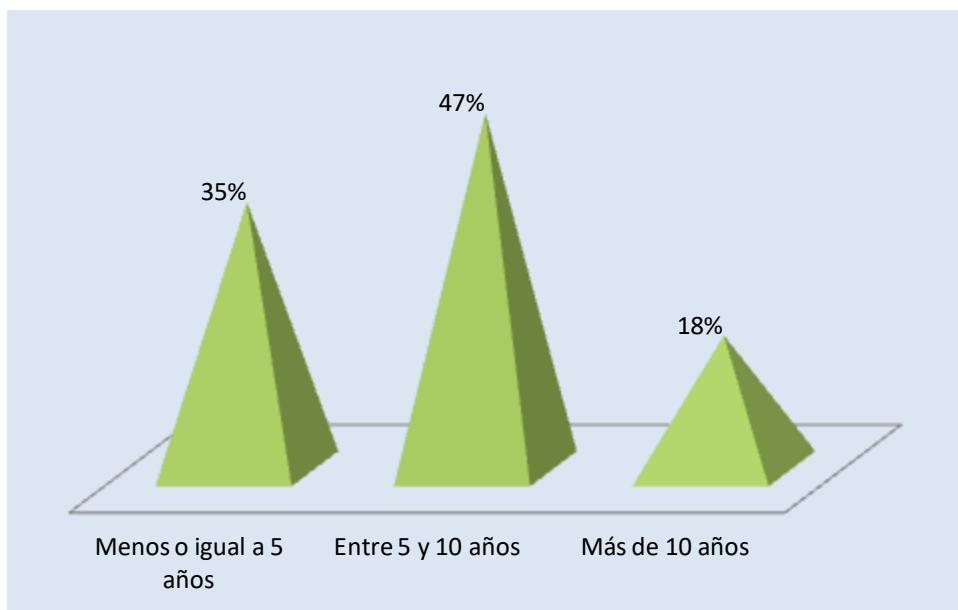
La vida ambulante será una característica del ambiente cultural en el que se desempeñará el tipo de comercio y ventas propias. A diferencia de los mercados fijos y estables, la venta ambulante se realiza en puntos ocasionales que pueden estar concretamente planificados (días de la semana o del mes, horarios), se trata de mercados de duración limitada y que va cambiando de localidad generalmente cada día. Es así como entre los pequeños comerciantes fijos, actualmente un número muy significativo, antes de establecerse en sus localidades de manera permanente, practicaron este comercio que se conoce como "ambulante" y cuyo centro recibe el nombre de "mercadillo". La misma palabra mercadillo, por su significado nos traslada a una tipología de mercado en el que además de productos textiles "se vende de todo", y al que acuden pequeños comerciantes itinerantes.

Para tres cuartas partes de los encuestados su inicio consistió en las tareas propias de la venta ambulante y únicamente un tercio desarrolló desde el principio su actividad laboral en un local estable propiamente dicho. Al respecto el 77% comienza y aprende el oficio en un principio trabajando en la venta ambulante y solamente un 23% lo hará también desde el principio en un local fijo o estable.

■ Venta ambulante ■ Venta en un local



A pesar del nuevo modelo que sucederá a la venta ambulante (mercadillo) con la instalación permanente de pequeños establecimientos, actualmente todavía se puede constatar la importancia que ocupó la primera modalidad. Hemos comprobado que relacionado con esta cuestión, casi la mitad de los encuestados prolongaron su actividad de entre 5 a 10 años (47%), siendo una minoría quienes se extendieron en su actividad ambulante por encima de los 10 años (18%). El 35% no desempeñará este tipo de trabajo más de 5 años. No obstante, en la actualidad la venta ambulante sigue siendo una salida laboral para un colectivo importante que ha continuado en ese nivel cuyo cambio exigirá una inversión mayor a la necesaria para la venta ambulante y por lo tanto un cambio importante, así como la adaptación a otro modo de vida cotidiano.



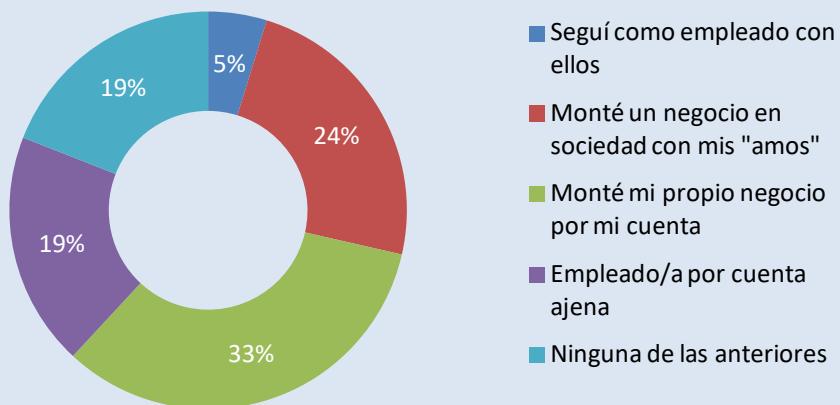
Con el tiempo y en una segunda fase de crecimiento, un tercio de las personas entrevistadas deciden abrir su propio negocio para la explotación de su actividad como comerciantes del sector textil. Al respecto se dará la circunstancia de que la mayoría decidirá ser su propio jefe y por lo tanto montar su negocio por cuenta propia. No obstante, una parte importante tomará la decisión de hacerlo pero en sociedad con sus "amos. Por otro lado una minoría seguiría como empleado por cuenta ajena, a lo que se suma un porcentaje muy pequeño de comerciantes que proseguirán simplemente como empleados con los "amos"

anteriores. Esta situación da los siguientes cuadros y gráfico en los que se reflejan los resultados presentados:

¿Cuál fue tu siguiente destino?

Seguí como empleado con ellos	5%
Monté un negocio en sociedad con mis "amos"	24%
Monté mi propio negocio por mi cuenta	33%
Empleado/a por cuenta ajena	19%
Ninguna de las anteriores	19%

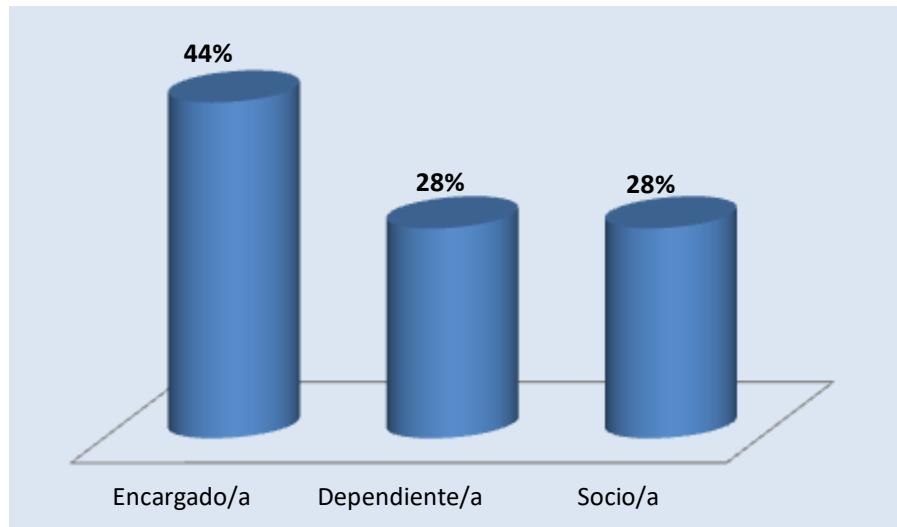
¿Cuál fue tu siguiente destino?



Posteriormente a las opciones presentadas, hemos constatado que casi la mitad de la muestra se desarrolló profesionalmente realizando labores de responsabilidad, la mayoría ejerciendo como encargado de tienda, un tercio actuó bajo la figura de socio y el resto trabajaron bajo la figura laboral de "dependiente" de tienda. Como vemos funcionalmente se produce un ejercicio de responsabilidades y labores dando base y sosteniendo e negocio, con posiciones y papeles diferencialmente diferentes. De todas maneras se trata de una división del trabajo mínima de acuerdo con el tipo de profesión, respondiendo a una forma productiva poco compleja. Podemos observar esta puntualización, también en el cuadro y gráfico siguientes:

¿Cuál fue tu puesto más relevante en la empresa?

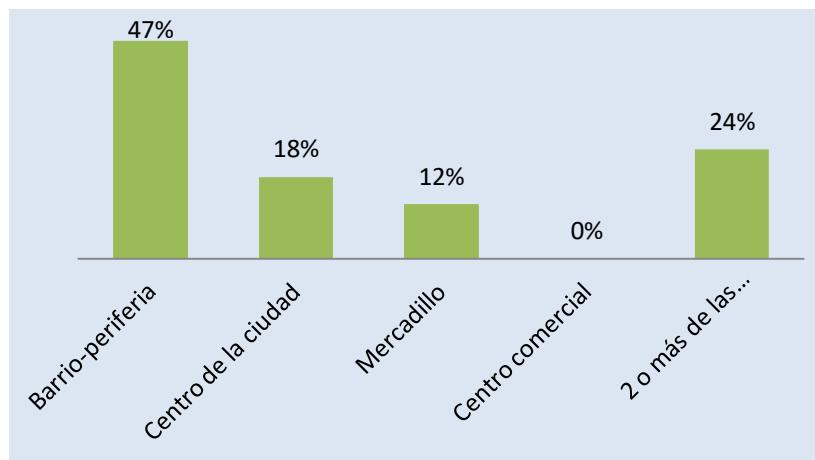
Encargado/a	44%
Dependiente/a	28%
Socio/a	28%



De todas formas en el cuadro del cambio que estamos comprobando, no todos optarán por dar el paso hacia el comercio fijo y estable. Una minoría continuó o continua desarrollando la venta de manera itinerante, frente a la mitad, aproximadamente que decidió establecerse en un local comercial ubicado en la periferia de las poblaciones escogidas. Algo menos de un tercio desarrolló o desarrolla su actividad en las zonas más céntricas de sus respectivas poblaciones. Al respecto constatamos un abanico de opciones representadas por porcentajes de la manera siguiente:

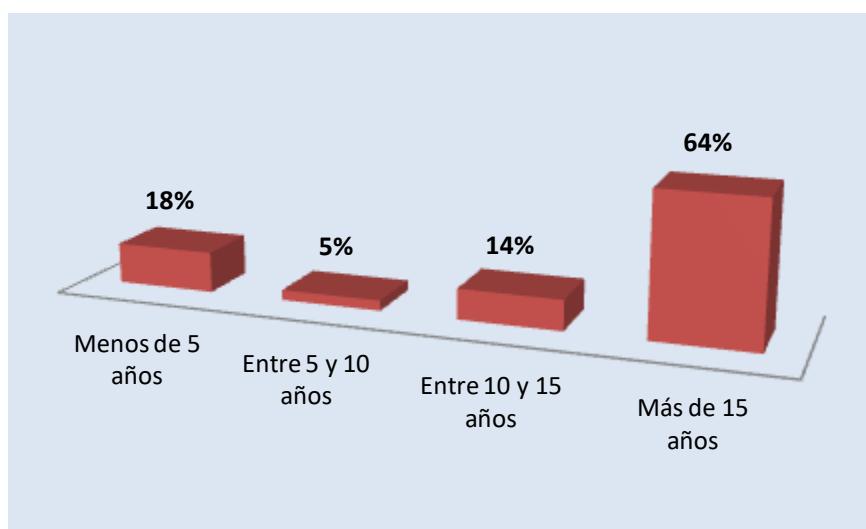
¿Dónde se ubica/ba/n los establecimientos?

Barrio-periferia	47%
Centro de la ciudad	18%
Mercadillo	12%
Centro comercial	0%
2 o más de las anteriores son correctas	24%

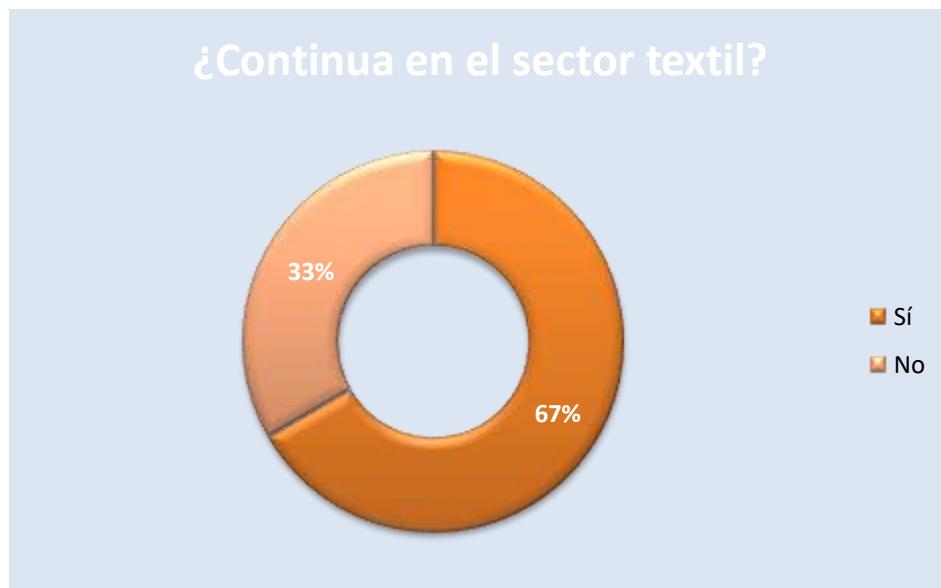


3. Vicisitudes económicas, mantenimiento y duración de los negocios.

La duración media de vida de sus negocios sobrepasa la antigüedad de 15 años en las tres cuartas partes de la muestra recogida. Lo que indica un bajo índice de mortandad en la gran mayoría de los casos, a pesar de las consecuencias de la reciente crisis económica. Al respecto un 18% de los establecimientos se mantiene durante menos de 5 años, mientras que el 64% perdura durante más de 15 años. En la parte media de los resultados obtenidos de nuestros informantes nos encontramos con que solamente un 5% lo hace entre 5 y diez años, y un 14% entre 10 y 15 años. El apoyo financiero a nivel familiar constante y el tipo de pequeña producción donde no se persigue una capitalización intensa, jugarán un papel favorable para su mantenimiento a pesar de las vicisitudes de la crisis.



Enlazando con la anterior comprobación, podemos ver que el porcentaje de encuestados que se mantienen en la actualidad, es casi coincidente con el de aquellos comerciantes con una antigüedad mayor. El porcentaje que ha abandonado el sector representa el 33% frente un 67% que continuará al frente de sus establecimientos.



Por otra parte hemos podido comprobar también que del 33% de las personas encuestadas que sí abandonaron el sector, ninguna de ellas lo hizo por razones debidas a la crisis económica. Tampoco ninguna de ellas lo hizo por haber encontrado un trabajo por cuenta ajena con mejores condiciones. No obstante un tercio de los comerciantes cambió de sector, mientras el resto de los encuestados no dieron respuesta a esta pregunta.

Podemos ver reflejada esta cuestión en los siguientes cuadro y gráfico, respectivamente (siendo significativo las no contestaciones obtenidas):

Si no continuas en el sector textil, indícanos el motivo

Cambié de sector profesional	32%
Encontré un trabajo por cuenta ajena con mejores condiciones	0%
La crisis	0%
No contesta	68%



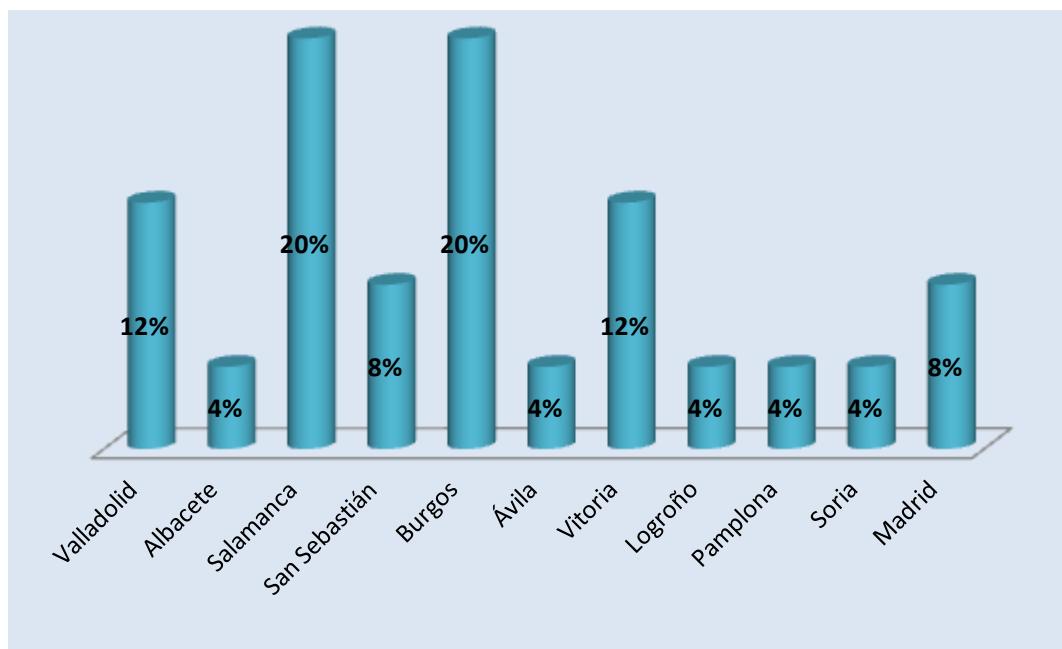
4. Ubicación geográfica y grado de expectativas cumplidas.

En lo que a la población de trabajo actual se refiere, se observa que los pequeños comerciantes encuestados están repartidos en diferentes ciudades de principalmente, la mitad norte de España. En Burgos y Salamanca se encuentran en la actualidad casi la mitad de los encuestados, agrupando al 20% cada una de ellas. Valladolid y Vitoria acogen a un 12% de los encuestados cada una, San Sebastián y Madrid a un 8% cada una y la quinta parte restante se encuentra repartida entre Albacete, Ávila, Logroño, Pamplona y Soria.

¿En qué población/es trabaja actualmente?

Valladolid	12%
Albacete	4%
Salamanca	20%
San Sebastián	8%
Burgos	20%
Ávila	4%
Vitoria	12%
Logroño	4%
Pamplona	4%
Soria	4%
Madrid	8%

El gráfico correspondiente a la ubicación de los establecimientos se configura de la siguiente manera:

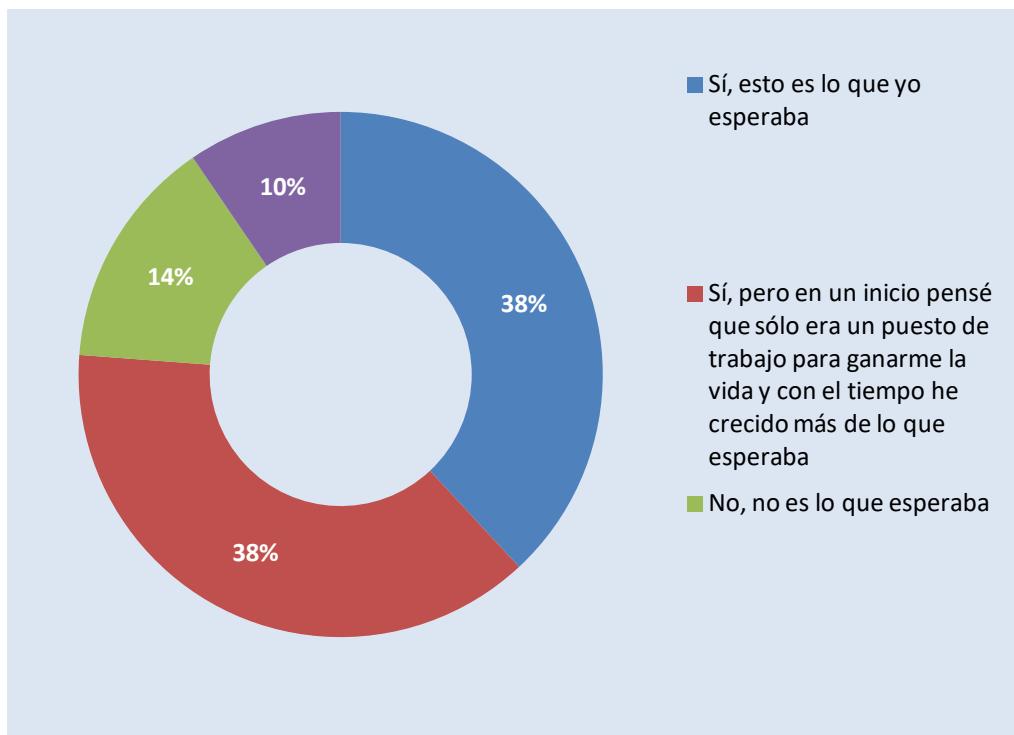


En consonancia con el intento constante por encontrar mejores expectativas y condiciones de vida y tras el cambio que supuso en los casos en los que se procede del comercio ambulante, la gran mayoría afirma sentirse satisfecho. Casi el 80% considera que sus expectativas se han cumplido. La mitad de ellos ha observado un crecimiento mayor del que esperaban.

Con el tiempo, ¿se cumplió tu expectativa original?

Sí, esto es lo que yo esperaba	38%
Sí, pero en un inicio pensé que sólo era un puesto de trabajo para ganarme la vida y con el tiempo he crecido más de lo que esperaba	38%
No, no es lo que esperaba	14%
Otros	10%

Este cuadro con los porcentajes y el enunciado preciso de las preguntas planteadas, da como resultado el siguiente gráfico:



5. Grado de vinculaciones sociales y culturales de los pequeños comerciantes.

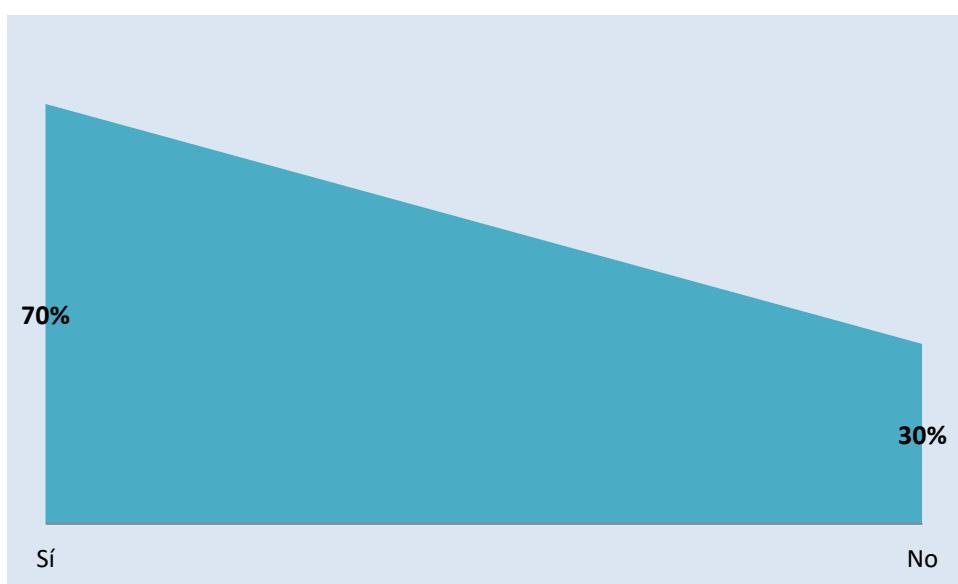
En referencia a la vinculación y su mantenimiento con los mismos socios fundadores, hemos podido constatar que solamente un cuarto de los encuestados mantiene los mismos socios fundadores. Más de la mitad de los comerciantes preguntados no tiene contacto con ellos (30%), mientras que una parte significativa mantiene relaciones familiares/cuasi-familiares (35%). El resto de las personas presentes mantiene una relación profesional, no personal.

En la actualidad, ¿sigues en contacto con las personas fundadores de tu actividad profesional?

No tengo contacto con ellos	30%
Seguimos siendo socios	25%
Se mantienen las relaciones familiares/cuasi-familiares entre nosotros	35%
Tengo contacto a título meramente profesional, pero no a título personal	10%



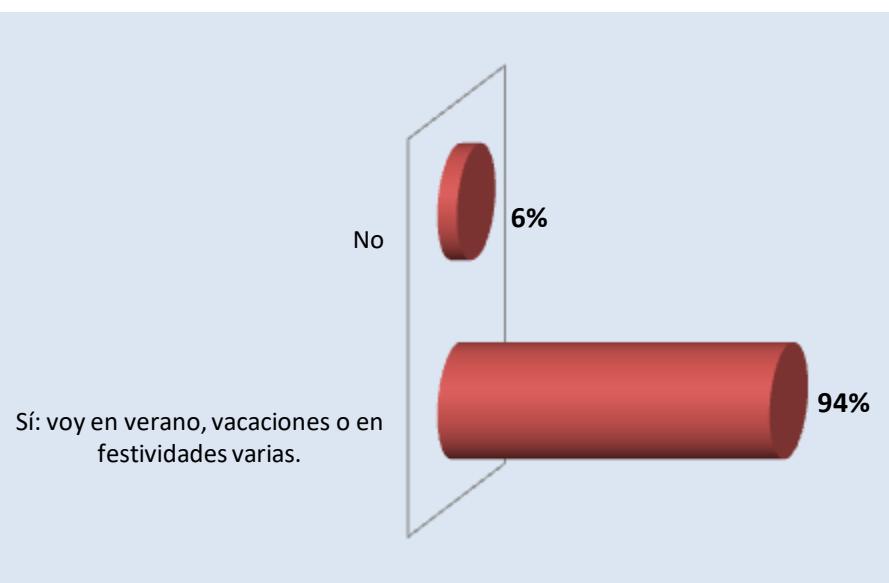
Por otra parte, las personas que declaran seguir manteniendo vínculos de unión e incluso costumbres originarias de su pueblo o ciudad natal son más del doble que las que dicen no hacerlo. Para dilucidar esta cuestión por medio del cuestionario formulábamos la siguiente pregunta: ¿Te consideras una persona que sigue manteniendo las costumbres originarias de tu pueblo/ciudad natal? Al respecto la gran mayoría ha respondido afirmativamente (70%), mientras la minoría reconocía que no (30%):



El pequeño comercio ha sido un sector que ha posibilitado a la vez una actividad económica y una función social muy cotidiana, próxima y básica a la del suministro y abastecimientos a la población de productos de primera necesidad, lo que ha generado unas relaciones sociales muy particulares durante años, tanto dentro como fuera del propio comercio. Casi todas las personas encuestadas, un 94% mantiene una relación con su lugar de origen, yendo en verano, vacaciones o en las festividades descritas anteriormente, participando muy activamente.

¿Mantienes relación con tu población de origen?

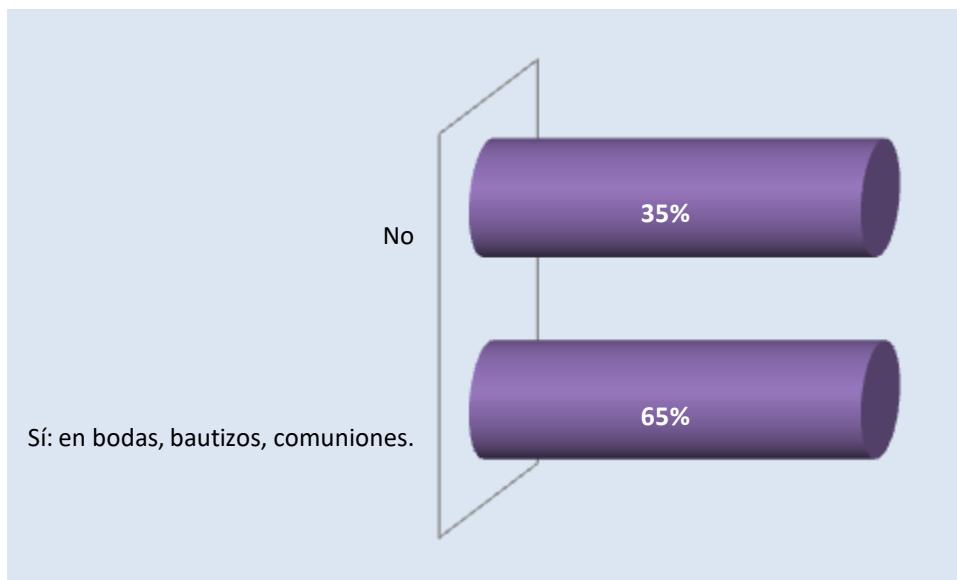
Sí: voy en verano, vacaciones o en festividades varias.	94%
No	6%



Por otra parte también se confirma que la mayoría de los pequeños comerciantes que hemos entrevistado, se reúnen y mantienen lazos de amistad con otros socios o propietarios con motivo de ocasiones importantes como celebraciones locales de tipo festivo, o celebraciones como por ejemplo bodas, comuniones y bautizos. Éstas últimas se diferencian de las celebraciones públicas al pertenecer claramente al mundo familiar, donde el 65% de los encuestados afirmaba confluir y compartir estos momentos, considerados "importantes" socialmente. Esta participación denota un grado de cercanía y confianza si

tenemos en cuenta que por lo general las personas invitadas a participar en tales eventos pertenecen a una esfera cercana respecto a la cual es habitual este tipo de relación. Al respecto se configura el gráfico siguiente, donde como se puede ver hay bastante diferencia entre los que afirman mantener esta clase de relaciones y los que afirman que no:

¿Te reúnes con los socios/amos en ocasiones importantes?



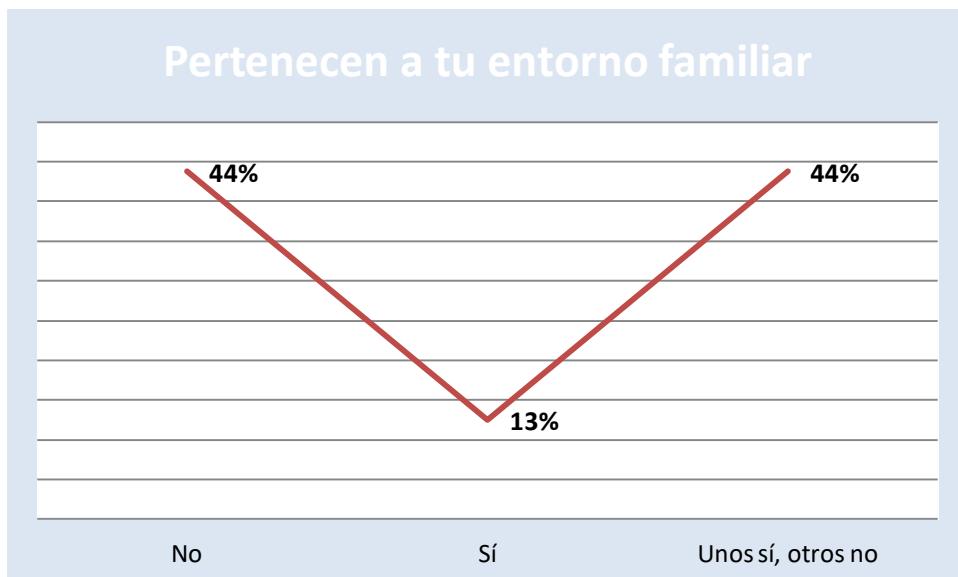
5.1. Comerciantes: empleados y configuración de las plantillas laborales.

Respecto a los componentes de las plantillas de los trabajadores de las pequeñas empresas comerciales textiles, aparece un porcentaje significativo en el que éstas están integrado por familiares solamente. Encontramos un 13% de comercios en los que todo sus trabajadores son familiares. Junto a este porcentaje hallamos que en el 44% de los casos, son familiares solamente en parte. Ambas situaciones denotan una presencia importante de una relación laboral que pasa a través de la pertenencia familiar, frente a otro 44% en el que los trabajadores no tienen ningún vínculo familiar proviniendo del mercado laboral directamente. Es importante denotar estos niveles, donde como vemos la fuerza de trabajo sólo procede del mercado en parte, aunque no deja de ser un número significativo. Como vemos en este aspecto, esta forma de organizar el trabajo difiere claramente

de otras formas cuyo modelo obedece directamente al capitalista, donde la familia ha quedado al margen a la hora de realizar las contrataciones de los trabajadores. La pregunta y cuadro resultante al respecto fue el siguiente, cuyo gráfico también podemos observar seguidamente:

Los trabajadores, ¿pertenecen a tu entorno familiar?

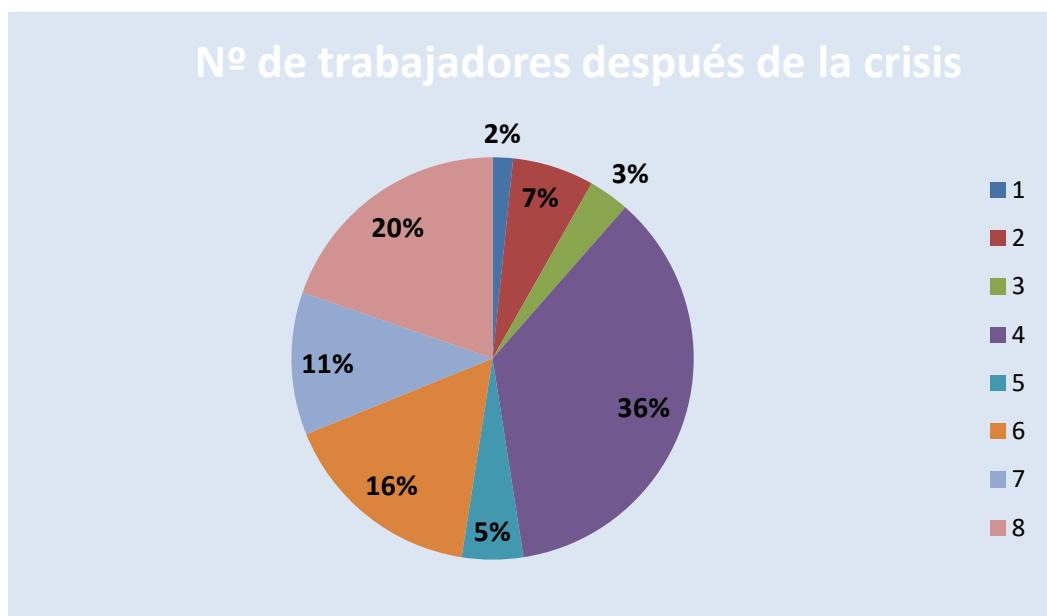
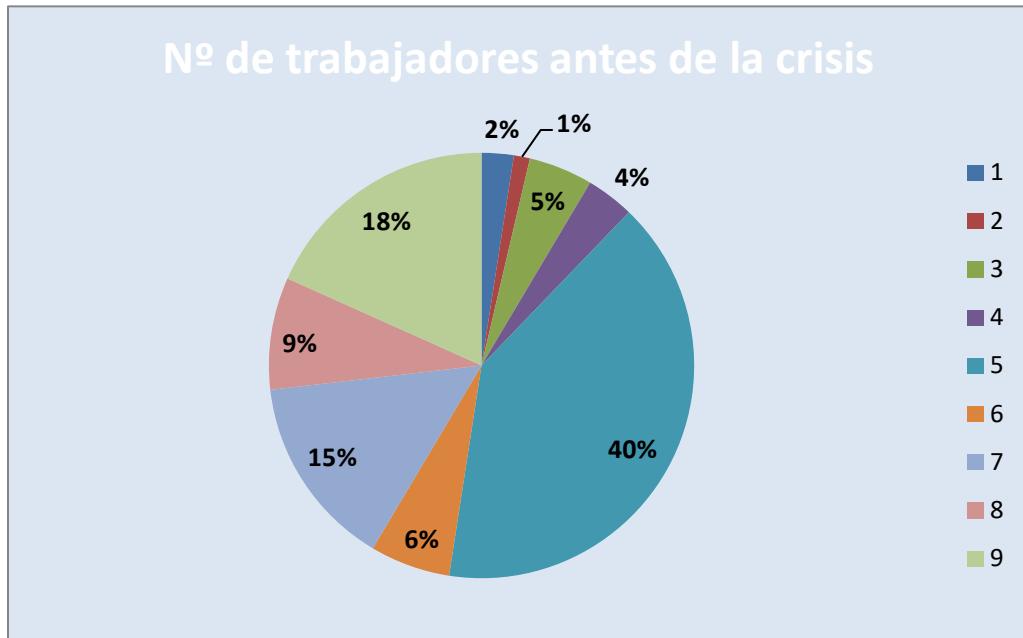
No	44%
Sí	13%
Unos sí, otros no	44%



Pra hacernos una idea del tamaño de estos pequeños comercios textiles hemos tomado como referencia el número de personas trabajando presentes en ellas. Hemos diferenciado entre el período anterior a la crisis económica actual y el posterior. Al respecto hemos comprobado que predomina (tercera parte de los encuestados) habitualmente es la presencia de dos personas trabajadoras a cargo de los entrevistados. Por otro lado, un 15% ha respondido que tenía 4 trabajadores. Y la mitad, aproximadamente, restante se reparte a partes iguales (8%) entre los trabajadores que tenían: uno, tres, cinco, siete, doce, quince y treinta y tres trabajadores a su cargo en el tiempo previo a la crisis (hay que considerar que aunque no se ha hecho

constar, un alto número de trabajadores corresponde excepcionalmente a un número alto de comercios en propiedad).

Tras la crisis, algo más de un tercio de las personas encuestadas tiene una plantilla de una única persona, un 15% tiene dos trabajadores y la mitad, aproximadamente, restante, se reparte entre plantillas de muy diferentes volúmenes: tres, cuatro, siete, diez, doce y/o veintidos trabajadores.

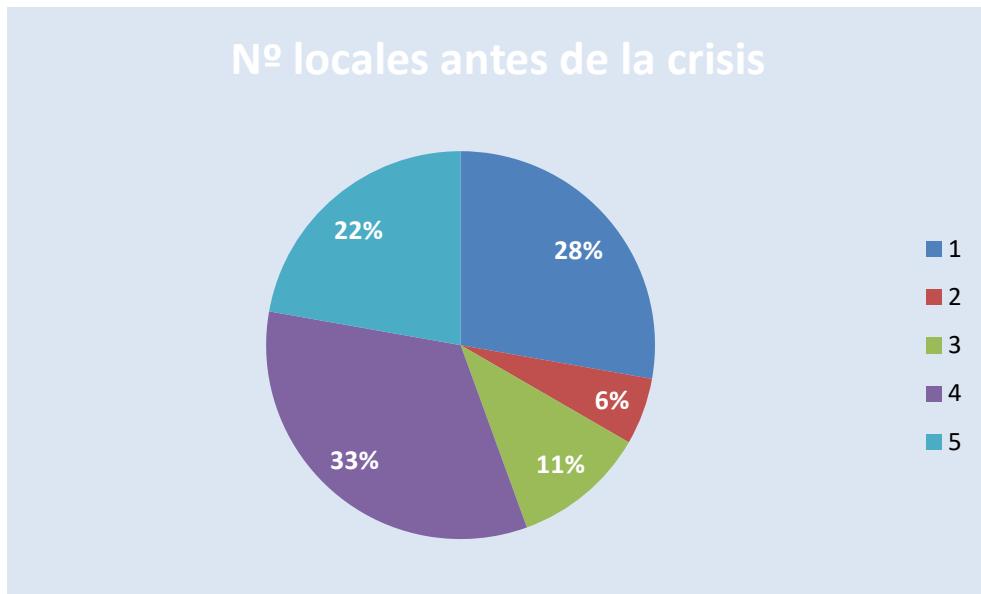


5.2. Número de locales y situación económica (antes y después de la crisis económica).

Igualmente antes de la crisis es significativo constatar que la mitad de los encuestados contaban con un único local en el que desarrollaban su actividad, casi una cuarta parte de las personas encuestadas tenía dos locales en funcionamiento, un 15% tenía 5 locales en funcionamiento y el resto de personas encuestadas tenían 4 o 6 locales.

Nº de locales en funcionamiento antes de la reciente crisis:

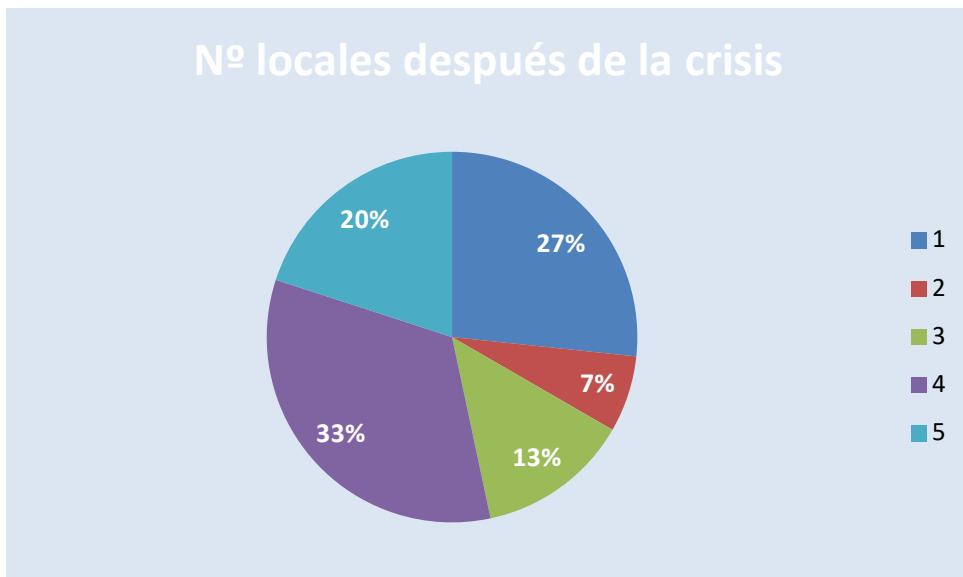
5	15%
1	46%
2	23%
6	8%
4	8%



Tras la crisis, más de la mitad se ha quedado con un local en funcionamiento, casi una cuarta parte de las personas encuestadas tiene en la actualidad cuatro locales en funcionamiento, el resto está repartido a partes iguales entre profesionales con dos, tres y cinco locales.

Nº de locales en funcionamiento después de la reciente crisis:

4	23%
1	54%
2	8%
5	8%
3	8%

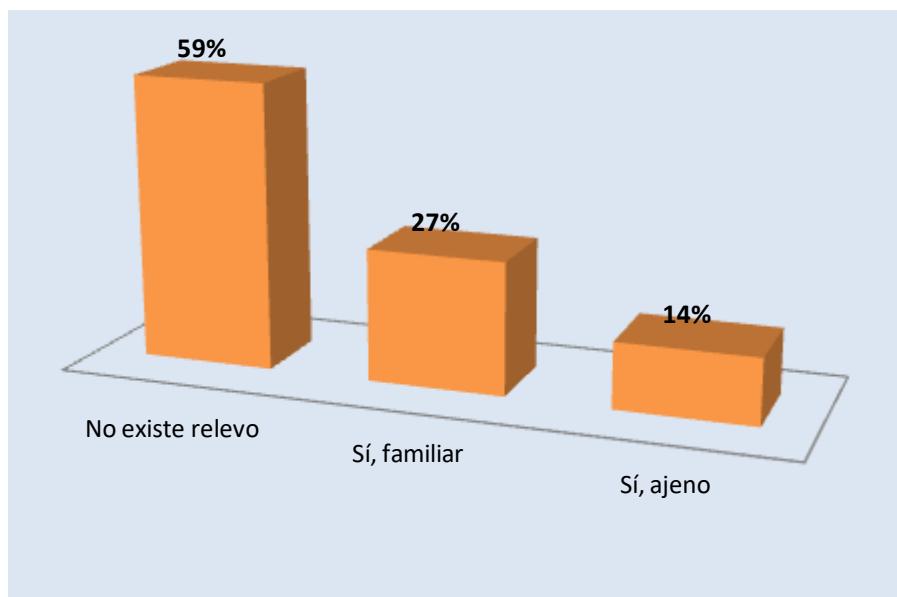


6. Relevo, problemática actual y grado de identidad hoy en día.

Más de la mitad de las personas encuestadas cree que no existe un relevo generacional para su negocio Y poco más de la cuarta parte, piensa que el relevo generacional se dará dentro del entorno familiar, mientras el resto opina que sí habrá relevo pero que éste será ajeno al entorno familiar. Estas posiciones vienen a matizar y se correlacionan con el grado de participación de la familia en estos pequeños comercios al que nos hemos referido anteriormente. Al respecto se ha realizado la siguiente pregunta con los resultados indicados:

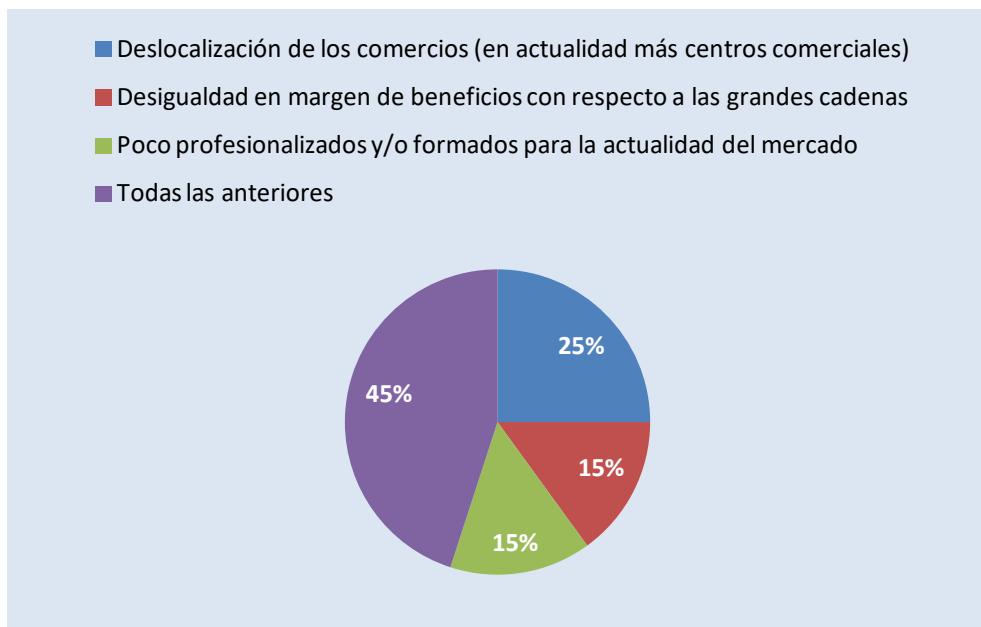
¿Crees que existe relevo generacional para este tipo de negocio?

No existe relevo	59%
Sí, familiar	27%
Sí, ajeno	14%



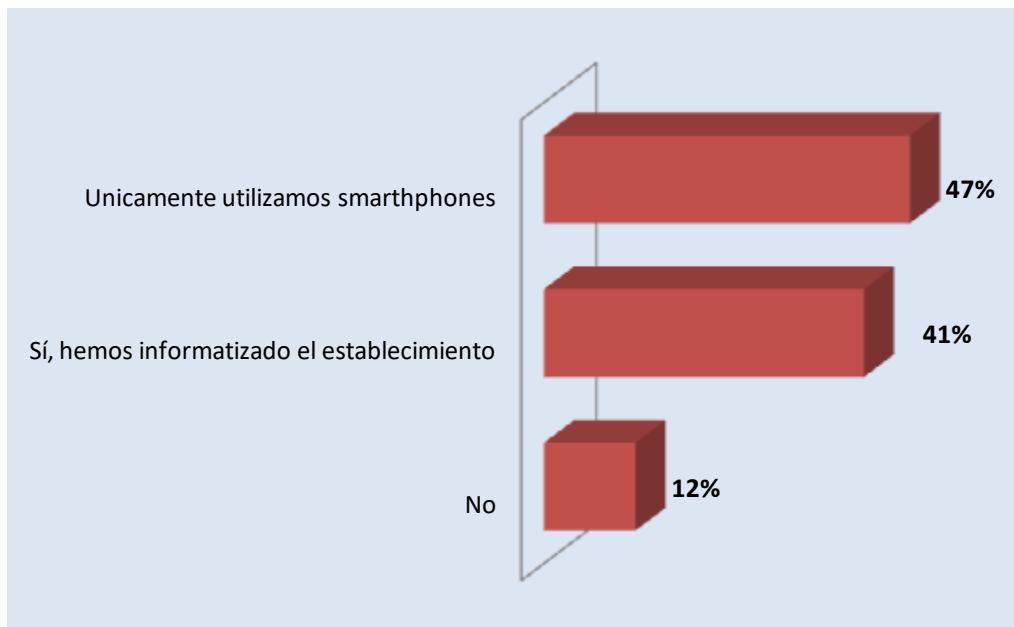
A la preocupación por el relevo generacional en la profesión, se suman otras referentes a la situación económica y su configuración donde uno de los cambios más acuciantes gira en torno a la deslocalización de los comercios. Este se ha manifestado como el problema más acuciente. Por otro lado la desigualdad en el margen de beneficios con respecto a las grandes cadenas, es considerada una cuestión también bastante preocupante como podemos ver en el cuadro siguiente. A estos problemas se suma en grado de importancia parecido al anterior, la baja profesionalización (recordemos también los bajos porcentajes referidos a la escolarización profesional o especializada, mostrados anteriormente). El bajo nivel de formación de los comerciantes, ante los requerimientos actuales del mercado, se considera un problema bastante importante (en el gráfico siguiente se puede ver la situación más claramente).

Asimismo ha aparecido un grado importante de inquietud referido al uso de nuevas tecnologías en su actividad. Al respecto hemos comprobado que casi la mitad hacen uso de sus *Smartphones* en su trabajo, y que sólo un 12% reconoce no utilizarlas. El resto afirma, en un esfuerzo por una verdadera puesta al día, haber informatizado el establecimiento.



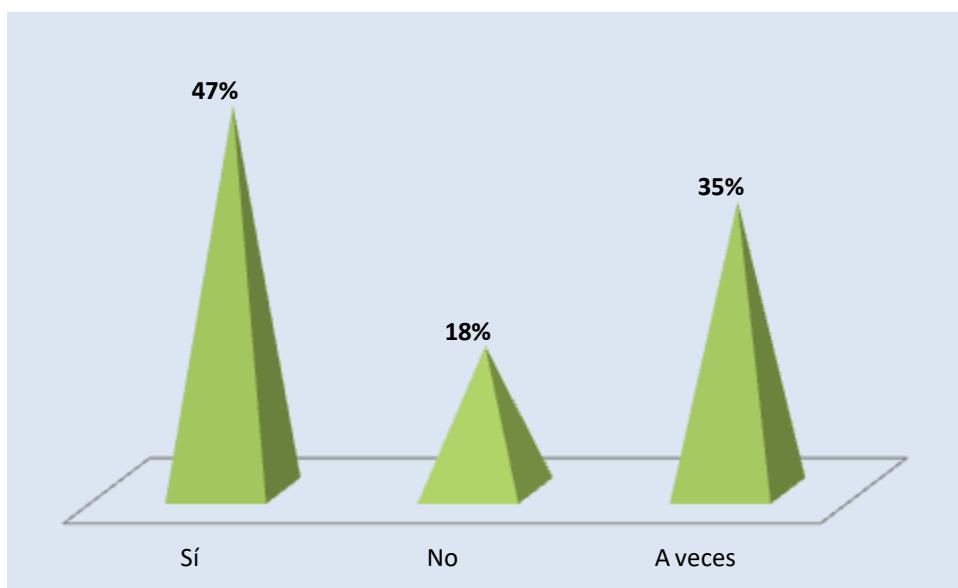
¿Utilizas nuevas tecnologías en relación con tu actividad?

No	12%
Sí, hemos informatizado el establecimiento	41%
Únicamente utilizamos Smartphones	47%



Por último y aunque nos hemos venido refiriendo con el apelativo de "pequeños comerciantes del textil", a estos profesionales relacionados tradicionalmente con el ámbito cultural de los pañeros, hemos considerado interesante matizar el grado de identificación con dicha procedencia aprovechando la encuesta realizada. Al respecto se ha preguntado a los encuestados si se identifican con el apelativo de "pañero". Ante la pregunta, la mayoría de los encuestados han sido taxativos respondiendo afirmativamente (47%). Por otro lado un 35% ha manifestado que aunque no siempre, si se siente identificado con el apelativo y lo que comporta culturalmente a veces. Frente a estas dos opciones han respondido de forma negativa, también taxativamente un 18% de las personas preguntadas.

El gráfico correspondiente que recoge y refleja esta situación queda representado de la siguiente manera:



Capítulo 12

Fiestas y rituales en el entorno pañero y del pequeño comercio textil de Berrocal

1. El marco de festivo y de celebraciones de los pañeros y pequeños comerciantes.

En este capítulo examinamos las principales manifestaciones de tipo simbólico vigentes entre los pequeños comerciantes textiles y pañeros estudiados. Entre dichas manifestaciones constatamos su base y contenido de tipo comunitario donde interviene y se intercala la esfera personal, todo ello ligado en algún grado a elementos fundamentales de su trabajo, oficio y profesión. Estas prácticas y creencias se reflejan en rituales practicados en el marco del mismo pueblo o pueblos del entorno: se exteriorizan abiertamente y su sentido parece tomar forma en el mismo compartir de las celebraciones festivas que hemos podido observar. Se da un componente creencial con actuaciones compartidas que se ubican en sitios fundamentales y primordiales de tipo religioso. Por otra parte, fuera de los recintos sagrados o de los momentos sacralizados (procesiones), tiene lugar el tiempo festivo.

Proponemos que estas fiestas y rituales constituyen un sistema relativamente coherente, que conlleva un efecto de reafirmación, cohesión e identificación con la realidad cotidiana pañera, así como una explicación de su propio mundo y de su vida. Nos interesa llegar hasta la visión de conjunto, comprobar cómo sus partícipes ven y representan simbólicamente la realidad y presentar los elementos de estas prácticas. En nuestro tratamiento del tema trataremos de distinguir el posible discurso y material rituales, así como los gestos concretos y las normas de comportamiento que implican las prácticas que hemos localizado. Nos preguntaremos sobre la persistencia de estas prácticas y creencias a pesar de las transformaciones ocurridas a nivel técnico y económico como veíamos anteriormente.

Precisamente hemos comprobado una falta de identificación con el patrón anterior a la Guerra Civil, San Antón, asociado generalmente al cuidado de los animales domésticos. Dicha falta de identificación coincide con el apoyo e impulso dado en favor de la aparición de un nuevo patrón, San Pancracio. Este hecho en sí mismo coincide con la transformación de un imaginario religioso y unos rituales asociados al sector primario anteriormente, que dejan paso a un nuevo personaje del santoral. Es San Pancracio y aparece en un momento en el que la revolución tecnológica da paso a la motorización de las rutas. Con la aparición de vehículos motorizados terminarán intensificando su actividad de ventas, coincidiendo con la marginación de las antiguas celebraciones más asociadas al ciclo vital de la Naturaleza.

Para los primeros pañeros que hacían sus rutas a pie o sobre alguna caballeriza, el ritmo de las estaciones marcaba su ir y venir, el invierno invitaba al reposo y al trabajo en el tejar, interrumpido por la aparición sobre los campanarios de las cigüeñas por San Blas. Esos primeros pañeros, que representaban la profesión pañera de forma más tradicional, incorporaron el marco litúrgico a las necesidades de su itinerario, utilizando algunas festividades como punto de referencia. San Juan ("de San Juan a San Juan"), el 24 de junio⁷⁹, determinaba el principio de la campaña y de sus viajes, y el momento de ajustar a los criados para todo el año, más todavía cuando en tiempos de escolarización obligatoria, antes a los 14 y ahora a los 16, había que esperar a finalizar el curso.

Por su lado San Blas⁸⁰, el 3 de febrero, indicaba el momento para salir en invierno; las Navidades, eran el momento de reunión familiar por excelencia y el tiempo para realizar la matanza. También se podría decir que desde el punto de vista ritual más formalista, San Antón suponía el momento de la bendición de los animales. Pero si nos fijamos éstos llegará un momento en el que son sustituidos por los autocarros y automóviles, bendecidos en San Pancracio.

⁷⁹ Momento en que lugares del sur de la península como Extremadura, Andalucía o La Mancha tenían la cosecha ya adelantada o incluso en los que en las rutas hacia esas zonas coincidían con pastores trashumantes que iban a la búsqueda de los buenos prados más occidentales y que realizando la venta de algún cordero estarían dispuestos a realizar la compra de panas, sábanas, colchas, colchones o incluso trajes.

⁸⁰ "San Blas en Valdemolinos, San Benito en El Mirón; La Trinidad en el Colla(d)o, y en Berrocal, San Antón"



*Fiesta de San Cristóbal, bendición de vehículos de transporte.
(Guía de pañeros de Berrocal, 2010, p. 126)*



*Vehículos a la espera de la bendición de San Cristóbal.
(Guía de Pañeros de Berrocal, 2010, p.125)*

Con el tiempo la mayoría de los antiguos pañeros se fueron estableciendo, manteniendo los puestos en mercadillos, primero, abandonándolos después, en la mayoría de los casos (manteniéndolos como refugio en tiempos de crisis). Ello conllevó la ausencia casi definitiva de las celebraciones tradicionales y la reafirmación de la necesidad de buscar un patrón más adecuado como sucedería con San Pancracio. En torno a él los pañeros crearán un sentido de pertenencia, cuyos sentimientos afloran solidariamente y se expresan a través de la celebración con motivo de la fiesta del santo y de la simbología ceremonial. Además, los pañeros se sirven del marco litúrgico para la conceptualización del tiempo, sirviendo de referencia a la hora de establecer los ciclos de venta, ajustes de criados y rutas, como veremos.

2. Fiestas patronales de Nuestra Señora del Rosario y romería de San Blas.

En relación con el entorno pañero aparecen manifestaciones que destacan principalmente por su carácter claramente comunitario, así como por su marco festivo y de celebración. Al respecto contamos con dos festividades de carácter tradicional y con una proyección más amplia englobando no sólo a las personas relacionadas o que integran el colectivo pañero y del comercio textil, sino al resto de los habitantes de Berrocal y localidades cercanas. En este marco de actuación se celebra la festividad patronal local en torno a la Virgen del Rosario, patrona de la localidad.

Históricamente existe ya en 1587 una cofradía establecida en honor de la Virgen y encargada de sostener la celebración y rendirle culto. Durante los años 50 y prácticamente hasta los años 70 se mantiene también una cofradía local, encargada de la organización festiva tanto a nivel eclesiástico como civil. A partir de los años 80 la cofradía va perdiendo fuerza llegando a un punto en el que prácticamente dejaría de estar en activo. Sin embargo una parte de la gente más joven apoyada por comerciantes en activo y finalmente casi la totalidad del pueblo vuelven a revitalizar la festividad en una clara búsqueda identitaria que se traduce en fechas de intensa sociabilidad festiva. Es un momento en el que las personas

establecidas fuera de la localidad aprovechan para acudir a Berrocal y participar en la fiesta, celebrada el primer domingo de octubre. Podemos decir que lo que tradicionalmente "era un baile de gaitilla" se ha convertido actualmente, y tras la revitalización en la que se implican tanto los residentes locales como del exterior, en una verbena para la noche del sábado. Al día siguiente, durante la jornada del domingo tiene lugar la celebración religiosa, incluida una procesión con la imagen de Nuestra Señora del Rosario.

Para la celebración religiosa la imagen de la Virgen ocupará un lugar de honor en la parte delantera de la iglesia, cumpliendo su función como ícono representativo de la localidad. Aparece previamente ensalzada y ornamentada con flores de color blanco, simbolizando el papel protector al que aspiran y con el que se identifican los asistentes a la ceremonia por medio de la imagen de la Virgen del Rosario. En representación del municipio, el alcalde ofrecerá su bastón de mando a la Virgen, en un momento del ritual en el que se hacen confluir la esfera religiosa oficial católica con la esfera política, cuya máxima representación recae sobre el edil en activo en el momento de la celebración.

Para los pañeros y comerciantes actualmente sigue siendo una fecha significativa, considerada también momento muy oportuno para "dar gracias a la Virgen", e incluso pedir por la buena marcha tanto a nivel familiar como en lo referente al trabajo, los negocios y las ventas, aunque esto también tendrá lugar de manera más específica durante la fiesta de San Pancracio. En este sentido, además de la misa (celebrada solemnemente), la procesión es otro momento propicio. Durante su celebración acompañan a la talla las autoridades locales y las de los municipios cercanos. Desde 2007, un grupo de mujeres ataviadas con la típica mantilla española o los mantones característicos de la localidad aportan solemnidad al acto, cargándolo de simbología y representatividad.



Ofrenda ante Nuestra Señora del Rosario

La parte propiamente religiosa se verá reforzada por otro acto central comensalístico que ocupa un lugar central de la celebración. Es así como en los últimos años la corporación municipal invita a los berrocalenses a una comida popular, que suele ser consistir en una "riquíssima caldereta avileña". Durante la tarde del domingo, se celebra algún espectáculo cultural rematándose la jornada con un baile de gaitilla y un chocolate con bizcochos compartido por los asistentes. El lunes siguiente se recurre nuevamente a la esfera religiosa y se ofrece una misa por todos los difuntos del municipio. La importancia tradicional para los pañeros de esta festividad, viene reflejada también en la denominación

otorgada a la Virgen y a la fiesta, conocida como la “Virgen Grande”. La gran mayoría hacen actualmente el esfuerzo por volver al pueblo, ya que “aún si no fuera muy religioso, supone la mejor forma de sentirse arropado por la familia y el entorno”.

Junto a las fiestas patronales de la Virgen del Rosario, encontramos otra celebración, aunque de menor calibre pero que ocupa un lugar importante para los berrocalenses. Se trata de la fiesta de San Blas. Ésta tiene lugar el 3 de febrero y consiste en una romería que tiene lugar no en Berrocal exactamente, sino en la localidad vecina de Valdemolinos. No obstante es una cita ineludible para los berrocalenses durante la que tradicionalmente se trataba de ir a merendar al campo la típica “marza de San Blas”⁸¹, que se reservaba en las matanzas exclusivamente para esta fecha.

Hoy en día sin embargo, la mayoría de los asistentes se cobijan en un pequeño local municipal donde se comparten viandas y conversación al calor de la lumbre. Además de la misa, procesión, bailes acompañados de la dulzaina y aperitivo, en los últimos años se ha introducido la romería desde Berrocal hasta Valdemolinos, por el camino de El Barrancón. En la fuente que da nombre al camino se hace una parada para tomar un hornazo y recordar una canción tradicional que interpretaban los mayores conocida como, “la revoladora”⁸².

⁸¹ La marza es una pequeña longaniza que se preparaba especialmente durante la matanza para ser comida en San Blas. Antiguamente las abuelas se encargaban de hacer la marza para sus nietos. En Santander, las marzas eran unas coplas que cantaban los mozos por las aldeas. Otra acepción es la relativa a “obsequio de manteca, morcilla, etc.”. Martin Cuesta, 1999

⁸² Cada municipio de este territorio abulense cuenta con fiestas de gran arraigo popular, como las celebraciones de carácter religioso, con procesiones cargadas de emoción. Es el caso de la subida de la Virgen de los Leones a su ermita en Navalguilla, las procesiones del Cristo del Caño de El Barco de Ávila, de la Virgen de la Vega en Piedrahíta, o de San Bartolomé en Junciana. Cabe destacar también romerías como la de la Virgen de la Fuensanta en Medinilla o la de Riofraguas (La Horcajada), la procesión del Cristo del Humilladero, en Semana Santa en Vadillo de la Sierra. También las hay laicas: La Aldehuela, en el mes de agosto para limpiar las fuentes, que data de un acuerdo con el Corregidor del Duque de Alba para que no les quitaran el derecho al agua; o la Fiesta de La Recolección, que se celebra en el mes de octubre en La Carrera, en recuerdo de las antiguas disputas por el agua. Con motivo de estas fiestas se compusieron canciones, ahora ya tradicionales, que eran interpretadas por los dulzaineros y cantadas por los propios vecinos, y que aún se escuchan en la zona. ‘La paloma revoladora’, típica de Santa María del Berrocal; ‘La Casita Blanca’ o ‘Serrana mía’ de El Barco de Ávila; ‘El himno de la Vega’ y ‘La jota’ de Piedrahíta; ‘El arriero’, o el cantar de boda ‘Buenos días’ de Navalguilla, son algunas de las más reconocidas y queridas.

2.1. Marco simbólico en torno a la celebración de la Virgen del Rosario.

En el marco de la simbolización de la Virgen del Rosario hallamos dos factores distintos por orden de importancia. En primer lugar el entorno, pequeño pueblo de la provincia de Ávila, deficientemente comunicado y prácticamente a 70 km. de las dos capitales de provincia más importantes de su entorno: Ávila y Salamanca. Al mismo tiempo se encuentra a una distancia similar de la provincia de Cáceres. Además como hemos ido comprobando es una localidad con una fuerte y reconocida identidad textil. En este sentido este pueblo es valorado y considerado como un lugar distinto y especial.

En segundo lugar, la devoción en torno a la Virgen donde hemos constatado una persistencia tradicional que se traduce y acompaña de ciertas prácticas religiosas importantes para los habitantes de Berrocal. Sin embargo su papel primordial cederá en peso de importancia, dejando paso como vamos a ver, a un santo “adoptado”, más acorde a los intereses de los otrora y actualmente escasos pañeros transformados y habiendo adquirido forma de pequeños comerciantes textiles. El pueblo aparece “sacralizado” por ser tradicionalmente cuna de pañeros y por lo tanto “auténticamente” berrocalenses para sus pobladores. Esto incluso frente a los demás pueblos que componen el valle del Corneja. Este hecho se manifiesta a partir del año 2000, fecha en la que fue inaugurado un monumento en la entrada del pueblo “en honor a los pañeros de Santa María del Berrocal”⁸³. Éste se alza también como señal de autoafirmación entre los participantes en los momentos festivos del pueblo. De todas formas la identidad y sentimiento pañero trasciende por encima del de los berrocalenses. Tanto los vecinos por el hecho de residir y pertenecer al lugar (independientemente de trabajar o no en otra ciudad donde se hayan podido establecer), como los creyentes que veneran a la Virgen o se dejan proteger por San Cristóbal, se sienten con la capacidad y legitimidad para celebrar la festividad. Cualquiera de las dos cualidades basta para justificar la participación durante la semana de fiestas.

⁸³ Se trata de un monolito de piedra de granito con un relieve realizado por el escultor de la zona José Antonio Elvira.



Celebración de San Blas en Valdemolinos

3. Celebraciones de contenido confraternal y origen asociativo religioso.

Además de las celebraciones anteriores donde la iniciativa principal recaía sobre la corporación municipal y la parroquia, encontramos concretamente una celebración cuya proyección parte de una cofradía existente en la localidad. Se trata de la *Cofradía del Santísimo Cristo del Sepulcro*, encargada de organizar la fiesta del Santo Cristo del Sepulcro. A diferencia de las anteriores, ahora toman un

protagonismo especial los integrantes de esta cofradía, a cuya iniciativa se unirán las demás personas, no miembros, que también van a participar en la celebración.

La cofradía fue fundada en 1869 y desde entonces organiza esta celebración consistente en rendir veneración y honrar al Cristo. En la actualidad está integrada por 293 cofrades. Cada año seis de ellos (por riguroso orden de lista) actúan como mayordomos y se encargan de todo lo relativo al cuidado de la ermita, Ermita del Santo Cristo donde se guarda su imagen, y la fiesta en general. Además del contenido funcional religioso la escultura misma, contiene un valor artístico y patrimonial. Se trata de una escultura barroca (barroco tardío) de autor desconocido pero perteneciente a la Escuela Salmantina del siglo XVII (con influencias de Juan de Juni y Gregorio Fernández).



Santo Cristo del Sepulcro (Iglesia parroquial)

Desde el año 2007 también las mujeres pueden ser nombradas mayordomas (antes sólo podían ser cofrades). El día 30 de abril, al atardecer, se celebran las Vísperas. Nuevamente, como en otras celebraciones locales, al son de la dulzaina y el tamboril se acude a buscar a los mayordomos a sus casas. Se sale a la calle con la urna del Cristo, y se hace el recorrido, casa por casa, hasta recoger al Mayordomo Mayor, para ir nuevamente a la ermita. Un elemento identitario

configura esta parte del ritual, donde podemos comprobar cómo allí espera la comitiva, formada por los niños y niñas y adultos ataviados con los trajes típicos. Los hombres llevan el traje charro y la capa, y las mujeres el manteo de fiesta, formado principalmente por la falda con picado y el mantón de Manila. Posteriormente se saca la imagen del Cristo en Procesión hasta la iglesia parroquial de Berrocal.



Santo Cristo del Sepulcro preparado para su veneración

Posteriormente se acompaña de nuevo a los mayordomos a sus casas, uno por uno, empezando por el Mayordomo Mayor. Los mayordomos invitan a los acompañantes a dulces típicos (mantecados, flores). Al día siguiente, 1 de mayo,

se realiza de nuevo el recorrido para recoger a los mayordomos y toda la comitiva se dirige a la Iglesia. También se saca al Cristo en Procesión, esta vez por el pueblo, acompañado de niños, niñas y adultos ataviados con el traje típico. Esto último se hace no obstante, tan sólo desde hace 8 ó 10 años, habiéndose reforzado la celebración de manera importante. Antiguamente existía la leyenda popular según la cual de cada vez que se sacaba al Cristo de la ermita llovía, y por eso sólo se sacaba en esta fiesta y cuando había sequía, para remediarla. A pesar de este aspecto de carácter funcionalmente rogativo, propio del sector agrícola, no convierte la celebración en exclusiva de dicho sector. Entre las plegarias a modo de ejemplo y en relación con este aspecto creencial tradicional actualmente en desuso encontramos la siguiente:

*“Santo Cristo del Sepulcro,
Tú que tienes el Poder
Quita el candado a las nubes
Para que empiece a llover
Santo Cristo del Sepulcro,
Danos agua, danos agua,
De los Tres Caños Dorados;
Que se nos secan los trigos,
Las cebadas y los prados”⁸⁴*

Tras los actos religiosos los mayordomos invitan a sus familias y amigos a comer, ya que es considerado un momento muy importante en la vida de los berrocalenses. Por la tarde se celebra un Rosario ofrecido por la paz en el mundo, y al terminar los mayordomos invitan a una limonada en la puerta de la Iglesia, donde también se celebra un baile de gaitilla. Desde hace un par de años, en este momento a los mayordomos salientes se les entrega un diploma y traspasan simbólicamente la urna a los mayordomos entrantes. Tradicionalmente esta fiesta

⁸⁴ Recitada por Juliana Sánchez de la Calle (Martín Cuesta, 1998).

aparecía unida a la de los Quintos, que colaboraban en la organización de algunos actos lúdicos. Ellos son los que colocaban el Mayo a la entrada del pueblo. Antiguamente se hacían juegos alrededor suyo. Habitualmente el día 2 de mayo se celebraba también misa por los cofrades difuntos, y procesión con la imagen de San Isidro para la bendición de los campos. Antiguamente al parecer la imagen sólo se sacaba en procesión en momentos excepcionales para la comunidad local (sequía, guerra, enfermedades como a peste), funcionalidad que actualmente como vemos ha cambiado pasando a ser una celebración identitaria y con funciones principalmente relacionadas con la cohesión y el reconocimiento local.

4. La festividad por antonomasia pañera y representativa de los comerciantes: San Cristóbal.

Desde comienzos de la década de los 60 del siglo XX se celebra una fiesta en honor a San Cristóbal, patrón de los conductores. Aunque parezca paradójico al tratarse de un santo tan particular, son los pañeros quienes eligen esta figura y al parecer lo hacen debido principalmente a dos motivos. Primero, la necesidad de reunirse, acto social que se había ido perdiendo poco a poco con la independencia y acortamiento temporal de las rutas que supuso la motorización de la profesión. Y segundo por otro en virtud de un nuevo punto en común visible exteriormente originado por la presencia física de sus furgonetas en verano.

El nuevo medio de transporte integrado en la profesión pañera y la necesidad del reencuentro, hicieron surgir la celebración. Se elige para ello el mes de julio y se hace en torno a la figura de un santo como San Cristóbal⁸⁵ quien es también "su" patrón (además de serlo de los conductores en general), debido a

⁸⁵ Para Martín Cuesta, 1999, pp 127-128: en el pueblo de Baltanás (Palencia), un pañero de Berrocal se encuentra vendiendo en la plaza. Viajaba en su primera furgoneta. Es día de San Cristóbal. Realiza preguntas acerca de la fiesta: le dicen que es la fiesta de los conductores. Así y en otra posada más tarde en Peñafiel (Valladolid) lo comenta con sus buenos amigos. "Hombre, no es mala idea, ya que en el pueblo comienza a haber coches". Todavía quedan bastantes carros ("nosotros somos conductores de carros"), y es en verano cuando todos están en el pueblo. Llegan las Navidades, y la idea se hace extensiva al resto de la comunidad pañera. Eran las Navidades del año 1966.

esta nueva realidad a la que debió responder la venta y el comercio al mismo tiempo que se modernizaba abandonaba los tradicionales modos de transporte.



Celebración de San Cristóbal, 1970 (Martín Cuesta, 1998, p. 129)

Es así como actualmente la *Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal* (ACASA) se encarga además de organizar las fiestas de julio, de animar y enriquecer la vida cultural del municipio durante todo el año. Esta fiesta que podríamos denominar de "nueva creación", a pesar de ser creada un siglo más tarde, presenta estructuralmente características semejantes a las de la del Santo Cristo puesta en pie a finales del siglo XIX y cuya estructura institucional también se ha modernizado, manteniendo el nombre de "cofradía", pero pasando a ser formal y legalmente una "asociación", haciendo uso y sirviéndose incluso de las redes sociales y sitio en Internet, en correspondencia a los nuevos tiempos.

Cada año seis miembros de la *Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal* son elegidos para formar la Comisión de Fiestas del año siguiente. El acto principal de las Fiestas de San Cristóbal consiste en la misa en honor del santo, también con procesión, y posteriormente la bendición de vehículos, momento clave en el que se pide el "beneplácito" del santo (para que admita ser patrón de

los pañeros) y se obtiene su protección ante las penurias o posibles problemas propios del trabajo que puedan sobrevenir, principalmente en carretera. Hemos comprobado cómo algunos de estos vehículos se engalanán simbólicamente y en otros se representan escenas típicas o relacionadas con la actualidad.



Cartel de las fiestas de San Cristóbal, Santa María del Berrocal, 2016

Tras la bendición se celebra la comida de hermandad de los socios. Es "uno de los momentos del año al que más gente acude a nuestro pueblo", siendo hasta hace pocos años una de las contadas ocasiones en las que todos los pañeros volvían al pueblo, por eso "conserva un toque emocional importante" para los participantes. Además, estas fiestas han venido gozando de un enorme prestigio en la zona, pues ofrecen una alta calidad en cuanto a espectáculos culturales y verbenas se refiere. Las comisiones se esmeran por combinar actividades para todos los segmentos de edad de la población. En los últimos años se siguen organizando eventos populares en los que se invierte menos dinero, pero mucho esfuerzo personal, que resultan igualmente atractivos y entrañables para el pueblo.

Entre estas actividades aparecen, talleres, meriendas y comidas populares, y concursos variados. De este modo las Fiestas de San Cristóbal se convierten en un compendio de actividades lúdicas y culturales que refuerzan los vínculos de la población. Desde 2007 las Fiestas de San Cristóbal comienzan con la celebración de la patrona de Navahermosa, anejo de Berrocal, Nuestra Señora de la Visitación. El sábado más cercano se realiza una romería desde la plaza de Berrocal, acompañada de gaitilla. A partir de ese momento la vida de los berrocalenses se traslada a la pequeña pedanía durante todo el fin de semana, para disfrutar de meriendas, concursos, bailes, etcétera. En estos actos la *Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal* une sus esfuerzos a los del ayuntamiento. A lo largo de la semana siguiente se puede asistir a eventos variados como teatro, cine de verano, espectáculos de magia, baile, música o de cualquier tipo, para todos los públicos, hasta el día 9 de julio, cuando se invita a los socios de la asociación a un vino de honor para celebrar la llegada de la esperada cita anual.

Durante el fin de semana siguiente se concentran campeonatos de fútbol, frontenis, tiro al plato, calva, carreras de motocross y una comida popular, que suele ser paella. También en esos días centrales tienen lugar grandes verbenas hasta el amanecer, famosas en el contorno por la calidad de los grupos musicales. Algunos años, según el presupuesto, también se programa un concierto. Es habitual también que durante estos días se pueda asistir a exposiciones o muestras. Aunque este es el esquema que se sigue en los últimos años, cada comisión de fiestas organizadora tiene libertad para diseñar las fiestas y siempre se intenta

añadir alguna novedad, por lo que "San Cristóbal nunca deja de ser una sorpresa" en Santa María del Berrocal.



*Bendición de vehículos pañeros el día de San Cristóbal, 2006.
(Recuperado de <http://www.santamariadelberrocal.com/fiestasyferias>)*

5. Presencia e importancia funcional de las Asociaciones vinculadas a la fiesta.

La Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal se creó en Berrocal en la década de los 60 del siglo XX con el objetivo principal de organizar las Fiestas de San Cristóbal (10 de julio) en homenaje al pañero, actividad profesional mayoritaria y tradicional entre los habitantes de la localidad. Oficio por otra parte que se convierte con el paso del tiempo en un signo de identidad local que se llega a marcar y mostrar de forma externa y permanente, ensalzándose la profesión .



Monumento a los pañeros, en Santa María del Becerro. (2017)

Volviendo a estas fiestas, están muy consolidadas y gozan de enorme prestigio en la zona. Además, en los últimos años la asociación, consciente de su papel dinamizador, trata de evolucionar hacia un sentido más amplio a través de las actividades culturales que promueve y se extienden a lo largo del año.

La proyección hacia el pueblo en su conjunto de la *Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal*, busca la implicación de sus socios. A partir del trabajo y dedicación de estos últimos se persigue un servicio y atractivo con el fin de poder atraer en general la participación de todos los habitantes del municipio. Al respecto podemos comprobar en sus estatutos su fin principal radica en:

“Buscar una mejor relación social y humana entre los habitantes de Santa María del Berrocal, por medio de actividades de tipo social, cultural, deportivo y recreativo”.

Como vemos trata de cumplir una función cohesionadora entre los berrocalenses, aspecto que encuentra su momento culmen durante los días que duran las Fiestas de San Cristóbal, pero que se prolonga extensivamente a lo largo de los demás días del año. Entre las actividades que se pondrán en marcha en sus respectivas y puntales fechas podemos encontrar cuentacuentos, matanza tradicional, Fiesta de Halloween, Certamen *B_rock_All*, etcétera, actividades que se han ido consolidando en los últimos en Berrocal. En la actualidad la asociación tiene 229 miembros, de los cuales 195 son adultos, 32 son menores de 18 años y habiendo además 2 empresas asociadas. La cuota anual es de 50 € para adultos y 12 € para los menores de 18 años, cuotas participativas con las que se adquiere un compromiso material que refuerza el compromiso ideológico en el convencimiento del papel y funciones positivas desempeñadas para el pueblo. Orgánicamente cada año la asociación nombra una Junta Directiva y delega en ella las tareas organizativas de sus actividades. Hasta hace pocos años la asociación estaba sólo formada por hombres, siendo en su mayoría pañeros y conductores.

En lo que respecta a la *Cofradía del Santísimo Cristo del Sepulcro*, la otra asociación existente vinculada a las celebraciones festivas de Berrocal, se trata de es una institución de naturaleza religiosa que nació hace más de 140 años. Su objetivo inicial estaba en honrar y cuidar la Ermita del Santo Cristo, su imagen y lo que ello significa para la fe y la tradición en Santa María del Berrocal y sus gentes. Por esta razón, los cofrades tratan siempre de celebrar con dignidad la Fiesta del Santo Cristo. Asumen por turnos de Mayordomía (seis cofrades por año nombrados por orden de lista) la preparación de la fiesta, y el cuidado de la Ermita y de la imagen en colaboración con la Parroquia del pueblo.

Hasta el año 2008 sólo podían ejercer la Mayordomía los hombres, si bien las mujeres sí podían ser cofrades. Las primeras mayordomas de la historia de Santa María del Berrocal fueron Eva Isabel de la Calle García, Rufina Sánchez Hernández y Gloria Moreno Sánchez, quienes acceden al cargo en mayo de 2008.

Para el año 2017 ejercen como Mayordomos, Sergio Rodríguez Hernández (Mayordomo Mayor), Javier Rodríguez Hernández, Marta González Jiménez,

Laura González Jiménez, Julita González de Miguel y Concepción Palacios Rodríguez. El número actual de cofrades ronda los 300 y la cuota anual asignada a cada cofrade es de 10 €. Existe también una Comisión Permanente formada por Javier Blázquez Reviriego, José Reviriego Moreno y Matilde De la Calle y del Moral.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La acción económica de los pañeros como se ha estudiado, responde a un marco sociocultural que con el tiempo se irá adaptando, pasando desde sus formas de trabajo tradicionales hacia otras nuevas de acorde con las exigencias de aspectos económicos cuya influencia no podrán evitar. En un principio se trata de una forma de realizar esta modalidad de comercio tradicional, sirviéndose de medios y en condiciones propias de un mundo cultural en el que la modernización tomará su tiempo en llegar. En esa situación, hasta prácticamente mediados del siglo pasado se mantienen formas de actuar en torno a sus rutas y maneras de vender, basadas en medios también muy elementales. Al respecto como se ha mostrado el recurso a los animales como fuerza fundamental para el transporte fue habitual, dentro de todo un entramado cultural. Los pañeros conocen a la perfección el tipo de animales más convenientes, cómo valorarlos en función de su edad, el tiempo de trabajo que pueden rendir, aspectos que aparecen incrustados en una forma de vida tradicional y que han sido adaptados en función de una actividad económica, tal como es el tipo de venta itinerante que venían practicando desde antiguo.

En este entramado cultural, junto a los conocimientos que poseen, tiene lugar y se construye un conjunto de elementos materiales que ellos conocen, nombran y utilizan, cada uno de los cuales ocupa su lugar en virtud fundamentalmente de la venta. Asimismo componen un universo de conocimientos, en cuanto a los usos, las prácticas, etcétera, donde por ejemplo, hemos visto varas para medir sus paños, o modalidades a la hora de cargar sus mercancías de manera lo más eficaz posible, haciendo uso de los animales. Éstos no se cargan de cualquier manera, la carga exige un cálculo, un orden, una forma precisa de tal forma que sea más rentable y eficaz. También es preciso saber cómo alimentar a los animales, calcular su rendimiento y saber cuidarlos.

Todo ello compone un saber cultural, propio y que caracterizó el trabajo de los pañeros hasta años recientes como se ha ido comprobando. Junto a estos

conocimientos que pertenecen al ámbito más propiamente tecnológico, hemos comprobado otros, de carácter comportamental, relacionados con aquellas personas -compradores- con los que establecen estrechas relaciones en la práctica de la venta. En este modelo de práctica comercial antigua, los pañeros son capaces de establecer relaciones de confianza, fiando y vendiendo en función de las capacidades y situación económica de sus propios clientes. Entre éstos y los pañeros se llegan a establecer una serie de relaciones en este sentido, tendentes a la adecuación entre ambas partes, que no serán posibles de la misma manera a medida que cambie el modelo y forma de venta. El conocimiento comportamental y el conocimiento tecnológico son dos aspectos importantes que nos hablan de la forma de economía en la que se insertaba el trabajo de venta desempeñado por los pañeros tradicionales el cual comportaba habilidades comerciales en función de un rendimiento y la obtención de beneficios.

La profesión antigua desempeñada por los pañeros se adaptará a los nuevos cambios tecnológicos procedentes del exterior que afectarán en su acción comercial de cara al mercado. Un momento crucial al respecto tiene lugar con la aparición de los primeros medios de transporte motorizados. Se trata de un cambio que irá penetrando paulatinamente en su contexto laboral y que terminará desplazando totalmente el recurso a los animales. En ese momento se van dejando de lado los usos anteriores y con ello el conocimiento en sus distintas esferas al que hemos hecho mención. Animales como las mulas (*Equus africanus asinus* x *Equus caballus*) y los burros (*Equus africanus asinus*) son sustituidos en un principio por autcarros (isocarros) y furgonetas que posibilitarán otro modo de organización de las ventas y de las rutas y distancias recorridas. El modo de venta varía de manera muy importante. La forma de producción se adapta a la nueva tecnología y da lugar a un cambio profundo en la manera de afrontar la venta itinerante. Poco a poco, a los primeros motocarros y camionetas les sucederán camiones de mayor capacidad, posibilitando un mayor rendimiento a aquellos ahora "nuevos pañeros" capaces de invertir en los nuevos medios productivos.

Un elemento importante perteneciente a la esfera económica y que también incidirá de manera primordial será el mercadillo en el cual integrarán y acoplarán su labor profesional. Con la instauración de esta nueva forma de venta que se irá

expandiendo paulatinamente, los itinerarios y rutas cambian. Se descubre una modalidad más eficaz y de mayor rendimiento. Aunque antiguamente los pañeros acuden también a los mercados locales, la difusión del mercadillo ampliará su marco de acción que sumado a los nuevos medios de transporte conllevará variaciones fundamentales para nuestros pequeños comerciantes. El producto textil se integra perfectamente en esta tipología de mercado que suponen los mercadillos. Se trata de un modelo que integra gran variedad de productos (incluido el textil), a precios muy competitivos y asequibles a nivel popular. El nuevo modo de venta también facilitará la ampliación de productos más allá de los que tradicionalmente vinieron ofreciendo los pañeros anteriormente.

Podemos decir que la adaptación a esta nueva modalidad, también itinerante pero de estructura diferente, será la antesala para una nueva adaptación consistente en el paso del mercadillo hacia los pequeños comercios textiles estables y fijos. Éstos irán apareciendo en nuevas zonas urbanas, las cuales van ofreciendo nuevos locales, en nuevos barrios, que están disponibles y donde se produce una nueva adaptación, ahora ante una clientela que difiere de aquella que tradicionalmente acude a los comercios ya existentes en las ciudades. Esta nueva forma de comercio para los predecesores de los pañeros tradicionales, también se adaptará en parte a las posibilidades que brindarán los centros comerciales y superficies de nueva creación.

El nuevo modelo responderá a una forma económica sencilla en la que se insertan los intereses económicos familiares. No se trata de grandes movimientos ni de acciones de emprendimiento complejas, aunque excepcionalmente en algunos casos, algunos de estos pequeños comerciantes del textil, llegan a tener varios establecimientos. Al respecto, la propiedad se establece de manera compartida entre generalmente dos socios, modelo en el que se integran "amos" y sus colaboradores, aunque admitiendo la contratación de personas fuera de este nuevo ámbito bien societario o bien familiar. En conclusión, como se ha visto se trata de un modelo económico y de puesta en práctica del comercio textil que responde a la denominada pequeña producción del mercado. Ésta no pervive de forma independiente, sino que se muestra articulada al modo económico propiamente presente de carácter capitalista y en vigor. En este sentido esta

articulación al modo de producción capitalista conlleva una articulación social, que como se ha mostrado presenta mecanismos de conexión y adaptación a las exigencias del modelo sociocultural propio de la paulatina modernización.

Los nuevos pequeños comerciantes del textil deberán adaptarse a una forma de venta diferente. Con jornadas laborales organizadas de otra manera, nuevos recursos, fundamentalmente lonjas y pequeños establecimientos, y cambios en las relaciones productivas donde tiene lugar el asociacionismo y la introducción de personas asalariadas en una nueva forma de desempeñar el comercio. Por otro lado deberán adecuarse a las vicisitudes generales del pequeño comercio textil urbano, aunque procedente del ámbito itinerante e incluso tradicional pañero. Aquellos comerciantes que deciden dar este paso, no tendrán más remedio que adecuarse a las nuevas situaciones. La más acuciante en los últimos años, corresponderá a la última crisis económica que les afectará en alguna medida, pero ante la cual serán capaces de responder gracias a las características de su forma productiva (pequeña producción de mercado, sin realmente objetivos de alta o gran capitalización de las inversiones efectuadas, salvo muy contadas excepciones).

A pesar de los cambios en las formas productivas estudiados, donde hemos verificado tres modalidades (pañero tradicional, pañero/comerciante ambulante y pequeños comerciantes del textil), se mantienen mecanismos de identidad y reconocimiento como colectivo muy patentemente. Esta reacción de base cultural y social se ha podido comprobar a través de sus celebraciones festivas y creencias que juegan un factor muy importante como vehículo de identidad, reconocimiento y cohesión. Éste corre por dos vías confluyentes.

La primera en virtud de la localidad, Santa María del Berrocal, punto geográfico del que ha partido y en el que se ha centrado fundamentalmente nuestra investigación. Dicha localidad se caracteriza precisamente por ser punto confluente tradicional muy destacable en cuanto a la existencia pañera. Aunque la economía local también responde y tiene una base importante fundamentalmente agrícola, la presencia de los pañeros fue muy importante históricamente. Las fiestas locales fueron y siguen siendo un momento clave en el

que se ponen en marcha mecanismos identitarios y asociativos, como se ha visto muy reseñables (*Cofradía del Santo Cristo y Asociación Cultural Amigos de San Cristóbal*).

No obstante en el sentido indicado, destaca una fiesta propia de los pañeros y pequeños comerciantes en la que toman un protagonismo muy especial. Podemos decir que construyen su identidad en torno a la festividad de San Cristóbal, santo adoptado de manera irrenunciable coincidiendo con un momento primordial del cambio tecnológico y económico: la motorización de los medios de transporte. A pesar del cambio, los pañeros siguen reclamando su propia identidad y para ello encuentran su fundamento en esta fiesta, en la que ritualmente aparecen dos momentos fundamentales de origen católico-cristiano (la misa y la procesión del santo), junto a otro que es clave tal como sería en un principio la bendición de autocarros, furgonetas y camiones. La creencia en la protección del santo, responde al mantenimiento de una identidad que asume nuevos elementos y más modernos para su economía. Celebrar la fiesta no se reduce a creer en la benevolencia de San Cristóbal. Pedir su protección ahora, supone solicitar éxito comercial en el emprendimiento y de cara a una forma de vida de cuyo cambio son conscientes estos "nuevos pañeros".

La fiesta de San Cristóbal será motivo de confluencia, a la que seguirán acudiendo aquellas personas que ya no viven en la localidad y que se han instalado fuera con sus propios negocios fijos y estables. A pesar de esta nueva situación saben y reconocen un origen cultural, social y de raíz económica común cuyo núcleo central está en Santa María del Berrocal. Además, junto a las creencias, la fiesta y la celebración, tiene lugar una acción más allá del ámbito propiamente religioso. La necesidad de reconocimiento les lleva a implantar un monumento en honor de los pañeros, instalado en un lugar primordial y destacado del pueblo, marcando así la identidad de una parte muy importante de sus pobladores (algunos actualmente residentes en otras localidades), cuya acción y vida como comerciantes (histórica y actual) sigue marcando su existencia cultural y social.

Para llegar a estos resultados la vía utilizada se ha contextualizado en la confluencia de las propuestas de la antropología económica y la teoría económica reciente. Como se ha mostrado, el interés desde la antropología por los comportamientos económicos, las instituciones que se configuran al respecto y las relaciones que se establecen para llevar a cabo la consecución de los recursos materiales, se muestran como camino muy pertinente. En esta línea la reflexión teórica llevada a cabo, nos ha mostrado la capacidad de una ciencia como la antropología social y cultural para entrar en la reflexión de la esfera económica, aspecto que en determinados ambientes académicos todavía hoy en día ha quedado relegado solamente a la "ciencia económica". Como se ha podido comprender, desde un principio la antropología se acerca a cuestiones propias de las realidades materiales humanas, reflexión que nos remonta históricamente hasta las aportaciones de antropólogos tan destacables como B. Malinowski y R. Firth entre otros, encargados de poner en marcha el itinerario, al que hemos hecho referencia y planteado críticamente, antropológico económico

Para descubrir esta conexión antropológico-económica no hemos tenido otra alternativa que recorrer los principales pasos, con una orientación especial y un punto de mira puesto en el comercio. Como se ha justificado, nuestro interés y objeto de estudio se centraba en un ámbito cultural marcado por aquél (venta pañera y comercial textil). Sin embargo, como se ha comprobado y más allá de lo que fue un constante debate en el seno de la antropología entre formalistas y substantivistas, al que se sumarían también los marxistas, se han remarcado sus principales aportaciones, cada una de las cuales sirve para detectar y comprender aspectos fundamentales de la economía humana. Cada una de estas opciones, trataron de aportar conocimiento científico, abriendo una vía que podemos indicar como general en torno a los comportamientos y formalismos económicos, el papel y las base de tipo institucional y las relaciones sociales en definitiva que comportan la acción económica.

El desarrollo de dicho cuadro conceptual nos ha conducido a considerar la importancia de la articulación entre modos de llevar a cabo las acciones económicas comerciales de los en un principio pañeros y finalmente pequeños comerciantes textiles, aspecto que nos ha permitido su contextualización

productiva y relacional. Contextualización productiva y relacional que como se ha podido comprobar nos ha acercado a la economía pañera y comercial textil, con un enfoque más preciso que el meramente formalista, substantivista o propio del materialismo histórico clásico. La articulación de los modos de producción, también como se ha argumentado teóricamente, exige comprender la forma de articulación social que como se ha visto nos permite una mayor aproximación a los cambios productivos e históricos, en nuestro caso relacionados con el comercio textil, de origen tradicional pero configuración actual que era necesario entender.

El estudio de los pañeros de Santa María del Berrocal se ha rendido objeto de estudio comprensible, no sólo desde un percepción de sus etapas sucesivas y transitorias, sino en virtud de cambios profundos que afectan la base económica de su devenir histórico. Esta forma de enfocar la investigación ha sido más propicia al permitirnos considerar los parámetros de la cultura pañera y propia del pequeño comercio textil, teniendo en cuenta los recursos disponibles, los resultados obtenidos por medio de su trabajo, los modos de obtenerlos y las relaciones de producción. Sin perder de vista los cambios en las condiciones materiales de su día a día, de este modo hemos podido comprender la cultura, parte de las estructuras sociales y la propia historia, fraguadas por los pañeros y comerciantes de esta localidad española.

,

APÉNDICES

APÉNDICE 1

Referencias testimoniales de los pañeros

1. Introducción⁸⁶.

Durante el Antiguo Régimen, en la provincia de Ávila, la escasa productividad de su agricultura llevó a algunos campesinos a buscar una actividad complementaria. A su vez, por la abundancia de la materia prima (lana y lino, fundamentalmente), por su calidad y por la tradición de sus manufacturas, la industria pañera era la actividad artesanal más desarrollada. De esta actividad se derivan otras operaciones, como lavado, desengrasado, cardado, peinado, hilado, tejido, batanados, aprestos, etc, que se llevaban a cabo en diferentes localidades. En nuestra zona estas actividades cobraban importancia en Bonilla de la Sierra, Villafranca de la Sierra, y también pero menos El Mirón o Arevalillo. En Berrocal el proceso prácticamente comenzaba en el tejido, y así el telar ha sido siempre un objeto emblemático para nosotros.

Sin embargo los paños abulenses (por la escasez de la producción y la poca calidad de los tejidos) eran paños bastos que quedaban fuera de las redes de comercialización textil de alcance regional o nacional. Su demanda quedaba limitada a tres ámbitos: vestuario de órdenes religiosas, vestuario del Ejército y sobre todo demanda campesina.

No obstante esta actividad ha tenido un importante peso específico en la población berrocalense, especialmente en los siglos XIX y XX, cuando se generalizó el oficio de vendedor ambulante. La mayoría de los hombres, desde muy jóvenes, se lanzaron al mundo a vender ese paño. Viajaban por España, primero a pie o en mula, luego en bicicleta, después furgoneta y más tarde en camión. Y además del fardo llevaban al hombro el nombre de Berrocal. Gracias a ellos nuestro pueblo se conoce por todo el país. “Berrocal de los pañeros”

⁸⁶ Elaborada a partir de la web oficial de Santa María del Berrocal (Ávila).

subyace, pues, en el fondo de nuestra más reciente historia y en el carácter y corazón de todo berrocalense.

Hoy quedan pocos pañeros en activo. Con la bonanza económica y el prosperar del negocio la mayoría abandonaron la itinerancia para establecerse y montar desde una tiendecita hasta grandes cadenas textiles.

2. Testimonios⁸⁷.

Mi abuelo, Manuel Reviriego, se fue al norte de Francia en 1916. Mi padre, Marcos Reviriego Leal, tenía 6 años. Más tarde nos establecimos definitivamente en Burdeos.

Yo, Rolan F. Reviriego, estudié Logística, y posteriormente realicé un Master en Estados Unidos en Finanzas y Marketing. Después de trabajar para diferentes empresas internacionales en diversos lugares del mundo, en los 80 decidí establecer mi propio negocio de importación de prendas textiles, con sede en Hong Kong. Mi especialidad son las prendas de punto en cashmere auténtico.

Hola, soy José Luis Hernández Miñambres de Benavente (Zamora). Mis abuelos eran de Valdemolinos, se llamaban Miguel Hernández Leal y Teresa de Miguel. Mi hermano Davi emigró a Venezuela en el año 1955 y se instaló allí con importantes negocios de estética, peluquería y también textiles. Tenemos familia de la misma rama en Puerto Rico. Mi hermano Justo y yo inauguramos nuestra tienda textil “Selemar” en Benavente en el año 1973.

2.1. El paso de mi vida.

Desde que era pequeño, me tocó aprender de todo, para empezar por lo más limpio con los cerdos yo de todo (porquero). Y para cambiar de colonia, que

⁸⁷ Extracto obtenido a partir de la *Guía de Pañeros de Berrocal* (2010).

era lo que me faltaba entre polvo, mierda y frío que detrás yo lo tragaba. Después me toco el campo, que dicen que es muy bonito para verlo con corbata como esos señoritos. Cuando fui más mayor que ni fuerza yo tenía me entregaron el arado ni con la esteba podía. Al fin cambio ya mi vida, con meterme de pañero, sin parar de pregonar, como un pobre misionero y así seguimos luchando por el mundo todos los días para ganar una peseta las pasamos bien jodidas.

Hola me llamo Santos Izquierdo y soy, pañero de Berrocal de toda la vida, pues yo empecé en esta profesión de pañero con mi padre, José Izquierdo a la edad de 16 años vendiendo por Segovia, Guadalajara, Cuenca, Soria y Teruel, que por aquellos años era la ruta que alcanzábamos con el carro. A los 19 años ya con la moto-carro alcanzábamos un poco más...

Pero fue el año anterior a ir a la mili donde con el primer coche que tuvo mi padre nos desplazábamos a las provincias de Andalucía como eran Huelva, Sevilla, Córdoba, Granada y Jaén. También en primavera hacíamos Navarra, Zaragoza y la sierra de Valencia; a veces también, Asturias y Santander.

Después de licenciado del servicio militar, a los dos años me vine a Barcelona, donde se desarrolló mi actividad, pero de una forma diferente. Ésta es más o menos mi historia de vendedor como pañero de Berrocal. Debo decir que antes de tener los mercados fijos, corrí Cataluña por los cuatro costados más de 20 veces. Todo esto lo hice en compañía de un tío mío que vivía en Segovia y fuimos los dos juntos que vinimos a Barcelona después de que mi padre falleció y traje a un cuñado mío con el que estuve tiempo, después nos sepáramos, y entonces nos quedamos 3 hermanos Santos Izquierdo, Segundo Izquierdo y José Izquierdo en compañía bastantes años. Hasta que al cabo de un tiempo, dividimos la sociedad y cada uno independiente.

La vida de los pañeros suele ser así, aunque una cosa es cierta, trabajando, sólo o en compañía siempre hemos llevado como galardón el ser pañero de Berrocal, conocido en toda España, y en las islas de Mallorca y Canarias. Yo que llevo muchos años fuera de Berrocal siempre le tengo presente y lo tengo en mi corazón y en el Alma. Al tener noticias de que se intenta hacer un nuevo libro me gustaría contribuir al mismo con este pequeño resumen.

Con gracias anticipadas se despide este pañero agradecido de serlo y ser de Santa María del Berrocal. El tío que vino a Barcelona conmigo se llama Rafael Izquierdo de Berrocal.

3. Los pañeros, 92 aniversario.

Una firma casi centenaria.

Entrar en la historia de Los Pañeros de Pozoblanco, es introducirse en las formas de venta tradicionales de principio del Siglo XX, cuando por entre los campos de encinas del viejo Valle de Los Pedroches, aún podía verse un ir y venir de vendedores ambulantes que recorrían los caminos sin otra compañía que su caballería.

Así llegó hasta Los Pedroches, Juan Manuel Blanco Manso, creador de la firma que hoy nos ocupa y que, con el paso del tiempo, se convertiría en la cadena comercial más importante del norte de la provincia.

Aquel pañero ambulante-que dio nombre a la firma-pertenecía a una familia del pueblo abulense de Santa María del Berrocal, dedicados a la fabricación y venta directa del paño pardo, un género muy usado entre los campesinos de la época.

Corría el año 1918 cuando Juan Manuel y su esposa, Maximina, vinieron a instalarse a Pozoblanco. Allí abrieron la primera tienda de tejidos que era atendida por la mujer mientras el hombre alternaba la atención al comercio con su actividad ambulante.

Vendrían luego los duros años de la guerra civil. En plena postguerra el matrimonio alquila una casa en la calle Real y reinicia su actividad al tiempo que van naciendo sus hijos y se van incorporando al negocio, apenas llegada la edad de poder trabajar. Tres de ellos, Narciso, Pedro y Juan Manuel, siguieron la tradición comercial.



En 1947 adquieren un local en propiedad en la calle Ayuntamiento, 2, ampliando y continuando el negocio basado en la economía familiar.

Aquel paño pardo de sus orígenes, había sido sustituido por la pana clásica del campesinado. Los Pañeros vendían también otros tejidos; cortes de sábanas, vestidos, ropa interior y todo lo relacionado con el textil.

Un sistema de venta muy habitual en aquel tiempo era el de “el apunte” y el pago periódico. Aldeanos y campesinos del Valle de Los Pedroches, iban una o dos veces al año (por Feria habitualmente) a realizar sus compras para todo el año, que irían liquidando mediante pagos periódicos a Los Pañeros, conocidos ya en todo el Valle y conocedores ellos a su vez de la mayoría de sus habitantes.

De aquel sistema de venta Juan Manuel Blanco (hijo) recuerda que “no existía más contrato que la palabra, la confianza mutua entre proveedor y cliente y la solvencia moral de aquellas familias”.

A mediados de los años cincuenta introducen la confección y en el año 1957 amplían su actividad a la venta de muebles, inaugurando un nuevo local de tres plantas dedicado a muebles y decoración ampliando en 1976 a otra nueva tienda para la misma actividad.

En el año 1984, reedifican sobre el solar de calle Ayuntamiento un edificio de tres plantas, que dedicarán a la venta de confección y ropa de hogar con el nombre de *Centro Comercial los Pañeros*.

Ya en el año 1972, los tres hermanos Blanco Martín, se habían constituido en Sociedad Mercantil bajo la denominación de *Los Pañeros, S. L.*, un nombre que se ha convertido en la firma más conocida de la zona y en testigo directo de la historia económica y social de toda la comarca de Los Pedroches.

En el año 2010, los cuatro establecimientos propiedad de la familia, emplean a dieciocho personas de las cuales más del 70% mantienen el apellido Blanco Martín; un ejemplo de trabajo, constancia y visión comercial (Publicado en la *Revista La Plaza del Comercio* de la *Federación de Empresarios de Comercio de Córdoba*).

4. Mirón.

José Calle, impulsado por la necesidad al tener los dos padres enfermos y la propia catarsis del sistema sale a vender con 13 años como tantos otro antes y después que él. Concretamente él justifica esa salida tan temprana en que no había para estudiar., por lo que se marchó en el camión con los Burzios, de criado. Según su testimonio sus abuelos habían sido ricos, pero su padre murió con 48 años y su madre estuvo invalida toda la vida .A pesar de todo no les faltaba para vivir porque mataban cochinos y con los cuatro sembrados que tenían ya les valía.

Su ilusión hubiera sido estudiar porque él era buen estudiante,, por los motivos que fueran las becas que venían a los pueblos no les fueron concedidas.. Tuvieron un buen maestro, que les ayudó mucho. A un amigo suyo, que ahora es médico, le pagaron la carrera pero no a él no, me dice, que eso lo manipuló un cura que había en Gallegos, que era familia de Catalino el del bar. El cura eligió a algunos, el cura se llamaba Ramiro.

Sus abuelos, los Orihuela y los Rapanos eran labradores, Los Orihuela tuvieron parada en Berrocal. Tío Chorro era uno de los más ricos de la zona, y

según dicen se hizo a sí mismo porque no es que fuera rico sino listo. Según el testimonio de José cree, aún sin poder asegurarlo, que la posesión de algunas de las mejores tierras estuvo relacionada con la desamortización de alguna forma. En ese momento el que estuviera ganando dinero pudo comprar con facilidad terrenos, y el adquirir las mejores y mayores fincas en esa época sólo podía deberse a que hubieran sido de la Iglesia o del Estado. Porque quien tenía antes de la desamortización era quien tenía las mayores propiedades. Los hijos de Orihuela se llamaban Marcelino, tío Rapano, tía Maura, tía Tátara.

¡ATENCION!

IMPORTANTE... PARA LAS AMAS DE CASA

Mafiana llegarán a esta Localidad
(A la Plaza-Mercado o sitio de costumbre)

«Los Catalanes»

Con uno o dos camiones directamente de

Barcelona-Sabadell-Tarrasa

[Gran Liquidación! ¡Revolución de Precios!]

INCREIBLE... PERO CIERTO

Dos Pantalones Tergal	550 ptas.
" " Trabajo	175 "
" Colchas Leacril	500 "

Sábanas manchadas

con el cuarenta por ciento de rebaja

¡Gran Liquidación!

Camisas - Colchones - Mantelerías - Juegos de cama y otros muchos más artículos

Todo Directo de Fabrica

Es preciso lleven medidas

Imp. Comercial-Liberto. - 1954

La abuela de José le decía que tenía propiedades, que era gente más con un poco más de medios y que los pañeros, sin embargo, eran un poco más abiertos de mente; por lo menos así lo percibía de lo que contaba su abuela. El labrador se había quedado un poco atrás, tenía tierras que seguía trabajando porque se las dejó su padre. La abuela de José era riquilla (cuando José era pequeño le contaba como muchas veces venían de Berrocal pedir y dormían en el cementerio del Mirón, sobre la pared). La abuela de José era de Berrocal y —su abuelo del Mirón, se casaron y han vivido en el Mirón. Y la abuela era de los Rapanos. Su abuela era muy lista y su abuelo muy trabajador: La casa la organizaba su abuela, mi madre, y menos mal que estaba la abuela Maura. Las mujeres eran las que administraban la casa, los hombres trabajaban como burros.

5. Berrocal: entrevista a su alcalde.

Javier Blázquez Reviriego (Alcalde 2014-2017). Hijo de Marcelino, están en León, son los de Remitext, no cobra en la alcaldía, va a dejarlo ahora. Dirige una de las empresas textiles del municipio, Grupo M.B. Revitex, que se dedica fundamentalmente a comprar, vender lencería y a la ropa de hogar. Es la cuarta generación de pañeros, ya sus tatarabuelos, por parte de madre, eran pañeros. su empresa cuenta hoy con 45 tiendas repartidas por toda Castilla y León, Galicia, Asturias y Cantabria y suministran también a otras tiendas, sobre todo de ropa de hogar.

Todos los abuelos y bisabuelos se dedicaban a tejer y todavía tienen en casa, o tenían, un taller industrializado, entre comillas.

Juan Antonio Vaquero, bisabuelo del anterior alcalde, iba con un caballo, dos tablas y unas alforjas. En principio era sencillamente una forma de ganarse la vida, es verdad que se tejía, había gente que tenía telares más grandes, uno o dos, lo que llamaban cobertores, entre manta y colcha sobre las camas, paños para ropa, canteros, mantas para pastor, lo que tejían era para casa, la venta, la familia.

Atención!

IMPORTANTE PARA LAS AMAS DE CASA

Mañana llegarán a esta localidad, a la Plaza del Mercado o sitio de costumbre

los Catalanes

Con uno o dos camiones
DIRECTAMENTE DE
MÁRCEROLA - SABADELL - TARRASA

Gran Liquidación! ¡Revolución de precios!

INCREIBLE... PERO CIERTO

2 Colchas Leacril.....	600 ptas.
2 Pantalones Tergal	600 "
2 Camisas Tergol.....	500 "

TELÁ DE VISILLOS
Sábanas y demás artículos con el
40% de Rebaja

Lienzos lleven tallas de pantalones,
para su mejor servicio

SA-11a Margenitis

Sobre la procedencia del paño, dice que en Berrocal se hilaba y tejía: plantea que quizás de Béjar, pero cree que no tenía nada que ver con la antigua fábrica algodonera en torno a la muralla de Ávila. Según datos de los siglos XV, XVI, y sobre todo en el XVII, se sabe que en Berrocal había más tejedores de paños y de lienzos que en otros pueblos (cree que había un movimiento, pero no puede asegurarlo).

Relacionado con el origen de emprender de esta zona, cree que por alguna razón, había una vena más emprendedora, se habla incluso de raíces judías o algo así, debido a que el campo no daba suficiente para todos, de hecho en Berrocal siempre ha habido campo, aparte de paño.



¡¡Atención!!

Medana se presenta en esta localidad uno o dos Camiones del
'SUPERMERCADO CATALAN'

Gran surtido en la Moda actual - Recuerden amas de casa que los artículos llevan etiqueta de Fábrica Cirlanka, Orlón y Leacril.

Pantalón Tergal Caballero uno 425 Ptas. dos 750 Ptas.

Pantalón Tergal Cadete uno 325 Ptas. dos 550 > .

Pantalón en pana Cab. y Sra. uno 450 dos 750 > .

Chaqueñas y Jerseyys Cab. uno 425 dos 750 > .

Jerseyys de niño y niña uno 275 dos 500 > .

Jerseyys de Señora uno 290 dos 550 > .

Sonó el clarín de la economía Un extenso surtido en Sábanas a precios increíbles, en todos los tamaños.

Colchas de Leacril, napa y tergal y otros muchos artículos a la mitad de su precio.



ROGAMOS LLEVEN TALLAS Y MEDIDAS

40 42 44 46 48 50 52 54 56 58

GRACIAS POR SU VISITA

APÉNDICE 2

ENCUESTA A INFORMANTES DEL SECTOR TEXTIL ZONA ÁVILA

1. Lugar de nacimiento:

A Zona Ávila- Salamanca

B Otros

2. Año de nacimiento:

A Antes de 1940

B Década de 1940

C Década de 1950

D Década de 1960

E Década de 1970

F Década de 1980 o posterior

3. Sexo:

A Mujer

B Hombre

4. ¿Con qué edad comenzaste en el mundo de la venta de ropa?

A Antes de los 15 años

B Entre 15-20 años

C Entre 20-25 años

D Más de 25 años.

5. ¿Qué nivel de estudios tenías?

- A Sin graduado escolar
- B Con graduado escolar
- C Con Formación Profesional o Bachiller
- D Con formación universitaria o superior

6. ¿Cuál fue la principal motivación/razón por escoger este modo de vida?

- A Inexistencia de otras salidas laborales
- B Expectativas económicas superiores
- C Posibilidad de conocer otras ciudades y salir de tu entorno más familiar
- D Ilusión y pasión por el sector textil y de comercio
- E Ninguna de ellas. Específica
- F Todas ellas

7. ¿Cuál fue tu cometido entonces?

- A Venta ambulante
- B Venta en un local
- C Otros

8. En caso de escoger la respuesta a) en la anterior pregunta, ¿cuántos años realizaste actividad ambulante?

- A Menos o igual a 5
- B Entre 5 y 10 años
- C Más de 10 años

9. ¿Cuál fue tu (siguiente) destino?

- A Monté mi propio negocio con el apoyo de mis "amos"
- B Monté un negocio en sociedad con mis "amos"
- C Monté mi propio negocio por mi cuenta Empleado/a por cuenta ajena
- D Ninguna de la anteriores

10. ¿Cuál fue tu puesto más relevante en la empresa?

- A Socio/a
- B Encargado/a
- C Dependiente/a

11. ¿Dónde se ubica/ba/n los establecimientos?

- A Mercadillo
- B Barrio-periferia
- C Centro de la ciudad
- D Centro comercial
- E dos o más de las anteriores son correctas

12. Años totales en el Sector del comercio textil

- A Menos de 5 años
- B Entre 5 y 10 años
- C Entre 10 y 15 años

13. En la actualidad, ¿continuas en el sector textil?

- A.Sí
- B.No

14. Si no continuas en el sector textil, indícanos el motivo

A La crisis

B Encontré un trabajo por cuenta ajena con mejores condiciones

C Quise cambiar de sector profesional

15. ¿En qué población/es trabajas actualmente?

16. ¿Con el tiempo se cumplió tu expectativa original?

A Si, esto es lo que yo esperaba

B Si, pero en un inicio pensé que sólo era un puesto de trabajo para ganarme la vida, y con el tiempo he crecido más de lo que esperaba.

C No, no es lo que esperaba Otros. (especificar):

17. En la actualidad, ¿sigues en contacto con las personas fundadoras de tu actividad profesional?

A Seguimos siendo socios

B Se mantienen las relaciones familiares-cuasifamiliares entre nosotros

C No tengo contacto con ellos

D Tengo contacto a título meramente profesional, pero no a título personal.

18. ¿Te consideras una persona que sigue manteniendo las costumbres originarias de tu pueblo/ciudad natal?

A Sí

B No

19. ¿Mantienes relación con tu población de origen?

A Sí: voy en verano, vacaciones o en festividades varias.

B No

20. ¿Te reúnes con los socios/amos en ocasiones importantes?

A Sí: en bodas, bautizos, comuniones.

B Otras ocasiones, especificar:

C No

21. Número de trabajadores habituales a tu cargo antes de la reciente crisis:

22. Número de trabajadores habituales a tu cargo después de la reciente crisis:

23. Los trabajadores, ¿pertenecen a tu entorno familiar?

A Sí

B No

C Unos sí, otros no

24. Número de locales en funcionamiento antes de la reciente crisis:

25. Número de locales en funcionamiento después de la reciente crisis:

26. ¿Crees que existe relevo generacional para este tipo de negocio?

A Sí, familiar

B Sí, ajeno

C No existe relevo

27. ¿Cuál consideras que es el mayor problema en la actualidad? (puedes seleccionar más de 1)

A Desigualdad en margen de beneficios con respecto a las grandes cadenas

B Poco profesionalizados y/o formados para la actualidad del mercado

C Deslocalización de los comercios (en actualidad más centros comerciales)

D Todas las anteriores.

28. ¿Utilizas nuevas tecnologías en relación con tu actividad?

- A No
- B Sí, hemos informatizado el establecimiento
- C Únicamente utilizamos *smartphones*

29. ¿Te identificas con el apelativo de pañero?

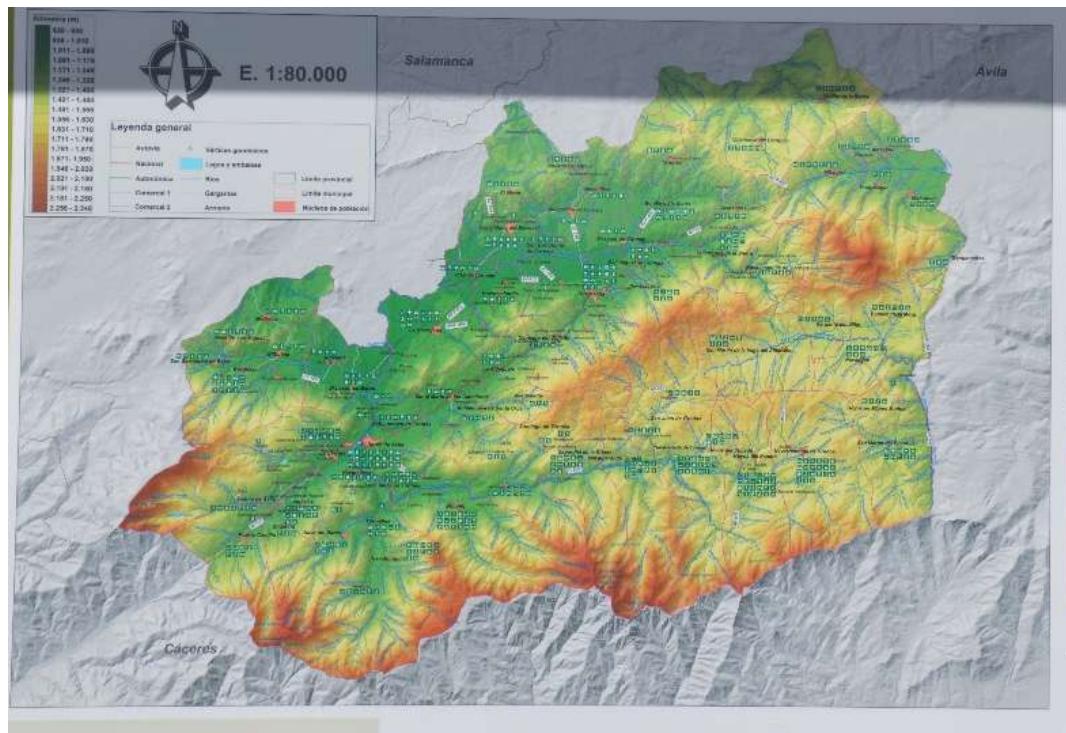
- A Sí
- B No
- C A veces

APÉNDICE 3

Ubicación y panorámica histórica

1. Localización.

El Mirón y Santa María del Berrocal, conocido como Berrocal, son dos municipios de la provincia de Ávila (comunidad autónoma de Castilla-León) que pertenecen en la actualidad al partido judicial de Piedrahíta, con una población, según datos del 2015 de 198 y 486 habitantes sobre una superficie de 31,08 km² y 28,34 km² respectivamente. Se encuentran enclavados en la comarca Valle del Corneja, bañada por el río del mismo nombre, afluente del Tormes. Se encuentran a menos de 70 kilómetros de la capital abulense, lindando con la provincia de Salamanca.



Comarca Barco-Piedrahíta-Gredos



Mapas de la Diputación Foral de Ávila

2. Panorama histórico.

Una reseña histórica nos conduce a comprobar cómo a mediados del siglo VIII, la Cristiandad occidental parecía abocada a su extinción. El mundo islámico se había apoderado la Península Ibérica y se desplegaba por los territorios del sur de las Galias, mientras hispano-godos, frances y bardos veían derrumbarse sus estructuras políticas y la Iglesia subsistía a duras penas en la nueva situación. Pero en la segunda mitad de la centuria, la aristocracia franca, el Papado y los restos activos de resistencia frente a la invasión musulmana constituyeron el frente común del Estado Carolingio, como restauración de la institución imperial en el Sacro Imperio romano-germánico, con el fin de reedificar la cristiandad. En Hispania, ocupada o bajo la influencia sociocultural de la Media Luna, a excepción de la Cordillera Cántabra donde subsistían comarcas que habían escapado a su control.

Tras la batalla de Covadonga, surgió con el rey astur Alfonso I un Estado cristiano con sede en Oviedo que inició lo que conocemos como Reconquista con vistas a recuperar la tradición hispano-goda. La gran comarca de este reino fue el Condado de Castilla que pasaría con el tiempo a ser una región diferenciada, llegando a extenderse en el siglo IX a orillas del Duero (tras algunas alternativas, ambos reinos tendrán desde 1230 un monarca común en la persona de Fernando III). Un acontecimiento decisivo sería la toma de Toledo (1085), antigua capital visigoda, hecho que permitió a Castilla ocupar la zona del Tajo y alcanzar por oriente la frontera con el reino musulmán de Valencia. La definitiva consolidación del reino castellano-leonés después de 1212 consagró la superioridad de la España cristiana sobre la islámica⁸⁸.

-En el siglo XIII, la España cristiana será identificada como la “España de los cinco reinos”: integrada por León, Castilla, Aragón, Cataluña y Portugal, planteándose no obstante entre los historiadores la cuestión de si existió por encima de estas unidades políticas separadas a lo largo del Medioevo una conciencia de España como totalidad.

2.1. La repoblación.

Con el avance de la Reconquista y el consiguiente asedio de ciudades, los monarcas se dispusieron a repoblarlas con gentes cristianas. Este movimiento repoblador-colonizador fue posible gracias al desarrollo demográfico que tuvo lugar durante los siglos XI-XIII, aumento que se vio neutralizado en gran parte

⁸⁸ Por otra parte el extremo oriental, los territorios del Pirineo oriental formaron una zona militar, la Marca Hispánica, dependiente del Imperio franco, que cada vez se mostraban más independientes. La zona alta de los ríos Alagón, Gállego y Cinca conformó un Condado, convertido en el *Reino de Aragón* en 1035, anexionado en 1137 al Principado catalán, sentándose así las bases de una Corona aragonesa, integrada por las susodichas unidades políticas y los *Reinos de Mallorca y Valencia* al ser éstos reconquistados por Jaime I en 1229 y 1238 respectivamente. En el sector occidental pirenaico, Pamplona era cabeza del *Reino navarro* que más tarde se desplegaría hasta la Rioja y las riberas del Ebro. Su trayectoria estuvo marcada por el signo francés de sus monarcas y por sus complejas luchas dinásticas entre la casa de Champagne y la de Evreu.

por las constantes migraciones a las nuevas tierras conquistadas y el trasvase de masas mozárabes desde Al-Ándalus hacia el norte. Los principales núcleos de población fueron la aldea (explotación agrícola ganadera de población dispersa), la villa (mayor concentración de habitantes) y la ciudad (casos de Toledo, Zaragoza, Córdoba, Sevilla o Valencia). Hasta la toma de Toledo, Castilla repobló zonas poco habitadas y consideradas peligrosas entre el Duero y el Sistema Central por su proximidad a la frontera. Los monarcas concedieron amplios fueros a los repobladores (hombres libres, nobles o prófugos) que se concentraron en grandes términos municipales o en concejos como Salamanca, Ávila, Segovia, Soria o Sepúlveda, ciudades de ganaderos y campesinos que en un primer momento se comprometían a armar milicias para su defensa y para las mesnadas regias.

La repoblación del valle del Tajo supuso el primer contacto con un importante núcleo de población indígena (musulmanes, judíos, mozárabes) a los que en Toledo se superpusieron castellanos y una colonia de francos. Tras la derrota definitiva de los almorávides, la mayor parte de esta población fue expulsada y la repoblación adquirió carácter concejil con amplios fueros. Junto a este valle, las tierras conquistadas de las cuencas del Duero y Ebro eran tan amplias (50.000 km² en escasamente 40 años) que fue necesario buscar repobladores en todas partes (navarros, aragoneses, catalanes, franceses, mozárabes).

La ocupación de los cursos altos del Guadiana, Turia y Júcar se desarrolló entre 1150 y 1212, delimitando con ésta las fronteras entre los estados cristianos. Castilla y Aragón, reunidas en Cazorla para trazar sus límites y fijar sus futuras zonas de influencia, consolidaron su dominio en el Sistema Ibérico. La arremetida almohade recuperó las tierras extremeñas en 1174, infringiendo a Alfonso VIII de Castilla la derrota de Alarcos (1195) cuando éste intentaba defender las tierras del alto Guadiana. De ahí que junto a Pedro II de Aragón y I de Cataluña, Sancho VII de Navarra y Alfonso II de Portugal organizara una cruzada, con la que obtuvieron cerca de Despeñaperros el éxito definitivo de las Navas de Tolosa (1212), sin duda alguna la batalla más importante de la Reconquista.

Para la defensa de estas zonas, se crearon las Órdenes Militares, especie de hermandades de caballeros-monjes que establecieron importantes castillos en la Mancha y el Maestrazgo, siendo las más conocidas la de Calatrava (1158) en Castilla, la de Alcántara y Santiago (1170) en León y ya en el siglo XIV la de Montesa en la Corona de Aragón. En la última y rápida etapa de la Reconquista intervinieron las primeras marinas de guerra que facilitaron la conquista de Sevilla, Baleares y la costa valenciana.

En Castilla, esta empresa fue obra de Fernando III y Alfonso X, traducida en la capitulación o conquista de Extremadura, del valle de Guadalquivir y Murcia. Cáceres y Plasencia, aunque geográficamente próximas entre sí gozaron de diferente régimen jurídico, en base a su incorporación a los reinos de León y Castilla respectivamente⁸⁹.

2.2. Tierras de nadie, fueros, nobleza y órdenes militares.

Alfonso VIII de Castilla estaba interesado en la "tierra de nadie" entre el Reino de Toledo y Cáceres, Alcántara y Ciudad Rodrigo, codiciada por leoneses y portugueses y que para los castellanos significaba afianzar su dominio sobre la cuenca del Tajo y confirmar su influencia en la Sierra de Gredos y Extremadura. Tras la toma de Cuenca, el monarca emprendió la tarea de crear y reactivar núcleos de población en la Sierra, empezando por Plasencia⁹⁰ para luego dirigirse

⁸⁹En el testamento de Alfonso VII (1157) se estableció que las tierras al Oriente de la calzada de Guinea (V la de la Plata) pasarían a Castilla y las del Occidente a León. Posteriormente, el Tratado de Sahagún (1158) dispuso que las tierras desde Niebla a Lisboa serían leonesas y finalmente, el Cardenal de Santangelo dictó en 1194 el Tratado de Tordehumos por el cual León nuevamente tenía derecho a los territorios comprendidos entre los ríos Jerte y Valverdejo y la calzada Guinea

⁹⁰En 1185 el rey pasó del Júcar al sector occidental, pactando la cesión de las tierras de Fernando Rodríguez de Castro, señor leonés de Trujillo y Cáceres, pertenecientes al concejo de Ávila, pero cuya falta de atención precisaba de una plaza defensiva y generadora de población estable. La fundación de Plasencia (12 Junio 1186) suponía un paso adelante en las aspiraciones independentistas. Al principio, la ciudad fue conocida con el nombre de Ambrosía (al edificarse sobre el antiguo asentamiento árabe de Ambroz), pero posteriormente pasó a su denominación actual en honor a la frase pronunciada por Alfonso VIII al contemplar el emplazamiento ("placet Deo et hominibus"). Pronto, el nuevo municipio contaba con población cristiana, judía y musulmana, dependiente de la diócesis abulense. Entre 1195 y 1196, la vecindad se asentó a orillas del Jerte pero al no contar la reciente ciudad con muralla, sufrió el asedio almohade. Para reconquistar las plazas que no retenían los musulmanes se concertó una paz que permitió

al Norte, atravesando Gredos para repoblar Béjar y desde allí encaminarse a Valdecorneja, a fin de volver a poblar el Barco, Piedrahita, el Mirón y la Horcajada. A todos estos lugares les otorgó el fuero conquense y les señaló su territorio o alfoz. La vertiente septentrional de la Sierra se organizó en concejos de indudable carácter militar que gozaban de absoluta libertad frente a la nobleza y las Ordenes Militares, traducida en una serie de ventajas tributarias. Salvo Plasencia, los Concejos de la Sierra perdieron la condición de señorío real que les garantizaba su fuero. Las guerras civiles castellanas de fines del siglo XII convirtieron a estos lugares en recompensa para los partidarios de uno u otro bando. Alfonso VI fundó para su hija Dª Urraca el señorío de Valdecorneja con las cuatro villas citadas.

2.3. Gobierno municipal: comunidades de villa y tierra.

En cuanto al gobierno municipal, las denominadas “comunidades de villa y tierra” fueron el modelo de organización administrativa imperante en las tierras castellanas repobladas a partir del siglo XI. El eje era la villa al frente de un vasto territorio organizado en concejo, ante el cual juraba el señor de la ciudad y respondían los oficiales municipales⁹¹. La fundación de Béjar consolidó la defensa

reponerse de las cómodas incursiones enemigas y así la necesaria renovación de las estructuras administrativas y de los cuadros de población tras la incursión árabe provocó la concesión del fuero a la ciudad. La situación del realengo placentino fue asegurada por los reyes otorgando su dominio a las mujeres (entre ellas Doña Violante, esposa de Alfonso X o María de Molina), siendo su tierra muy codiciada al ubicarse en la ruta del ganado trashumante, por lo que fueron precisas casas fuertes señoriales para combatir a los ladrones. Su situación junto a la frontera leonesa aconsejó la creación de una plaza fuerte que guardara las lindes, organizando un territorio compacto y por ello, León procedió a repoblar las sierras vecinas como Herguejuela, Sotoserrano, Miranda o Navasfrías.

⁹¹El órgano encargado de administrar justicia en Plasencia recibía el nombre del corral de los alcaldes y se ruenía los viernes para escuchar las reclamaciones, los sábados para librarse los pleitos entre particulares y los lunes para determinar las multas o caloñas. También los viernes se celebraban las sesiones del corral de los Sex para el gobierno de la villa, no pudiendo asistir los Alcaldes a menos que fueran requeridos al efecto. En el proceso intervenían los distintos magistrados municipales (aportellados). El Fuero de Plasencia fue confirmado por Fernando IV en 1297, texto que incluye a su vez la confirmación anterior de Sancho IV en 1290. En los primeros 38 títulos, Alfonso VIII otorga la ciudad a los pobladores con todo su vasto término (se extendía por el Sur, atravesando el Tajo hasta el Almonte, por el Este y Noroeste hasta el Tormes, Piedrahita y Garganta de Chilla en el Tiétar y por el Oeste limitaba con Coria, no abarcando sin

del paso a la Meseta Norte, ocasionando por ello problemas de límites entre algunas ciudades⁹².

2.4. Comunidad villa-tierra: aproximación al Mirón, Piedrahíta, señorío de Valdecorneja.

Tal y como hemos indicado anteriormente, al comenzar la Edad Moderna todo el territorio del antiguo Alfoz de Ávila había quedado organizado sobre la base de una estructura política, económica y administrativa que recibe el nombre de villa y tierra. Dicha estructura estaba basada en la existencia de una ciudad o una villa, que tenía una jurisdicción autónoma, definida en cada carta de villazgo, y un territorio perfectamente delimitado sobre el que ejercía esa jurisdicción⁹³.

embargo los castillos de Albalá y Monfragüe)⁹¹enfranqueciéndoles de toda pecha, mañería y montazgo (8 marzo 1189). Plasencia tiene por delegación regia a un señor, al que corresponde recibir los ingresos regios de las caloñas. En cuanto a las obligaciones militares, el fuero contempla prolíjamente la institución de la caballería, habida cuenta de la necesidad concejil para erradicar las bandas de salteadores y forajidos que asolaban el territorio (golfines). De ahí que en la cúspide social placentina se situaran muchos caballeros (caballeros de alarde) integrados por vecinos honrados y hombres buenos que mantenían a su costa caballo y armadura para acudir en apellido a las llamadas del concejo o del rey en base a su obligación de ir en hueste con el soberano durante tres meses y en su frontera (entre ellas fue célebre la campaña de Andalucía en 1293). Con estos caballeros y los escuderos o peones que aspiraban a serlo, el concejo formó aguerridas mesnadas cuyas gestas fueron notables, alcanzando gran prestigio y reconocimiento por doquier.

⁹²en 1248, Fernando III hubo de dar una solución de pacto entre Béjar y Plasencia sobre el paso de los ganados y a idéntico propósito responden los dos pactos de hermandad de la perla del Jerte con Escalona que abordan además las relaciones entre sus respectivos ciudadanos (J. Gutiérrez Cuadrado, 1974: 22). Por otra parte La ganadería fue un aspecto importante en una y otra vertiente de la Sierra. En Extremadura, a causa del suelo poco apto para el cultivo y el clima invernal lluvioso y templado y cálido y seco en verano se formaron pastos, aprovechados tanto para el ganado de la zona como por el trashumante. Su arrendamiento se convirtió en una de las principales y a veces primordial fuente de ingresos entre los Concejos y los Señores.

⁹³Al objeto de instaurar para lo sucesivo aquel nuevo sistema, por el cual una urbe cabecera, recientemente poblada, recibe del rey no sólo la nuda propiedad sobre unos, más o menos amplios, terrenos circundantes a la misma para su revitalización y explotación por la nueva comunidad con exclusividad, sino también una amplia autonomía municipal con importantes competencias gubernativas, económicas, fiscales, militares y hasta normativas. Todas aquellas aldeas que, o bien tuviesen una existencia anterior a la creación misma de la Comunidad y se encontrasen encuadradas en los nuevos territorios otorgados por el monarca a la nueva urbe capitalina, o bien habían sido erigidas con posterioridad a dicho evento, bien por particulares, bien por el propio concejo villano en uso de sus atribuciones repobladoras, en el término municipal antedicho, se encontraban sometidas en todo al señorío colectivo ejercido sobre ellas por parte de las autoridades urbanas. El concejo de la ciudad o villa era el depositario último del señorío total sobre el territorio bajo su administración, sin perjuicio del derecho correspondiente al monarca, y su revitalización,

Los concejos de aldea que existieran con anterioridad o se crearan de nuevo en dicho territorio dependían jurídica, política y administrativamente del concejo de la villa. En el siglo XVI el territorio de la actual provincia de Ávila estaba dividido administrativamente en las siguientes comunidades de villa y tierra, entre otras: Ávila, Arévalo, Madrigal, Piedrahita y El Mirón,

En el caso de Piedrahita surge como concejo de frontera en los albores del siglo XIII al igual que otros lugares del valle de Valdecorneja por la actividad repobladora de Alfonso VIII, una villa-fortaleza situada justo en la confluencia de Arroyo de Santiago y Garganta del Monte de la Jura, aunque a su función militar unía la comercial a través de las cinco puertas de la muralla, cuyos nombres tenían relación con la dirección que tomaban los caminos: Puerta de la Horcajada, Portillo del Postigo, Puerta del Mirón, Puerta de Ávila y Puerta del Barco. Dentro del ámbito concejil, Piedrahita se considera un concejo mediano; abarca más de 600 km² y hacia mediados del siglo XV, comprendía catorce concejos rurales⁹⁴; cada uno de estos concejos rurales comprende varias aldeas. El concejo de Piedrahita se encuentra a su vez integrado en el señorío de Valdecorneja, que incluye otras cuatro villas con su tierra (El Barco de Ávila, El Mirón, La Horcajada y Bohoyo).

2.5. Comunidades de villa y tierra, Extremadura castellana: El Mirón y Piedrahita.

El número total de Comunidades de Villa y Tierra que surgieron en el

explotación y defensa corría siempre a cargo de los órganos gubernativos villanos o a aquéllos en quienes éstos expresamente delegasen. Las aldeas integrantes del mencionado término no podían ser, pues, una excepción a este régimen general, y por ello su actividad pública se encuentra siempre mediatisada por lo que la villa cabecera pudiera establecer para la misma. En el concejo central, al respecto, se decide no sólo su gobierno y administración, sino que también a sus autoridades judiciales deberán acudir todos aquellos aldeanos que mantuviesen un litigio. En el aspecto militar, las aldeas están obligadas a acudir al fonsado concejil y al desempeño de variables funciones de vigilancia y defensa.

⁹⁴Navaescurial, Aldehuela, Santiago, Hoyorredondo, Horcajo, Zapardiel, Navalperal, Navacepeda, Hoyos y Hoyos, Navarredonda, San Martín del Pimpollar, San Martín de la Vega, La Garganta del Villar “los cuartos y la Sierra” o “La Sierra y Lo Llano”

ámbito territorial de la Extremadura castellana no fue siempre estático en el tiempo, sino que variará a medida que el alejamiento de la frontera sea un hecho. Para el primer período de asentamiento concejil desarrollado entre los siglos XI y XIII, el profesor Martínez Diez ha contabilizado un total de 42 Comunidades⁹⁵. A partir del siglo XIII se abre un nuevo período en la creación de nuevas Comunidades de Villa y Tierra. Utilizando para ello las tierras más meridionales de algunas anteriores, o, sencillamente, por secesiones territoriales internas auspiciadas por el propio poder regio, van a surgir otras nuevas Comunidades, en todo análogas a sus concejos matrices, pero, por lo general, de menor extensión que éstos. Son los casos de los concejos de villa y aldeas de El Burgo de Osma, Morón de Almazán, Cifuentes, Sigüenza, Piedrahíta, El Barco, El Mirón y La Horcajada.

De estos últimos tan sólo la villa de Piedrahíta y su tierra conserva actualmente su estructura territorial "comunitaria" medieval.⁹⁶ El declive de la función militar de la Extremadura castellana, por tanto, se va a ver compensado con la potenciación de sus funciones económicas, y aquí es donde podemos apreciar ya el germen de lo que en un futuro será su importante patrimonio

⁹⁵ Cuya nómina, desde las estribaciones del Moncayo, por tierras de la actual provincia de Soria, en los límites con el reino de Aragón y hasta la tierra pacense mucho más al sur, pasando por las actuales provincias de Segovia, Valladolid y Ávila, es la siguiente: Yanguas, San Pedro Manrique, Magaña, Agreda, Ucero, Osma, San Esteban de Gormaz, Caracena, Gormaz, Berlanga, Andaluz, Calatañazor, Soria, Almazán, Medinaceli, Molina, Atienza, Aza, Montejo, Maderuelo, Ayllón, Sepúlveda, Fresno de Cantespino, Pedraza, Roa, Cabrejas, Peñafiel, Curiel, Fuentidueña, Cuéllar, Portillo, Iscar, Coca, Segovia, Olmedo, Medina del Campo, Arévalo, Ávila, Béjar, Plasencia, Trujillo y Medellín. De todas formas el número considerado por los diferentes autores difiere notablemente. Así, para Represa las comunidades de villa y tierra castellanas serían 48; Martínez Díez señala 42; mientras que Fernández Viladrich contempla 28 en toda España. Otro tanto sucede con las de Aragón, cuando algunos autores han considerado entre tres y cuatro, dependiendo de que se estime o no incluir a la de Albarracín.

⁹⁶ La sociedad medieval era una sociedad esencialmente militar. Con esta finalidad había surgido y a ella se dedicaba en cuerpo y alma. Su estructura administrativa y su vida social giraba en torno a esta concepción del quehacer diario. Es lógico pensar que, cuando a mediados del siglo XIII la frontera con el poder musulmán se sitúe en las riberas del río Guadalquivir merced al impulso que el avance cristiano reciba por parte de las recientemente creadas órdenes militares del reino, el declive de las otrora potentes milicias concejiles extremaduranas, que habían sido en cierto modo la razón de ser de las propias ciudades frontera, pueda ser ya un hecho perfectamente constatable. A partir de este momento la célebre caballería villana, directora y administradora del gobierno urbano en toda su extensión, y al objeto de dar fin a su creciente inactividad que traía consigo una merma sustancial de sus recursos económicos causa belli, va a volver la vista sobre su propio término concejil, de cuyo aprovechamiento podría conseguir, como de hecho así ocurrirán, cuantiosos rendimientos.

fundiario, que aún en la actualidad permanece. Ávila, Segovia, Soria, Piedrahíta, Cuéllar, Medinaceli o Atienza, ciudades y villas de vasto territorio e importante riqueza agropecuaria, son algunos de los ejemplos más significativos de comunidades adaptadas al correr de los tiempos desde la Baja Edad Media.

El fenómeno de la señorrialización, finalmente, va a suponer un duro y definitivo golpe para la supervivencia de muchas de ellas, sobre todo de su necesaria e importante integridad territorial. A partir del establecimiento de la dinastía Trastámarra en el trono castellano-leonés (mediados del siglo XIV) los monarcas van a conceder, generosa e indiscriminadamente, a la mayor parte de sus partidarios numerosas mercedes o donaciones señoriales, consistente con frecuencia en la jurisdicción sobre un elevado número de villas y aldeas. La mayor parte de las antiguas Comunidades de Villa y Tierra fueron abandonando, de esta forma, el realengo, o a ver seriamente cercenados sus términos municipales para caer bajo la órbita señorial. Algunas sobrevivirán a dicho proceso de descomposición, fortaleciéndose aún más, sorprendetemente, en su organización comunitaria merced al apoyo y salvaguarda de sus respectivos titulares señoriales, caso de Piedrahíta. que situada a 55 kilómetros de Ávila, y camino de Plasencia une su pasado medieval al de las otras villas del Valle del Corneja y Tormes como son El Barco, El Mirón y La Horcajada, que primero integraron una Mancomunidad de pastos y más tarde Comunidades de Villa y Tierra como señorío de Valdecorneja, y así pertenecerá a los Alvarez de Toledo por merced de Enrique II a García Alvarez de Toledo en 1369 el cual fundará con todas sus posesiones las Casas de Valdecorneja y Oropesa. Esta Casa de Valdecorneja posteriormente se incluirá en la de Alba, al recibir su cuarto Señor, don Fernando Álvarez de Toledo, sobrino-nieto de don García, la villa de Alba de Tormes de su tío don Gutierre y al poco tiempo el título condal de ella, título que en 1469 el rey Enrique IV elevará a ducal. (España medieval. Tomo V. Editorial de la Universidad Complutense. Madrid 1996).

3. Síntesis de la evolución y cambios durante el siglos XIX y XX.

Durante todo el siglo XIX, se sucederán los intentos de derogación de las comunidades de villa-tierra. Las Comunidades de Villa y Tierra son observadas como arcaicos modelos organizativos, vestigios de un mundo medieval señorial en que "unos muchos eran sometidos por unos pocos", razón por la cual, sin atender a otra posible motivación para su existencia, se va a proceder a su tácita disolución⁹⁷, al crear tantas nuevas jurisdicciones y Ayuntamientos como núcleos de población los conformaban. El paso hacia su expresa derogación estaba ya dado⁹⁸.

La Real Orden de 20 de junio de 1919 concederá la administración de los bienes del Asocio a una Junta de Delegados de los Ayuntamientos integrantes del mismo, quienes con fecha 30 de septiembre del mismo año aprobaron mayoritariamente el Reglamento de la entidad, que permaneció vigente hasta 1951. El Estatuto Municipal de 8 de marzo de 1924 va a suponer el reconocimiento de sus respectivas entidades organizativas como de derecho público, así como el otorgamiento, igualmente, a sus órganos rectores de la potestad reglamentaria de la que goza cualquier administración inferior del Estado.

⁹⁷Ya la Real Orden del 31 de mayo de 1837 venía a suprimir «las Juntas o Ayuntamientos generales de Universidades de tierra» que se asentaban entre los límites de la recientemente creada provincia de Soria, lo cierto es que la misma, a tenor de su disposición final, va a tener carácter general, intentándose así su aplicación a todas las entidades de idéntica naturaleza existentes en otras provincias del reino y que podían hacer inoperante, hasta cierto punto, la recientemente reinstaurada organización municipal gaditanas. Va a ser la reforma municipal del reino uno de los principales objetivos de los legisladores de las Cortes de Cádiz, y por ello el más importante de sus textos legislativos, la Constitución de 1812 prescribía los parámetros y principios fundamentales que debían inspirarla, así como el desarrollo de su organización y competencias. Dos posteriores decretos, complementarios el uno del otro y dictados el 23 de mayo y 10 de julio del mismo año, sobre formación de los nuevos Ayuntamientos constitucionales, eliminaban definitivamente los antiguos Regimientos concejiles y establecían Corporaciones gubernativas en todas las entidades de población del reino. Las competencias administrativas que éstas adquirían serán explicitadas por cierta «Instrucción para el gobierno económico-político de las provincias de 23 de junio de 1813», en su capítulo I, al reseñar que en lo sucesivo cada Ayuntamiento deberá asumir privativamente aquellas actividades que anteriormente eran dirigidas por la urbe cabecera de jurisdicción y, sobre todo, los de naturaleza agropecuaria .

La reforma de Primo de Rivera será punto de referencia fundamental en lo sucesivo, a fin de regular normativamente en posteriores leyes locales el fenómeno de los Asocios o Comunidades de Ciudad/Villa y Tierra. De esta forma, la Ley Municipal republicana de 31 de octubre de 1935 disponía, en su artículo 29, que "se respetarán las antiguas Comunidades de Tierra, y si se produjeran reclamaciones sobre su administración, el Ministro de la Gobernación, previo acuerdo del Consejo de Ministros e informe del de Estado, podrá someter dichas Comunidades a lo dispuesto en este capítulo, sin perjuicio de las acciones que pueden ejercitarse en la jurisdicción ordinaria".

Este artículo será incorporado posteriormente a la base 3.¹ de la Ley de Bases del Régimen Local de 17 de julio de 1945 y, más adelante, al texto articulado de la Ley de Régimen Local de 16 de diciembre de 1950 y al artículo 40 del texto refundido de la Ley de Régimen Local de 24 de junio de 1955. Cinco preceptos más -el artículo 101 del Reglamento de Organización, Funcionamiento y el Régimen Jurídico de las Corporaciones Locales de 17 de mayo de 1952, y los artículos 69, 70, 71 y 72 del Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Corporaciones Locales de igual fecha 30-, además del artículo 40 de la citada ley, será todo el régimen jurídico general del que gocen, hasta el año 1977, las comunidades históricas tradicionales.

En este último año indicado, un Real Decreto -el 3046/1977, de 6 de octubre-, por el que se aprueba el texto articulado parcial de la Ley 41/1975, de 19 de noviembre, de Bases del Estatuto de Régimen Local, introducirá una nueva redacción, en su artículo 17, del mismo tenor que el artículo 69 del Reglamento de Población antedicho, y que pasará a sustituir al ya clásico artículo 40 de la Ley de Régimen Local de 1955 . El mismo va a ser asumido casi en su totalidad más adelante por el artículo 37 del Real Decreto Legislativo 781/1986, de 18 de abril, por el que se aprobaba el texto refundido de las disposiciones legales vigentes en materia de Régimen Local.

Con la entrada en vigor de la Constitución Española de 1978, que establece una nueva organización territorial del Estado con base en un régimen de Comunidades Autónomas de amplias atribuciones legislativas y gubernativas, se

va a trastocar en buena medida el ámbito competencia de las administraciones públicas al entrar en juego una nueva estructura intermedia entre la estrictamente central y la local. La ordenación del territorio será una de esas competencias básicas que serán transferidas a los nuevos entes autónomos, pasando a subrogarse en la posición que hasta el momento desempeñaba el gobierno de la nación.

La casi totalidad de las Comunidades de Villa y Tierra que con sus diferentes nombres subsisten hoy se encuentran encuadradas dentro del territorio de la Comunidad Autónoma de Castilla y León. Unicamente la Comunidad del Real Señorío de Molina y su Tierra, en la provincia de Guadalajara, no pertenece a dicha región, al engrosar el territorio de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha. Pese a esta singular desproporción, el Estatuto de Autonomía castellano-leonés no regulará, ni tan siquiera mencionará a estos peculiares entes asociativos municipales, cosa que, por otro lado, no va a ocurrir con el señorío molinés, cuya existencia será reconocida por el artículo 29-2-c de su correspondiente Estatuto de Autonomía.

Para finalizar este apartado, debemos hacer mención a dos recientes reglamentos, sustitutorios de aquellos otros dictados en 1952, y que van a hacer de nuevo expresa referencia a las comunidades territoriales históricas que hemos venido analizando. En primer lugar, el nuevo Reglamento de Población y Demarcación Territorial de las Entidades Locales de 11 de julio de 1986, en su artículo 39, reconocerá nuevamente, en la más pura tradición desde hacía ya un siglo, las "entidades conocidas con las denominaciones de Mancomunidades o Comunidades de Tierra o de Villa y Tierra, o de Ciudad y Tierra, Asocios, Reales Señoríos, Universidades, Comunidades de pastos, leñas, aguas y otras análogas", estableciendo que "continuarán rigiéndose por sus normas consuetudinarias o tradicionales", aunque estarán obligadas a "ajustar su régimen económico en cuanto a formación de presupuestos y rendición de cuentas, liquidaciones, inventarios y balances a lo prescrito en la Ley" 35; algo que, por otro lado, ya había sido recogido por el artículo 69.1 del anterior Reglamento de 1952, como ya vimos. La novedad estará en que, por primera vez, la Comunidad Autónoma correspondiente fiscalizará su existencia mediante el registro de sus estatutos. Por lo que respecta al nuevo Reglamento de Organización, Funcionamiento y

Régimen Jurídico de las Corporaciones Locales de 28 de noviembre de 1986, sustitutorio del de 1952, conservará en su artículo 141 el mismo respeto y amparo hacia "las Comunidades de Tierra, o de Villa y Tierra, o de Ciudad y Tierra, Asocios, Reales Señoríos, Universidades", etc., y sus respectivas normativas que el anterior artículo 101 del Reglamento de 1952 había ya preceptuado.

Corral García atribuye a la comunidad de Cuéllar una serie de características que, a nuestro juicio, son perfectamente extensibles a otras comunidades: "1) Tiene su origen en la repoblación, es instrumento de ella y de hecho es utilizada en principio contra el poder de los señoríos laicos y eclesiásticos. 2) Nos manifiesta la existencia de una comunidad de población y territorio sin perjuicio de una vecindad específica y territorio propio de cada Concejo. 3) Está unida bajo un régimen común que comprende la Villa y los poblados sometidos a la autoridad de la primera, sin perjuicio de la limitada autonomía de los concejos, que en algún modo participan en el régimen de la Comunidad. 4) Unidad de fueros y ordenanzas, unidad de jurisdicción y unidad económica. 5) El Concejo extiende su autoridad a una amplia demarcación con sumisión de los concejos rurales a la jurisdicción superior de la Villa. 6) El vínculo que mantiene esa conciencia de Comunidad es esencialmente económico (las necesidades económicas, agrarias, aprovechamiento de pastos, etc.)".

APÉNDICE 4

Etapas históricas del desarrollo comercial y cultural textil

El desarrollo comercial y cultural textil en el territorio español se produjo en torno al comercio de la lana. La Mesta jugaría un papel primordial en una época en la que el sector textil todavía tenía connotaciones preindustriales, vertebrando un eje de desarrollo desde Castilla hasta las ferias del norte de Europa en algunos de los casos.

Esta actividad comercial se mantuvo incluso en los albores del surgimiento de España como estado con el matrimonio de los Reyes Católicos en 1469, posteriormente y coincidiendo con la época de mayor esplendor se pretendió que el desarrollo comercial de ultramar fuese acompañado con el de una intento real de consolidar una incipiente industrialización, anterior incluso a la invención de la máquina de vapor y formalizada en el surgimiento de las Reales Fábricas de Tapices.

El Tratado de Utrecht, 1713 supuso la pérdida de la hegemonía política, económica y cultural de España y provocó que la Corona olvidase prácticamente las políticas impulsoras de la incipientemente industrialización iniciadas (o de Emprendimiento, como podríamos llamar hoy en día) y se preocupase más de evitar su descomposición como Imperio primero y estado después, último objetivo obtenido a costa de pagar un elevado precio por ello, como fue el cambio de dinastía y su consecuente visión de estado, adoptando el modelo centralista a imagen y semejanza del matriz borbónico francés.

En Cataluña y País Vasco este desarrollo no necesitó tanto de las políticas desarrollistas de la corona, sino que vendría determinado por un sustrato de cultura empresarial (que hoy en día enlazaríamos con la cultura del Emprendimiento) de claro enraizamiento antropológico, y con la existencia de los Fueros de gran incidencia fiscal futura, que harían perdurar ciertos privilegios concedidos por la Corona como reconocimiento al apoyo mostrado por ciertos sectores del societario vasco.

Tras ello, el siglo XIX fue un despropósito político y consecuentemente económico, no cuajando ninguna de las pretendidas políticas de desarrollo económico orquestadas desde los diferentes gobiernos turnistas y que cohabitaron con una débil e intermitente dinastía, que llegó incluso a ser relegada a principios principio del siglo por Napoleón, quien puso en el trono a su hermano, soportó varias regencias, una fugaz República e incluso una dinastía importada, la de Saboya. Por todo ello ninguna de las políticas industriales generales ni sectoriales textiles en particular tuvieron el éxito ni la planificación necesaria para cuajar y se mantuvieron casi de forma exclusiva en el foco económicamente diferenciado de Cataluña y País Vasco por la particular, cultural y tradicional relación con élites empresariales de fuera de España, entre otros motivos.

El siglo XX, no pudo empezar peor, con un más que lógico Pacto de San Sebastián que preludiaba la posterior 2^a República y la tristemente Guerra Civil consecutiva. Tras ella, la industria textil y de la confección en España presentó serios problemas, como la escasez de materias primas, una fuerte descapitalización y dificultades en la importación de maquinaria, entre otros. El Franquismo comenzó con un período de autarquía consecuencia del aislacionismo internacional al régimen. El sector textil tuvo que partir de cero, a bandazos con el apoyo del ministro de turno y su particular red de relaciones sociales. En los años 50 la situación mejora sustancialmente y se produce una gran recuperación gracias a la limitada apertura exterior de 1954 y el apoyo de EEUU en su estrategia territorial. En los años 60 la industria en general experimentó un proceso de cambio marcado por gran crecimiento que se alargó hasta los años 70, debido al bajo precio de la energía, las ayudas estatales mediante planes de desarrollo o la liberalización de las importaciones. Culturalmente, es reseñable el comienzo de la expansión de la moda como fenómeno de masas en sectores cada vez más amplios de la población. En el año 1964 se aprobó el primer Plan de Desarrollo, que tenía como objetivos, entre otros, la promoción industrial de Burgos y el polo químico de Huelva. Su saldo fue la consecución de unos resultados positivos de P.N.B., con un crecimiento del 6,4%. Las principales actividades de las empresas del sector textil fueron las de producción de productos intermedios (hilados y tejidos). Las empresas de confección se caracterizaban por su reducida dimensión

y la antigüedad de la maquinaria empleada, con un escaso rendimiento origin o consecuencia de muchas de ella fueran empresas familiares, con excesiva mano de obra, e incluso clandestinas, poniendo de manifiesto las necesidades de renovación de maquinaria, que abaratara costes de producción y proporcionara una mayor eficiencia en el proceso productivo. Aún con estas limitaciones, las empresas de confección eran autosuficientes y rentables en relación a otros sectores que requerían, además de importantes inversiones en capital productivo y una organización más compleja.

Hasta finales de los años 70 este sector se encuentra altamente protegido y muy orientado al mercado interior. La industria española en su conjunto sigue siendo objeto de los Planes de Estabilización con el objetivo de fomentar el crecimiento industrial, siendo una época de consolidación y desarrollo. De esta forma, España se convertirá en la décima potencia mundial a nivel industrial, con predominio de las grandes industrias pesadas, intensivas de energía y con orientación al mercado interno. A pesar de que el sector textil no se encontraba entre los sectores más avanzados, el desarrollo global de la economía española hasta 1975 contribuye al crecimiento de la industria de la confección. A partir de dicho año, el alza del precio del petróleo (cercano al 400 %), la mejor adaptación de países competidores al comercio mundial o la especiales circunstancias políticas provocadas por la muerte de Franco, consecuente caída del régimen e inicio de la transición española frenaron el crecimiento económico en nuestro país, provocando entre 1976 y 1977 un notorio cierre de fábricas y, consecuentemente, una importante reducción del empleo.

Tras la caída del régimen las generaciones nuevas necesitaban un cambio en la forma de ver la sociedad, manifestado en la moda y por lo tanto en la industria textil, un salto hacia lo innovador, lo americano. Con los 80 aparece mi caso de estudio, en los mercadillos que aportaron el primer resquicio de modernidad a la clases más mayoritarias en número, tras una primera incursión minoritaria en los estamentos privilegiados que contaban con formación o dinero para acceder a esta nueva forma de cultura proveniente de Gran Bretaña y que contaba con iconos tan mediáticos como desconocidos en España para la generalidad como los Beatles o los *Rolling Stones*, representantes en esencia de una nueva forma de vida a punto

de explotar también en España, la *American Way of Life*. La expansión de esta modernidad se articularía por medio de los mercadillos y las tiendas de barrio de las grandes urbes surgidas a la sombra de los planes de desarrollo franquistas, bajo el auspicio del nuevo aliado americano (1953 Acuerdos de Defensa Mutua y Ayuda Económica, consecuencia de la importancia estratégica de España en el contexto de la Guerra Fría) que aportará el consiguiente *merchandaising* propio de toda sociedad consumista que se precie: TV, pequeños electrodomésticos, automóviles,.. los primeros años de origen exclusivamente nacional o americano (*Seat/Ford, Edesa, Philips...*).

Esta dicotomía en las marcas haría cambiar la estructura de mercado de los nuevos productos de la sociedad de Consumo importada con el acuerdo americano, pasando del forzado monopolio de la etapa autárquica de posguerra al consecuente oligopolio de la marcas permitidas por el régimen españolas y americanas (Bimbo/Panrico y los citados en el párrafo anterior). Dicha estructura de mercado formal oligo-política característica de los establecimientos de las grandes ciudades no tenía nada que ver con la de los mercadillos y suburbios transmisores reales de la nueva cultura e imbuidos en una feroz competencia en precios, sólo esquivada con estrategias innovadoras en productos .De esta forma los mercadillos se convertirían en vehículo de modernidad mimética desde las ciudades hacia los núcleos rurales, principalmente, todavía nutridos de abundante población joven. Llegaría así una ola de democracia y apertura cultural por medio de esta vía. En años 80 el proceso de reconversión y reajuste, se producirá un cambio de tendencia hacia el crecimiento que reforzará sobre todo a las empresas que sobrevivieron a la crisis económica del 73.

En lo que respecta al mercado interior, el crecimiento vino de la mano de las empresas que supieron adaptarse al nuevo fenómeno social y cultural que enlazaron la identidad de la generación del *babyboom* con una moda totalmente diferente a todo lo anterior. En esta época aparece la moda como cultura y la cultura como identificadora de esta nueva y densa población. Con todo ello y la introducción de fibras sintéticas, la producción textil experimenta un elevado crecimiento, predominando las empresas con sistemas de producción integrados.

En el mercado exterior, algunos países del Este se consolidarán como productores gracias a empleo de maquinaria moderna y/o salarios bajos; por su parte, la mayor parte de los países occidentales apostarán por la concentración y fusión empresarial. Sin embargo, las ayudas a la inversión y a la renovación del capital productivo convirtieron a la industria textil española en una industria con escasa productividad y un exceso de capacidad productiva, sirviendo cuando menos para que se produzca una provisión de maquinaria y avances tecnológicos importantes y permitieron un ajuste de la capacidad productiva y de las plantillas, así como un aumento de los recursos financieros. Hasta esta fecha, la producción fue el aspecto más importante en la industria sin tener en cuenta otros campos como la distribución, la calidad o el marketing. Pero a través de estas ayudas, muchas empresas consiguen dar un salto hacia la modernización, no sólo de la maquinaria e instalaciones, sino también en aspectos de política empresarial. En 1986, España entra a formar parte de la Comunidad Económica Europea. Seguía siendo un país muy centrado en los mercados interiores y, a pesar de que la entrada en la CEE facilitaba las exportaciones, lo cierto es que en aquellos años la balanza comercial se declinó por las importaciones, con un volumen muy superior al de las exportaciones. Se produjo una gran desregulación arancelaria y una política monetaria restrictiva. Esto provocó altos tipos de interés que revalorizaron la moneda. A su vez, se aumentó la competencia internacional dificultando a las industrias locales su crecimiento, por lo que se favoreció la entrada de productos baratos de países en vías de desarrollo.

Desde principios de los años 90, el sector textil ha estado marcado por la globalización general de la economía, dentro un marco industrial igualmente global. Se produce un importante declive de las empresas textiles de pequeño tamaño, la industria textil se sumerge en otra crisis económica general marcada por una caída de la demanda de bienes de consumo, y por tanto, de prendas textiles. Se pretendió hacer frente a esta crisis mediante el Plan de Reconversion Textil, mediante ayudas estatales que se saldaron con un resultado positivo. La crisis de principio de década tuvo un repunte notorio a partir de 1994, pero dentro de una etapa de moderación salarial y recorte de subsidio de paro. El sector textil crece muy lentamente dentro de la industria española y muchas de las productoras

de hilados y tejidos y otros tantos fabricantes desaparecen. España pierde posiciones en el ranking mundial, debido a un menor crecimiento respecto a otros sectores que se habían adaptado mejor a las nuevas necesidades. En los últimos años de la década de los 90, la industria del textil no estaba bien posicionada en el comercio mundial y se encuentra en competencia con países con gran experiencia en el mercado global. Las medidas de reconversión no se adoptan en la medida adecuada y el propio mercado interior no es suficiente para abastecer las necesidades empresariales.

El siglo XXI comenzaría con una crisis segadora de empresas tanto pequeñas como grandes, donde las políticas emprendedoras serán percibidas como el remedio que todo lo cura en un contexto de recortes presupuestarios para todo en general y para la industria textil en particular. Tocaba regenerarse y no necesariamente tirando los precios, estrategia conocida y reconocible de los grandes invasores de Oriente y de las grandes firmas textiles cuya producción habían trasladado hace tiempo al origen de su competencia para afrontar su guerra de precios, pero que tras la crisis empiezan a replantearse la deslocalización y la búsqueda de la innovación como forma de diferenciarse y paso previo a la salida de su crisis sectorial. El consumidor, por su parte, se encuentra en medio de una batalla que sabe ganaron las grandes superficies al claudicar nuestros gustos frente una moda globalizada y de mala calidad y sin saber si quizás la solución sea volver a los ancestros de una moda no ubicada en los centros comerciales sino en los antiguos centros neurálgicos de las ciudades. Batalla perdida también por la cada vez más latente pérdida de poder adquisitivo y mayor distancia entre las clases sociales, cuyas elementos más pudientes serán los únicos con voz y voto en este debate coetáneo al nuevo siglo: la globalización-uniformización consumista de los centros comerciales ante los anhelos de diferenciación de los establecimientos ubicados en los núcleos urbanos, como única estrategia de competencia posible basada en la calidad ya que la competencia en precios fue ya perdida en las últimas décadas del siglo XX. Los elementos que han perdido más poder adquisitivo con la crisis se han visto doblegados a la uniformización de las grandes marcas y superficies comerciales. A partir del año 2000, el crecimiento del sector textil ha sido muy limitado en comparación con el experimentado por la

industria en su conjunto. En 1985, antes de la entrada de España en la Unión Europea, el Ministerio de Energía y Turismo registra un peso del sector textil del 8,8% sobre el total de la industria, mientras que en 2008 suponía tan solo un 3,3%. En el año 2005 se cumplían los diez años de plazo desde la firma del Acuerdo sobre Textiles y Confección de Marrakech en 1994. Esto suponía que desaparecerían totalmente las cuotas de importación y se establecía un tráfico libre de productos textiles. 2007 concluyó con un balance de 8,5 prendas importadas por cada diez compradas, frente al 1,5 producidas en el interior de España.

Uno de las principales consecuencias de esta liberalización ha sido el aumento de empresas comercializadoras y la reducción progresiva de las empresas productoras nacionales. Esto se ha visto favorecido igualmente por los avances de las Tecnologías de la Información y Comunicación (T.I.C.). A su vez, las pocas empresas que controlaban todo el ciclo, desde la selección de materias primas hasta la entrega al cliente final, se han visto reforzadas puesto que han podido ejercer un control directo. Las comercializadoras han ido creciendo de forma que, en los tres primeros años de esta etapa (desde 1999 hasta 2002), se crearon 6.021 empresas nuevas. El continuo cambio de tendencias con la exigencia de servicio inmediato, la desaparición progresiva y casi total de los almacenistas, la conversión del comercio tradicional en franquiciados, los nuevos canales de ventas a través de grandes distribuidores que exigen precios imposibles de conceder y de muy difícil acceso, y la entrada de productos del exterior, determinan la necesidad de reconvertirse a las empresas textiles tradicionales, y más aún las dedicadas al punto.

Finalmente, ya en el siglo XXI, la profunda crisis económico-financiera afecta de forma importante al sector textil afectado por la crisis económica, y la reducción de producción y empresas es considerable. Asimismo, el sector textil y de la confección en España deja a un lado la producción y pasa a ser un sector de distribución y comercio facilitado en su mayoría por la libertad de comercio mundial textil, aprobada el 1 de enero de 2005 por la Organización Mundial del Comercio.

La deslocalización industrial ha sido uno de los fenómenos más relevantes, sobre todo a los países asiáticos. Este fenómeno ha generado la desaparición de parte del tejido industrial español o a trasladar toda o parte de su producción a otros países, afrontando el reto de adaptarse a un nuevo *concepto de fabricación*, que les ha obligado a asumir un papel más próximo al de un nuevo tipo de distribuidor, manteniendo en el ámbito local el diseño de sus artículos y colecciones y, en ocasiones, la fabricación de pequeñas partidas por necesidades muy concretas; algunos utilizan sus antiguas fábricas como almacenes logísticos. Tienen capacidad para controlar los aspectos claves de la producción en otros países por distintas vías y con distintos niveles de intensidad según el caso, lo que puede incluir aspectos tales como la formación, ayudas para la mejora tecnológica, el control de la calidad y otras similares, a veces desplazando personal propio para dichas tareas.

BIBLIOGRAFÍA

- ACHESON, J. M. (1991) "La administración de los recursos de propiedad colectiva", en S. PLATTNER (ed.) *Antropología económica*, México, Alianza, 1989, pp. 475-512.
- ACS, Z-J. ARMINGTON, C. (2004) "Employment Growth and Entrepreneurial Activity in Cities. Dis-cussion Paper on Entrepreneurship, Growth and Public Policy", *Max Planck Institute of Research*, 2.
- AGUILERA KLINK, F. (1991) "¿La tragedia de la propiedad común o la tragedia de la malinterpretación en economía?", *Agricultura y Sociedad*, 61, pp. 157-181.
- AGUILERA KLINK, F. (1992) "El fin de la tragedia de los comunes", *Ecología Política*, 3, pp. 137-145.
- AGUIRRE BAZTÁN, A. (2012) "Globalización económico-cultural y repliegue identitario". Ponencia. Recuperado de raed.academy/wp-content/uploads/2015/01/Revista-RAD-N.-1.pdf.
- AJANI, G., DALLANGO, B., GRANCELLI, B. (1992) "Introduction", en AJANI, G., DALLANGO, B., GRANCELLI, B. (dirs.), *Privatization and Entrepreneurship in Post-Socialist Countries. Economy, Law and Society*, New York, St. Martin's Press, pp. 1-27.
- ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA (2012) 10th Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology , Panama City, Panama, ,July 23-27 .
- ALEXANDER, J., ALEXANDER, P. (1991) "What's a Fire Price? Price-Setting and Trading Partnerships in Javanese Markets".
- ÁLVAREZ DE SOTOMAYOR REINA, C. (2002) *Qué es el pensamiento único*, Córdoba, INET.

ÁLVAREZ MARTÍN, M. (1996). La industria fabril abulense durante el primer franquismo, (1939-1959). Un avance Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4686226>.

APPADURAI, A. (1986) “Introduction: Commodities and the Politics of value”, en A. APPADURAI (ed.), *The Social Life of Things*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 3-63.

ARCHER, M. S. (1988) *Culture and Agency. The Place of Culture in Social Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.

ATTALI, J. (1988) *Historia de la propiedad*, Barcelona, Ariel, 1989.

BABOR, S.J. (2007) *El concepto de cultura empresarial desde un abordaje antropológico*. UCES. Revista Científica de Vol. XI No 2 -Primavera 2007.

BARBER, B. (1995) “All Economies are Embedded”: The Carer of A Concept and Beyond”, *Social Research*, 62 (2), pp. 387-413.

BARTH, F. (1967) “Economic Spheres in Darfur”. En R. FIRTH (ed.), *Themes in Economic Anthropology*, London, Tavistock Publications.

BARTH, F. (1981) *Process and Form in Social Life. Selected Essays of Fredrik Barth: Volume I*, en A. KUPER, (dir.), London, Routledge and Kegan Paul.

BARTOLOMÉ, L. J. (2015) *Sobre articulación social nuevamente*. Universidad Nacional de Misiones. Edición semestral | Vol. 3 N°5 Diciembre 2015 | ISSN 2347-1085. Recuperado de <http://www.unam.edu.ar/>.

BARTOLI, Laura (2002) *Antropología aplicada. Historia y perspectivas de América Latina*, Quito: Ediciones Abya-Yala.

BASOK, T. (1989) “How Useful is the ‘PetyCommodity Production’ Approach? Explaining the Survival and Success of small Salvadoreña Urban Enterprises in Costa Rica”, *Travail, capital et sociét*’, 22, 1, avril, pp. 41-64.

BATISTA MEDINA, J. A. (1996) “La falacia de los comunes “abiertos”: restricciones de acceso en un recurso de propiedad común”, en M. N. CHAMOUX, J. CONTRERAS (eds.), *La gestión comunal de recursos. Economía y poder en las sociedades locales de España y América Latina*, Barcelona, Icaria, pp. 51-65.

BAUM, G. (1996) *Karl Polanyi on Ethics and Economics*, Montreal, McGill-Queen’s University Press.

BAYART, J. F. (1994) “L’invention paradoxale de la modernité économique”, en J. F. BAYART (ed.) *La réinvention du capitalisme*, Paris, Karthala, pp. 9-46.

BAYONA ESCAT, Eugenia (2014) "La mercantilización de los símbolos étnicos: textiles y trajes indígenas en Los Altos de Chiapas", F. J. Cuberos Gallardo, Martin Díaz, E., Padilla, B. (coords.) *Repensando las fronteras culturales en las sociedades de la globalización, Actas del XIII Congreso de Antropología de la FAAEE*.

BALAZOTE, Alejandro (1998) “*El Debate entre Formalistas y Substantivistas y sus Proyecciones en la Antropología Económica*”. IN: Antropología Económica: Ficciones y Producciones del Hombre Económico. Eudeba. Editorial Universitaria de Buenos Aires. Págs.: 145-166. [L] [SEP]

BEAUCAGE, P. (1970) *Economic Anthropology of the Black carib of Honduras*, London, London School of Economics, (Tesis doctoral).

BEAUCAGE, P. (1980) “Tendances actuelles de l’anthropologie économique”, en L. PILON-LÈ (ed.), *Perspectives anthropologiques*, Montréal, Éditions du Renouveau Pédagogique.

BEAUCAGE, P. (1995) (dir.) “Présentation. Échange et société: avant et après Mauss, *Retour sur le don*, Anthropologie et Sociétés, 19, 1-2, pp. 5-16.

BELL, D. (2002) “Polanyi and the Definition of Capitalism”, en J. ENSMINGER (ed.), *Theory in Economic Anthropology*, Lanham, Altamira Press, pp. 119-134.

BENERÍA, L. (1998) “Karl Polanyi, la construcción del mercado global y la ‘diferencia’ de género”, *Mientras Tanto*, 71, pp. 81-101.

BERGER, B. (1991) “The Culture of Modern Entrepreneurship”, en B. BERGER (dir.), *The Culture of Entrepreneurship*, San Francisco, ICS Press, pp. 13-32.

BILLING, M. (1994) “The Death and Rebirth of Entrepreneurism on Negro Island, Philippines: A Critique of Cultural Theories of Enterprise, *Journal of Economic Issues*, XXVIII, 3, septiembre, pp. 659-678.

BLAIKIE, P., BROOKFIELD, H. (1987) “The Degradation of Common Property Resources”, en P. BLAIKIE, H. BROOKFIELD (eds.), *Land Degradation and Society*, London, Methuen, pp. 186-196.

BLOCH, A. (1989) “Entrepreneurialism in Poland and Hungary”, *Telos*, 79, pp. 95-107.

BLOCK, F. (1991) “Contradictions on Self-Regulating Markets”, en M. MENDELL, D. SALÉE (eds.) *The Legacy of Karl Polanyi. Market, State and Society at the End of the Twentieth Century*, Hounds mills, Macmillan, pp. 86-106.

BLOCK, F., SOMER, M. (1984) “Beyond the Economicistic Fallacy: The Holistic Socioial Science of Karl Polanyi”, en T. SKOCPOL (ed.), *Visión and Meted in Histoorical Sociology*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 47-84.

BOHANAN, P., DALTON, G. (1965) *Markets in Africa*, New York, Dobleday.

BOULDING, K. .E. (2012) La Economía De La Futura Nave Espacial Tierra. Revista de Economía Crítica, nº14, segundo semestre 2012, pp. 327-338.

BOWLES, S (2010) Comportamiento, Instituciones y Evolución. Microeconomía

BOURDIEU, P. (1989) “Question de classes”, en A. ACCARDO, P. CORNCUFF (eds.) *La sociologie de Bourdieu*, Bordeaux, Le Mascadet, pp. 131-145.

- BOURDIEU, P. (1997) “Le champ économique”, *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, pp. 48-66.
- BROMLEY, D. W. CERNEA, M. M. (1989) *The Management of Common of Property Natural Resources. Some Conceptual and Operational Falacies*, Washington, World Bank.
- BRUIJN, J. M., VAN DIJK, H. (1999) “Insecurity and Pastoral Development in the Sahel”, *Development and Change*, 30 (1), pp. 115-139.
- BURKE, B. E. (2001) “Hardin Revisited: A Critical Look at Perception and the Logic of the Commons”, *Human Ecology*, 29 (4), pp. 449-476.
- BURLING, R. (1976) “Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica”, en M. GODELIER (comp.), *Antropología y economía*, Barcelona, Anagrama, 1962, pp. 101-123.
- CABANA, Ana (2007) *Entre la resistencia de la adaptación*, Santiago de Compostela: Universidad de Santiago de Compostela.
- CANALES GARCÍA, R.A. y MERCADO SALGADO, P. (2011) *Presencia de las instituciones en los enfoques del institucionalismo económico: convergencias y divergencias*. Recuperado de https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/revista_cs/article/view/1130
- CANCIAN, F. (1968) “Maximization as Norm, Strategy and Theory: A Comment on Programmatic Statements in Economic Anthropology”, en E. E. LECLAIR Jr., H. K. SCHENEIDER (eds.), *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1966, pp. 228-233.
- CARO BAROJA, Julio (1969) *La hora navarra del XVIII (personas, familias, negocios e ideas)*, Pamplona.

CARPINTERO, Óscar (2012). Kenneth E. Boulding: Más allá de la Economía.

Recuperado

de:

<https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwjVjoi46szTAhXEyRoKHfXmDzwQFggiMAA&url=http%3A%2F%2Frevistaeconomiacritica.org%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Frevistas%2Fn14%2FClasicos1-Oscar-Carpintero.pdf&usg=AFQjCNGPclcc3YZEb-ZVCN-1Choqbpbj6vw>

CARRIER, J. (1994) “Alienating Objects: The Emergence of Alienation in Retail Trade”, *Man*, 29 (2), pp. 359-380.

CARRIER, J. (1994) *Gifts and Commodities: Exchange and Western Capitalism since 1700*, London, Routledge.

CARRIER, J. (1997) “Introduction”, en J. CARRIER (ed.) *Meanings of the Market. The Free Market in Western Culture*, Oxford, Berg, pp. 1-67.

CASADO ALONSO, Hilario (s.d.) *Cultura material y consumo textil en Castilla a fines de la Edad Media e inicios de la Edad Moderna*, Recuperado de <http://www.uv.es/consum/casado.pdf>

CASTAÑO MARTÍNEZ, M. S. (s.d.) La Influencia De Los Factores Socioeconómicos Sobre El Crecimiento Económico. Área de Política Económica. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Castilla-La Mancha. Recuperado de https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwi6_LnBqs3TAhWLcBoKHd3YATsQFggiMAA&url=http%3A%2F%2Fpendientedemigracion.ucm.es%2Finfo%2Fsieterem%2F72.pdf&usg=AFQjCNG0LDJRsU0IkDmoEP2xDaUTKSBhOQ.

COASE, R. H. (1994): *La empresa, el mercado y la ley*; Alianza Editorial. Madrid, 1994.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES

EMPRESARIALES, CEOE (2016). Departamento de Asuntos Económicos y Europeos . La Economía en gráficos 2016. Recuperado de www.ceoe.es/es/informes/Actividad_Economica/la-economia-en-graficos-2016.

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

(2016) *Informe Industria Textil y de la Confección en el País Valencià*. País Valencià , CEOE País Valencià. Gabinetè Tècnic.

CHÁVEZ, Leo R. (1991) "Seguir Adelante. La ética empresarial y el comportamiento político entre los tejedores comerciales de Otavalo", J. Erhenreich (comp.) *Antropología política en el Ecuador. Perspectivas desde las culturas indígenas*, Quito: Ediciones Abya-Yala, pp. 190-221.

CLAMMER, J. (ed.) (1987) *Beyond the New Economic Anthropology*, New York, St Martin's Press.

COHEN, P. S. (1974) "Análisis económico y hombre económico. Comentarios sobre una controversia", en R. FIRTH (ed.), *Temas de antropología económica*, México, FCE, 1967, pp. 95-121.

COMAS D'ARGEMIR, Dolors (1998), *Antropología económica*. Barcelona. Ariel
Comunidades de villa y tierra, comunidades de aldeas. Recuperado de https://www.google.es/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwils8SG08zTAhXL7hoKHRbwBz0QFgguMAI&url=http%3A%2F%2Fzaguán.unizar.es%2Frecord%2F1879%2Ffiles%2FTUZ_0002_CPEV_2_parte_1-3.PDF%3B&usg=AFQjCNGR1n_qKhdyUOXN4mEn_TAIXIJM1w

CONTRERAS, J. (1990) "Prólogo" en U. MARTÍNEZ VEIGA, *Antropología Económica. Conceptos, teorías, debates*, Barcelona, Icaria Editorial.

- CONTRERAS, J. (1995) “Els DESenvolupaments teòrics de l’antropologia econòmica”, en A.A.V.V., *Antropología social*, Barcelona, Edicions Proa, pp. 29-70.
- COOK, S. (1968) “The Obsolete ‘Anti-Market’ Mentality: A Critique of Substantive Approach to Economic Anthropology” en E. E. LECLAIR Jr., H. K. SCHENEIDER (eds.), *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1966, pp. 208-228.
- COPPER, R.S. (1978) *Dynamic Tensions: Symbiosis and Contradiction in Hmong Social Relations. The New Economic Anthropology*.
- DAIANU, D. (1997) “Macro-Economics Stabilization in Post-Communist Romania”, pp. 93-125, in Lavinia Stan (dir.), *Romania in Transition*. Aldershot: Dartmouth.
- DA GRSCA, L .(2014) *Concejos rurales y aspectos de gestión en la tierra de Piedrahita (siglo XV)*. Universidad de La Plata-Universidad de Buenos Aires.
- DALTON, G. (1971) “Theoretical Issues in Economic Anthropology”, en G. DALTON, *Economic, Anthropology and Development. Essays on Tribal and Peasant Economies*, New York, Basic Books, 1969, pp. 70-119.
- DALTON, G. (1971b) “Bridewealth versus Brideprice” en G. DALTON, *Economic, Anthropology and Development. Essays on Tribal and Peasant Economies*, New York, Basic Books, 1969, pp. 193-201.
- DALTON, G. (1976) “Teoría económica y sociedad promitiva”, en M. GODELIER (comp.) *Antropología y economía*, Barcelona, Anagrama, 1961.
- DALTON, G. (ed.) (1967) *Tribal and Peasant Economies*, New York, Natural History Press.
- DAVIS, J. (1994) “Mercados y metáforas”, *Antropológicas*, 9, pp. 84-92.

DELUZ, A., GODELIER, M. (1967) “À propos de deux textes d'anthropologie économique”, *L'Homme*, 7 (3), pp. 78-90.

DEMEKAS, D., MOHSIN, S.K. (1991) *The Romanian Economic Reform Program*, International Monetary Fund Occasional paper, 89, novembre. Washington: Fonds monétaires internationaux.

DENIS, A. (1999) “Was Adam Smith an Individualist?”, *History of the Human Sciences*, 12 (3), pp. 71-86.

DE SANTOS CANALEJO, E. (2017) *Piedrahita, su Comunidad de Villa y Tierra y los duques de Alba en el siglo XV* recuperado de <http://Elisa de Santos Canalejo, Piedrahita, su Comunidad de Villa y Tierra y los duques de Alba en el siglo XV>.

Determinación de Necesidades de Formación Derivadas de la Implantación de Innovaciones Organizativas en el Sector Textil y de la Confección (2011). Observatorio Industrial del Sector Textil y de la Confección. Consejo Intertextil Español. FITAH, Industria y Trabajadores Agrarios . UGT, CCOO, Industrias textil-piel, químicas y afines. Recuperado de www.minetad.gob.es/industria/.../SectorTextil/.../Necesidades_Formacion_Parte_I_y_II.pdf.

DÍAZ CASERO J.C.; HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R. Y URBANO PULIDO, D. Teoría económica institucional y creación de empresas.

D. G. de Presupuestos y Estadística de la Junta de Castilla y León. 29/02/2016 *Indicadores Sociales*. Años 2014, 2015 Y 2016. Consejería de Economía y Hacienda .Dirección General de Presupuestos y Estadísticas. Junta de Castilla y León.

DILLEY, R. (1992) “Contesting Markets. A General Introduction to Market Ideology, Imagery and Discourse”, en R. DILLEY (ed.), *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse, and Practice*, Edinburgh, University Press, pp. 1-34.

DIMAGGIO, P. (1990) "Cultural Aspects of Economic Action and Organization", en R. FRIEDLAND, A. F. ROBERSTON (eds.), *Beyond the Marketplace. Rethinking Economy and Society*, New York, Aldine de Gruyter, pp. 113-136. Disponible: <http://www.elsevier.com/locate/postcomstud>.

DOWLING, J. H. (1979) "The Goodfellows vs. The Dalton Gang: The Assumptions of Economic Anthropology", *Journal of Anthropological Research*, 35 (3), pp. 292-308.

DUMONT, L. (1982) *Homo Aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica*, Madrid, Taurus, 1977.

Eleconomista.es *La economía de Ávila más propia de un país emergente que de uno desarrollado*. http://www.eleconomista.es/castilla_y_leon/noticias/3765353/02/12/La-economia-de-Avila-mas-propia-de-un-pais-emergente-que-de-uno-desarrollado.

El Comercio Textil en España. Dirección General de Política Comercial. Subdirección general de estudios y modernización del comercio interior.

ENSMINGER, J., RUTTEN, A. (1991) "The Political Economy of Changing Property Rights: Dismantling a Pastoral Commons, *American Ethnologist*, 18 (4), pp. 683-699.

ESCOBAR, A. (1995) *Encountering Development. The Making and Unmaking of the Third World*, Princeton, Princeton University Press.

ESCRIBANO, G. (2004): *Teorías del desarrollo económico* Recuperado de: <http://www.uned.es/deahe/doctorado/gescribano/teorias%20desarrollo%20oei.Pdf>.

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (EAE BUSINESS SCHOOL). *El mercado textil español alcanza en 2015 los 28.489 millones de facturación* . Recuperado de <http://www.eae.es/actualidad/faculty-research/el-mercado-textil-espanol-alcanza-en-2015-los-28489-millones-de-facturacion>.

ESTEFANÍA, J. (1997) *El capitalismo. ¿Qué era? ¿Qué es?*, Barcelona, Ediciones Destino.

EVANS-PRITCHARD, E. E. (1931) “An Alternative Term for ‘Bride-Price’”, *Man*, 34, pp. 36-39.

FIRTH, R. (1929) *Economics in Primitive Communities* (1929).

FIRTH, R. (1936) *We, The Tikopia. A Sociological Study of Kinship inm Primitive Polynesia*, Boston, Beacon Press.

FIRTH, R. (1951) *Elements of Social Organization*, London, Tavistock Publications.

FIRTH, R. (1965) *Primitive Polynesian Economy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1939.

FIRTH, R., YAMEY, B. S. (dir.) (1964) *Capital Saving and Credit in Peasant Societies. Studies from Asia, Oceania, the Caribbean and Middle America*, London, George Allen and Unwin Ltd.

FOURNIER, M. (1994) *Marcel Mauss*, Paris, Fayard.

FRANKE, R. W., B. H. CHASIN (1979) “Peanuts, Peasants, Profits, and Pastoralists: The Social and Economic Background to Ecological Deterioration in Níger”, *Peasant Studies*, 8 (3), pp. 1-30.

FRATKIN, E. (1997) “Pastoralism: Governance and Development Issues”, *Annual Review of Anthropology*, 26, pp. 235-261.

GAGO GONZÁLES, José María (2007) *El pequeño comercio en la posguerra castellana. De la cartilla de racionamiento a los supermercados*, Valladolid: Junta de Castilla y León.

GALLASTEGI,M.C. (2016) Aquí y Ahora. Preparándonos para el futuro. Recuperado de <http://www.oinarri.es/>.

GARCÍA, E. (1999) *El trampolín fáustico. Ciencia, mito y poder en el desarrollo sostenible*, Valencia, Ediciones Tilde.

GARRIDO, C. Y ESQUETA, S. (2010). *Memoria de una fiesta, San Cristóbal 1960-2010*,

GEORGE, S. “Una breve historia del neoliberalismo: veinte años de economía de élite y de oportunidades emergentes para el cambio estructural”, *Conferencia sobre Soberanía Económica*, Bangkok, 24-26 de marzo de 1999.

GERSCHENKRON, A. (1953) “Social Attitudes, Entrepreneurship, and Economic Development”, *Explorations in Entrepreneurial History*, V, 1, pp. 1-19.

GIDDENS, A. (1979) *central Problems in Social Theory. Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, Berkeley, University of California Press.

GIDDENS, A. (1984) *The Constitution of Society. Outline of the Theory of Structuration*, Berkeley, University of California Press.

GIRARD, B. (1998) “Quand les économistes veulent enchaîner la démocratie”, *Les Temps Modernes*, 597, pp. 138-160.

GLADE, W. P. (1967) “Approaches to a Theory of Entrepreneurial Formation”, *Explorations in Entrepreneurial History*, Second series, 4, pp. 245-259.

Global Entrepreneurship Monitor (2016) Global Report.

GODELIER, M. (1965) “Objet et méthode de l’anthropologie économique”, *L’Homme*, 5 (2), pp. 32-91.

GODELIER, M. (1967) *Racionalidad e irracionalidad en economía*, México, Siglo XXI, 1966.

GODELIER, M. (1976) “¿Es posible la antropología económica?”, en M. GODELIER (comp.), *Antropología y Economía*, Barcelona, Anagrama.

GODELIER, M. (1981) *Instituciones económicas*, Barcelona, Anagrama.

GODELIER, M. (1989) “Karl Polanyi y ‘el lugar cambiante’ de la economía en las sociedades”, en M. GODELIER, *Lo ideal y lo material*, madrod, Taurus, 1989, pp. 209-239.

GODELIER, M. (ed.) (1974) *Un domaine contesté: l'anthropologie économique*, Paris, Mouton.

GÓMEZ GÓMEZ, C.M. (2016) Karl Marx: El Capital. Recuperado de www3.uah.es/econ/hpeweb/HPE986.html

GONZÁLEZ DE MOLINA, M., GONZÁLEZ ALCANTUD, J. A. (1992) “La pervivencia de los bienes comunales: representación mental y realidad social. Algunas aportaciones al debate sobre la “tragedia de los bienes comunales””, en J. A. GONZÁLEZ ALCANTUD, M. GONZÁLEZ DE MOLINA (eds.), *La tierra. Mitos, ritos y realidades*, Barcelona, Anthropos, pp. 251-291.

GOODENOUGH, W. (1968) “A Problem in Malayo-Polynesian Social Organization”, en P. BOHANNAN, J. MIDDLETON, *Kinship and Social Organization*, New York, Natural History Press.

GRANCELLI, B. (1992) “Organizational Innovation and Entrepreneurial Formation. Some Comparative Remarks”, en AJANI, G., DALLANGO, B., GRANCELLI, B. (dirs.), *Privatization and Entrepreneurship in Post-Socialist Countries. Economy, Law and Society*, New York, St. Martin’s Press, pp. 89-109.

GRANOVETTER, M. (1983) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.

GRANOVETTER, M. (1992) "The Nature of Economic Relations" en S. ORTIZ, S. LEEDS (eds.), *Understanding Economic Process*, Monographs in Economic Anthropology, 10, New York, University Press of America, pp. 21-37.

GUNTELMAN, M. (1974) *Structures et réformes agraires, instruments pour l'analyse*, Paris, Maspero.

GUTIÉRREZ CUADRADO, J. (1974) *Fuero de Béjar*, Salamanca: Universidad de Salamanca, Publicaciones de la Facultad de Filosofía y Letras, nº 86.

HALPERIN, R. (1984) *Polanyi, Marx & The Institutional Paradigm Economic Anthropology*, G. DALTON (ed.), Research in Economic Anthropology, 6, Greenwich, Conn., JAI Press.

HALPERIN, R. (1988) *Economies Across Cultures. Towards a Comparative Science of Economy*, London, MacMillan Press.

HAMPSHER-MONK, I. (1992) "Prices as Descriptions: Reasons as Explanations", en J. MELLING, J. BARRY (eds.), *Culture in History. Production, Consumption and Values in Historical Perspective*, Exeter, University of Exeter Press, pp. 47-71.

HANN, C. M. (1998) "Introduction: the Embeddedness of Property", en C. M. HANN (ed.), *Property Relations. Renewing the Anthropological Tradition*, Cambridge, Cambridge University Press.

HARDIN, G. (1971) "The Tragedy of the Commons", en C. J. BAJENA (ed.), *Natural Selection in Human Populations*, New York, Jhon Willey and Sons, 1968, pp. 345-358.

HARRIS, M. (1968) *The Rise of Anthropological Theory*, New York, Crowell.

HERSKOVITS, M. (1940) *The Economic Life of Primitive Peoples*, New York, Alfred Knopf.

HERSKOVITS, M. (1952) *Economic Anthropology. A Study in Comparative Economics*, New York, Alfred A. Knopf.

HILGERS, Mathieu (2011), “The three anthropological approaches to neoliberalism”, *International Social Science Journal*, 61: 351-64.

VIEIRA CANO, MAYRA (2011) Economía Antropológica. Recuperado de www.expansion.com › Diccionario › Economía › Historia económica

HIRSCHMAN, A. O. (1982) “Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feble?”, *Journal of Economic Literature*, XX, 4, pp. 1463-1484.

HODGSON, G. M. (2003) El Enfoque De La Economía Institucional. Recuperado de histecon2.files.wordpress.com/2010/08/hodgson_2003.pdf.

HOLLAND, S. (1995) “Vers un nouveau Bretton Woods: alternatives à l’ajustement structurel”, *Revue d’études comparatives Est-Ouest*, 1, mars, pp. 5-33.

HUMPHREYS, S. C. (1969) “History, Economics and Anthropology: The Work of K. Polanyi”, *History and Theory*, 8, pp. 165-212.

JOHNSON, D. L. (1993) “Nomadism and Desertification in Africa and the Middle East”, *Geojournal*, 31 (1), pp. 51-56.

KAPLAN, D. (1976) “La controversia formalistas-sustantivistas de la antropología económica: reflexiones sobre sus amplias implicaciones”, en M. GODELIER (comp.), *Antropología y economía*, Barcelona, Anagrama, 1968, pp. 208-232.

KHAN, J. S. (1990) “Towards a History of the Critique of Economism: The Nineteenth-Century German Origins of the Ethnographer’s Dilemma”, *Man*, 25, pp. 230-249.

- KNIGHT, F. H. (1974) “Antropología y economía”, en M. J. HERSKOVITS, *Antropología económica*, México, FCE, 1941, pp. 450-466.
- KOLODKO, G. W. (2000) “Transmisión to a Market and Entrepreneurship: The Systemic Factors and Policy Options”, *Communist and Post-Communist Studies*, 33, 2, pp. 271-293.
- KOZMINSKI, A. (1994) *Catching up? Organizational and Management Change in the Ex-Socialist Block*, New York, State University of New York Press.
- KRAUSE , M. (1999) *La teoria de los juegos y el origen de las instituciones*. Recuperado de www.eseade.edu.ar/files/Libertas/13_6_Krause.pdf
- LAMPLAND, M. (1991) “Pigs, Party Secretaries, and Private Lives in Hungary”, *American Ethnologist*, 18, 3, pp. 459-479.
- LAVOIE, D. (1991) “The Discovery and Interpretation of Oportunities: Culture and the Kirznerian Entrepreneur”, en B. BERGER (ed.) *The Culture of Entrepreneurship*, San Francisco, ICS Press, pp. 33-51.
- LECLAIR, E. E., SCHNEIDER, H. (dir.) (1968) *Economic Anthropology*, New York, Holt, Rinehart and Winston.
- LECLAIRE, E. E. (1968) “Economic Theory and Economic Anthropology”, en E. E. LECLAIR, H. SCHNEIDER, (dir.) (1968) *Economic Anthropology*, New York, Holt, Rinehart and Winston, pp 187-207.
- LECLAIRE, E. E. Jr. (1976) “Teoría económica y antropología económica”, en M. GODELIER (comp.), *Antropología y economía*, Barcelona, Anagrama, 1962, pp. 125-154.
- LUBASZ, H. (1995) “Adam smith and the Invisible Hand of the Market?”, en R. DILLEY (ed.), *Contesting Markets: Analyses of Ideology, Discourse and Practice*, Edinburgh, Edinburgh University Press, pp. 37-56.
- MALINOWSKI, B. (1973) *Los argonautas del Pacífico Occidental*, Barcelona, Península, 1922.

MALINOWSKI, B. (1977) *El cultivo de la tierra y los ritos agrícolas en las islas Trobriand*, Barcelona, Labor, 1935.

MALINOWSKI, Bronislaw (1921) *The Primitive Economics of the Trobriand Islanders*.

MARCOS ARÉVALO, J. (1998) La identidad extremeña. Reflexiones desde la antropología social.. Editor: Pedro Gómez. HTML de ugr.es

MARCOS ARÉVALO, J. (2003) *Desarraigo/Arraigo/Desarraigo (La Construcción de la Identidad Social en una Comunidad de Arroceros en las Vegas Altas del Guadiana)*, Badajoz: Diputación de Badajoz.

MARCOS ARÉVALO, J. (2004) *La tradición, el patrimonio y la identidad. Revista de estudios extremeños 60 (3)*, 925-956

MARTÍN CUESTA, M. A. (1998) *Los Pañeros de Berrocal. Tradición y modernidad*, Madrid: autoedición.

MARTÍN GARCÍA, G (2007) El gobierno de las comunidades de Villa y Tierra en la Edad Moderna: el ejemplo de la Villa y Tierra de Mombeltrán

Trasierra: Boletín de la Sociedad de Estudios del Valle del Tiétar, ISSN 1137-5906, N.º. 6, 2007, págs. 227-234.

MARTÍNEZ DÍAZ, Vivian (2014) "Cambio y Transculturalidad La construcción de la identidad cultural kichwa en Colombia", *Revista Sociedad & Equidad*, 6, enero, pp. 138-159.

MARTINEZ LLORENTE, F.J. (1988) LAS COMUNIDADES DE VILLA Y TIERRA CASTELLANAS, PASADO Y PRESENTE. Cuadernos Abulenses Num 10 Julio-Diciembre 1988.Institución Gran Duque de Alba.Excma Diputación Provincial de Ávila. Recuperado de : <http://avilabiencomun.blogspot.com.es/2012/03/las-comunidades-de-villa-y-tierra.html>.

MARTÍNEZ VEIGA, U. (1990), *Antropología Económica. Conceptos, teorías, debates*, Barcelona, Icaria Editorial.

MAUSS, M. (1971) "Ensayo sobre los dones. Razón y forma del cambio en las sociedades primitivas", en M. MAUSS, *Sociología y antropología*, Madrid, Tecnos, 1924, pp. 153-263.

McCAY, B. J., ACHESON, J. M. (1987) "Human Ecology of the Commons", en B. J. McCAY, J. M. ACHESON (eds.), *The Question of the Commons. The Culture and Ecology of Communal Resources*, Tucson, University of Arizona Press, pp. 1-34.

McPHERSON, C. B. (1979) *La teoría política del individualismo posesivo. De Hobbes a Locke*, Barcelona, Fontanella, 1962.

MEILLASSOUX, C. (1960) "Essai d'interprétation du phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'auto-subsistance", *Cahiers d'études africaines*, 4, pp. 38-67.

MEILLASSOUX, C. (1964) *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Paris, Mouton.

MENDEL, M., SALÉE, D. (eds.) (1991), *The Legacy of Karl Polanyi. Market, State and Society at the End of the Twentieth Century*, Hounds mills, Macmillan.

MÉNDEZ, Patricia María (2010) "La identidad indígena y sus textiles: estrategias de una política económica en la provincia de Chubut", *Mundo Agrario*, 10, 20. ISSN 1515-5994. <http://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/v10n20a15/470>

MERA, Carolina (2012) Los migrantes coreanos en la industria textil de la Ciudad de Buenos Aires. Inserción económica e identidades urbanas, *Migration et confection, Revue Européenne des Migrations Internationales*, 4, 8, <https://remi.revues.org/6221>

MILLER, D. (1995) "Consumption and Commodities", *Annual Review of Anthropology*, 24, pp. 141-161.

MILLER, D. (1997) *Capitalism. An Ethnographic Approach*, Oxford, Berg.

MINISTERIO DE ENERGÍA, TURISMO Y AGENDA DIGITAL. SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA. *Datos Estructurales del sector Textil 25/4/17*. Subdirección General de Estudios, Análisis y Planes de Actuación (2017).

MINTZ, S. (1985) *Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*, New York, Viking.

MOLINA, J. L. (2002) *Manual de antropología económica*, Barcelona, Universidad Autónoma de Barcelona.

MONSALVO ANTÓN, J. M. (1988). El sistema político concejil. El ejemplo del señorío medieval de Alba de Tormes y su concejo de villa y tierra. 1^a edición, abril. Universidad de Salamanca.

MONTERDE GARCÍA, J. C. (2002). «El sentido de la honra en los Fueros de Cáceres y Plasencia». *Revista de Estudios Extremeños* (58): 685–722. ISSN 0210-2854.

MORAWSKA, E. (1999) "The Malleable *Homo Sovieticus*: Transnational Entrepreneurs in Post-Communist East Central Europe", *Communist and Post-Communist Studies*, 32, pp. 359-378. Disponible: <http://www.elsevier.com/locate/postcomstud>.

MOUFFE, C. (1979) "Hegemony and Ideology in Gramsci", en C. MOUFFE (ed.), *Gramsci and Marxist Theory*, London, Routledge and Kegan Paul, pp. 168-204.

NAROTZKY, S. (1997) *New Directions in Economic Anthropology*, London, Chicago, Pluto Press.

- NEALE, W. C. (1976) "El mercado en la teoría y la historia", en K. POLANYI, C. M. ARENSBERG, H. W. PEARSON (eds.) *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona, Labor, 1957, pp. 405-421.
- NETTING, R. M. (1976) "What Alpine Peasants Have in Common: Observations on Communal Tenure in a Swiss Village", *Human Ecology*, 4, pp. 135-146.
- NORTH, D. y THOMAS, R. P. (1978) *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica*. Siglo XXI de España Editores, S.A. Madrid.
- NORTH, D. C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- NORTH, D. C. (1991) "Towards a Theory of Institutional Change". *Quarterly Review of Economics and Business Performance Through Time*. Vol. 31, no 4, Winter.
- NORTH, D. C. (1992) "Institutions and Economic Theory". *The american economist*. Vol. 36 no 1. Spring.
- NORTH, D.C. (1993a): *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Conferencia al recibir el Premio Nobel de CC Económicas, Suecia, 9 de diciembre de 1993. Recuperado de www.eumed.net/cursecon/textos/north-nobel.htm.
- NORTH, D. C. (1993b) *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- NORTH, D. C. (1993c) "Institutions and Credible Commitment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, no 1, pp. 11-23.
- NORTH, D. C. (1994) "Economic Performance Through Time". *The American Economic Review*. Vol. 84 no 3. June. pp. 359-368.
- OBIOL FRANCÉS, Sandra (2013) "Respuestas a la incertidumbre de los trabajadores del textil-confección valenciano", *Política y Sociedad*, 50, 3, pp. 1009-1036.

OBSERVATORIO DE LA MODA ESPAÑOLA- ASOCIACIÓN CREADORES DE MODA DE ESPAÑA. Informe El Sector de la Moda en España: Retos y desafíos, Recuperado de observatoriomodaespañola.com/wpcontent/uploads/2016/06/INFORME.pdf

REYOLDS, P., HAY, M., CAMP, R. M. (1999) *Global Entrepreneurship Monitor. 1999 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London.

REYOLDS, P., HAY, M., CAMP, R. M. (2001) *Global Entrepreneurship Monitor. 2001 Executive Report*. Babson College, Kauffman Center For Entrepreneurial Leadership; London School Business (Eds.).London.

MARTÍNEZ DÍEZ, G. (1983): *Las comunidades de villa y Tierra de la Extremadura castellana*, Madrid.,

OBSERVATORIO INDUSTRIAL DEL SECTOR TEXTIL/CONFECCIÓN. CONSEJO INTERTEXTIL ESPAÑOL, UGT y CCOO (2011) *Determinación de las Necesidades de Formación derivadas de la implantación de innovaciones organizativas en el sector textil y de la confección.*

ORTEGA CACHÓN, I. (2012) *Políticas Públicas para los emprendedores*. Euroeditions. Madrid.

ORTIZ, S. R. (1973) *Uncertainties in Peasant Farming. A Colombian Case*, New York, The Athlone Press.

ORTIZ, S. R. (1974) “La estructura de la toma de decisiones entre los indios de Colombia”, en R: FIRTH (ed.), *Temas de antropología económica*, México, FCE, 1967.

PADRÓN MUNICIPAL (2017) Datos de población según Padrón Municipal . Recuperado de Padrón Municipal Google Public Data Explorer

PAREKH, B. (1995) "Liberalism and Colonialism: A Critique of Locke and Mill", en J. NEDERVEEN PIETERSE, B. PAREKH (eds.), *The Colonization of Imagination Culture, Knowledge and Power*, London, Zed Books, pp. 81-98.

PARKER, R. (1994) "Clintonomics for the East", *Foreign Policy*, primtemps, pp. 53-68

PASCUAL FERNÁNDEZ, J. (1993) "Apuntes para el debate en torno a la tragedia de los comunes", en J. PASCUAL FERNÁNDEZ (coord.), *Procesos de apropiación y gestión de recursos comunales*, Tenerife, FAAEE/Asociación Canaria de Antropología, pp. 23-45.

PEÑA SÁNCHEZ, A.R. (2004) (Tesis Doctoral). *Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*. Universidad de Cádiz. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2745722>.

PENG, M.; SHEKSHNIA, S. (2001) "How entrepreneurs create wealth in transition economies". *The Academy of Management Executive*. Vol. 15, no 1. pp. 95-121.

PLATTNER, S. (1991) "Mercados y centros mercantiles", en S. PLATTNER (ed.) *Antropología económica*, México, Alianza Editorial, 1989, pp. 235-284.

PLATTNER, S. (ed.) (1991) *Antropología Económica*, México, Alianza Editorial, 1989.

POLANYI, K. (1968) "The Economy as Instituted Process", en E. E. LECLAIR, H. SCHNEIDER, (dir.) *Economic Anthropology*, New York, Holt, Rinehart and Winston, pp 122-143.

POLANYI, K. (1992) *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, FCE, 1944.

POLANYI, K. (1994) "La tríada cataláctica: comercio, dinero y mercados", en *El sustento del hombre*, Barcelona, Mondadori, 1977, pp. 153-225.

POLANYI, K., ARENSBERG, C. M., PEARSON, H. W. (eds.) (1976) *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Barcelona, Labor, 1957.

PORTER, M.E. (1991) *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Barcelona: Plaza & Janés Editores, S.A.

PRADO ROBLES, G. A. (1998) "El Pensamiento Económico de Douglass C. North". *Laissez-Faire*, No. 9 (Sept 1998): 13-32.

RAGAB, M. (1992) "The Business Environment of the 1990's: Implications for Entrepreneurship". *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. Vol.10 no 1.

RAMIREZ, S. (1995) "Indian and Spanish Conceptions of Land and Tenure", en L. ESCOBARI DE QUEREJAZU (coord.), *Colonización agrícola y ganadera en América. Siglos XVI al XVIII*, Quito, Abya-Ayala, pp. 191-224.

REY, P.P. (1973) *Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme*, Paris, Maspéro.

ROBBINS, L. (1968) "The Subject Matter of Economics", en LECLAIR, E.E., SCHNEIDER, (ed.) *Economic Anthropology*, New York, Holt, Rinehart and Winston.

RODRÍGUEZ BARREIRA, Oscar (2008) *Migas con Miedo*, Almería: Universidad de Almería.

RODRÍGUEZ BECERRA, S. (2012) *El ciclo de la vida: fiesta y ritos de transición. Mètode: Revista de difusión de la Investigación*, ISSN 2171-911X, N°. 75, 2012 (Ejemplar dedicado a: *El gen festivo. Fundamentos científicos de la festividades humanas*), págs. 68-73

RODRÍGUEZ BECERRA, S. (2008) *Religión y religiosidad en Palma del Río. Siglo XVII. Perspectivas histórico-antropológicas*. Ariadna, ISSN 1130-8141, N° 19, 2008 (Ejemplar dedicado a: *Actas II Jornadas de Historia Cardenal Portocarrero: " Las raíces históricas del nacionalismo. Ideas para resolver un conflicto político"*), págs. 331-350

RODRÍGUEZ BECERRA, S. (2006) *Los santos en los procesos de formación de identidades locales*, Zainak. Cuadernos de Antropología-Etnografía, ISSN 1137-439X, Nº. 28, 2006 (Ejemplar dedicado a: Formas de religiosidad e identidades / coord. por José Ignacio Homobono Martínez, Roldán Jimeno Aranguren), págs. 163-181

ROSEBERRY, W. (1989) *Anthropology and Histories. Essais in culture, History and Political Economy*, New Brunswick, Rutgers University Press.

ROSS, E. B. (1998) *The Malthus Factor. Poverty, Politics and Population in Capitalist Development*, London, Zed Books.

RUBIO-ARDANAZ, J. A. (1984) “La teoría de los juegos y su aplicación en antropología”, *Ethnica*, 20, pp. 193-204.

RUBIO-ARDANAZ, J. A. (2011) *Trayectorias del conocimiento antropológico. Correlación, descripción e interpretación sociocultural*, Bilbao: E.A.C.E. Lu Xun.

RUBIO-ARDANAZ, Juan Antonio (2010) *La vida arrantzale en Santurtzi. Cambios económicos y socioculturales entre los pescadores de bajura (siglos XIX y XX)*, Bilbao: Ediciones Beta III Milenio.

SAHLINS, M. D. “The segmentary lineage: An organization of Predatory Expansion”, *American Anthropologist*, 63, pp. 322-345.

SAHLINS, M. D. (1965) “On the Sociology of Primitive Exchange”, en M. BANTON (ed.) *The Relevance of Models for Social Anthropology*, London, Tavistock.

SAHLINS, M. D. (1982) *Uso y abuso de la biología*, Madrid, Siglo XXI, 1976.

SALA i MARTÍN (2002). Apuntes de Crecimiento Económico" (Antoni Bosch Editor, 2002, ISBN 978-84-85855-92-6.

SALISBURY, R. (1973) “Economic Anthropology”, *Annual Review of Anthropology*, 2, pp. 85-94.

SÁNCHEZ-CORCHERO, M^a Estrella (2012): Microeconomy and entrepreuniral efficiency: an oligopolist model USA, China and EU. (Trabajo Fin de Master) Universidad del País Vasco. Ponencia disponible en III International Congress on Chinese Studies Disponible en Urban and Society: Past, Present and Future.

SANTOS VAQUERO, Ángel (2010) *La industria textil sedera de Toledo*, Cuenca: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.

SCHUMPETER, J. A. (1951) “Economic Theory and Entrepreneurial History”, en R. V. CLEMENCE (ed.), *Essais on Economic Topics of J. A. Schumpeter*, Port Washignton, New York, Kennikat Press, pp. 248-266.

SCHUMPETER, J.A. (1963): “Teoría del desarrollo económico”. México: Fondo de Cultura Económica^[L] Schumpeter, J.A. (1983): “Capitalismo, Socialismo y Democracia”. Madrid: Ediciones Orbis, S.A.^[L]

SMITH, A. (1994) *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza, 1776.

STAN, S. (2002) *Le visage changeant de l'agriculture roumaine. Marché, relations sociales et changement culturel*, Montreal, Presses de l'Université de Montreal.

STEWARD, J. (1955) *Theory of Culture Change: the Methodology of Multilinear Evolution*, Urbana, University of Illinois Press.

SURET-CANALE, J. (1967) “Estructuralisme et anthropologie économique”, *La Pensée*, 135, pp. 94-106.

SWANEY, J. A. (1990) “Common Property, Reciprocity, and Community”, *Journal of Economic Issues*, XXIV, (2), pp. 451-462.

SWEDBERG, R., GRANOVETTER, M. (1992) “Introduction”, en M. GRANOVETTER, R. SWEDBERG (eds.) *The Sociology of Economic Life*, San Francisco, Boulder.

SWIFT, J. (1977) "Sahelian Pastoralists: Under Development, Desertification and Famine", *Annual Review of Anthropology*, 6, pp457-478.

STIGLITZ, J. E. 2002. *El malestar en la globalización*. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Taurus, 314 p. [ISBN: 84-306-0478-2] (Original: *Globalization and its Discontents*, 2002.)

SZTOMPKA, P. (1996) "Trust and Emerging Democracy", *International Sociology*, 11, 1, mar, pp. 37-62.

TANDY, D. W., NEALE, W. C. (1994) "Karl Polanyi's Distinctive Approach to Social Análisis of the Case of Ancient Greece: Ideas, Criticism, Consequences", en C. M. DUNCAN, D. W. TANDY (eds.), *From Political Economy to Anthropology*, Montreal, Black Rose Books, pp. 9-33.

TAX, S. (1953) *Penny Capitalism: A Guatemalan Indian Economy*, Washington, Smithsonian Institution, Institute of Social Anthropology.

TERRAY, E. (1969) *Le marxisme devant les sociétés "primitives"*, Paris, Maspéro.

TEVES, Laura Susana (2011) *El Estudio Etnográfico de la Actividad Textil como aporte a la Caracterización del Modo de Vida en el Pueblo de Molinos y zona de influencia (Provincia de Salta)*, Tesis doctoral, La Plata: Universidad Nacional de La Plata.

THOMPSOM, E. P. (1991) *Customs in Common*, London, The Merlin Press.

THURNWALD, R. (1932) *Economics in Primitive Communities*.

TODD, E. (1998) *L'illusion économique. Essai sur la stagnation des sociétés développées*, Paris, Gallimard.

TOMASS, M. (1998) "Mafianomics: How Did Mob Entrepreneurs Infiltrate and Dominate the Russian Economy?", *Journal of Economic Issues*, XXXII, 2, pp. 565-574.

TRIBE, K. (1995) "Natural Liberty and *Laissez Faire*: How Adam Smith Became a Free Trade Ideologue", en S. COPLEY, K. SUTHERLAND (eds.), *Adam Smith's Wealth of Nations. New Interdisciplinary Essays*, Manchester, Manchester University Press, pp. 23-44.

TRINCHERO, H. H. (comp.) "De la economía política a la Antropología Económica: trayectorias del sujeto económico", en *Antropología Económica. Ficciones y producciones del hombre económico*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires, 1998.

TULLY, J. (1994) "Aboriginal Property and Western Theory: Recovering a Middle Ground", en E. F. PAUL, F. D. MILLER, J. PAUL (eds.), *Property Rights*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 153-180.

VALENSI, L. (1974) "L'anthropologie économique de Karl Polanyi", *Annales: économies, sociétés, civilisations*, 29, 1311-1319.

VAYDA, A. (1969) "Expansion and Warfare among Swidden Agriculturalists", en A. VAYDA (ed.) *Environment and Cultural Behavior*, New York, Natural History Press.

VEBLEN, T. (1974) *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE, 1899.

VIOLA, A. (1993) "Entre el sentimiento y el interés: la gestión comunal de recursos en las comunidades campesinas de los Andes", en J. PASCUAL FERNÁNDEZ (coord.), *Procesos de apropiación y gestión de recursos comunales*, Tenerife, FAAEE/Asociación Canaria de Antropología, pp. 47-57.

WADE, R. (1987) "La gestión de los recursos de propiedad común: Lña acción colectiva como alternativa a la privatización o a la regulación estatal", en F. AGUILERA KLINK (coord.), *Lecturas sobre economía del agua*, Madrid, M.A.P.A., pp. 403-425.

WALLER, W., JENNINGS, A. (1991) “A Feminist Institutionalist Reconsideration of Karl Polanyi”, *Journal of Economic Issues*, XXV (2), pp. 485-497.

WALLERSTEIN, I. (1988) *El capitalismo histórico*, Madrid, siglo XXI, 1983.

WARNIER, J. P. (1993) *L'esprit d'entrepise au Cameroun*, Paris, Karthala.

WEBER, M. (1964) *The Theory of Social and Economic Organization*, New York, The Free Press, 1946.

WHITE, L.A. (1959) *The Evolution of Culture*, New York, McGraw Hill.

WILK, R. R. (1996) *Economies and Cultures. Foundations of Economic Anthropology*, Boulder, Colorado, Westview Press.

WOLF, E. (1971) “Aspects of Group Relationships in a Complex Society: México”, en T. SHANIN (ed), *Peasants and Peasant Societies*, Harmondsworth, Penguin Books, pp. 50-68.

WORSLEY, M. (1984) *The Three Worlds. Culture and World Developement*, Chicago, The University of Chicago Press.