



«EL EFECTIVO ES BUENO PARA COMER»: AUTOSUFICIENCIA E INTERCAMBIO EN LOS ORÍGENES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA¹

Michael Merrill ²

Según Percy Bidwell y John Falconer, autores de *History of Agriculture in the Northern United States*, texto clásico y aún no superado, los granjeros antes de la revolución norteamericana «producían para sí mismos alimento, ropa, mobiliario, implementos para el campo; de hecho, casi todo lo que necesitaban». Ellos eran «autosuficientes» según el sentido dado a este término por Bidwell y Falconer; no que los granjeros coloniales viviesen en completo aislamiento de relaciones comerciales, sino que, en general, simplemente producían «para el consumo en el hogar y no para la venta». Al revisar la evidencia disponible, concluyeron que el comercio de cualquier tipo tuvo un papel insignificante en las comunidades rurales. Había compra y venta, pero sólo «en pequeña cantidad»³.

Por supuesto, «pequeño» es un término relativo. Las legiones romanas no parecen muy grandes cuando se comparan con un ejército moderno, pero no deben desestimarse por esta sola razón. Lo mismo puede aplicarse al comercio norteamericano en sus orígenes. La expresión «autosuficiente» simplemente no describió la situación con exactitud. Si los primeros granjeros norteamericanos eran autosuficientes, ¿dónde halló clientes el creciente número de artesanos rurales? Si el comercio era insignificante, entonces ¿cómo explicar los centenares de miles de arrobas de trigo y arroz, y los miles de grandes toneles de tabaco exportados desde las colonias sólo en 1770? Si las familias granjeras coloniales produjeron casi todo lo que necesitaron, ¿por qué cada aldea

¹ Este artículo ha sido traducido del ensayo inédito que se titula: «Cash is Good to Eat: Self-Sufficiency and Exchange in Early America». En este artículo, se entiende por «Early America», los orígenes (desde la Colonia hasta mediados del siglo XIX) de los Estados Unidos de América. Traducción de Hernando García Bustos.

² Michael Merrill es director del Department of Labor Education, Institute of Management and Labor Relations,

Universidad de Rutgers. Ha publicado varios artículos sobre historia económica de los Estados Unidos en revistas académicas norteamericanas.

³ Percy Bidwell y John Falconer, *History of Agriculture in the Northern States* (Washington, Carnegie Institute, 1926), pp. 115, 126, 129-130.

tuvo al menos un almacén (frecuentemente más de uno), abastecido con gran variedad de productos?⁴

Algunos historiadores han contestado tales preguntas simplemente invirtiendo el argumento de Bidwell y Falconer, insistiendo en que el hecho más importante en relación con los granjeros norteamericanos del siglo XVIII y comienzos del XIX no fue su autosuficiencia sino su orientación abrumadoramente comercial. Darrett Rutman, por ejemplo, encontró un «individualismo penetrante arraigado en la economía» en la Boston del siglo XVII, un individualismo fomentado por la élite local, cuyos miembros «fueron dueños e hicieron especulación de lotes y casas, almacenes, depósitos y muelles; manejaron talleres, sitios de productos de cuero, o posadas; o comerciaron»⁵. Charles Grant repitió este énfasis en su estudio acerca de un pueblo de frontera de Connecticut durante el siglo siguiente, resaltando especialmente la «búsqueda de ganancias» entre sus habitantes, tal como ésta se reflejaba en el gran número de granjas que producían excedentes que podían venderse, el alto porcentaje de hombres que buscaron obtener ganancias de empresas no agrícolas, el auge de la especulación ejercida por hombres locales en tierras locales y, finalmente, la movilidad de la población urbana (el residente promedio de Kent permaneció sólo cinco años antes de mudarse)⁶.

Afortunadamente, sin embargo, la mayoría de los estudiosos se han opuesto a tal nivelación radical. Hace más de cuarenta años, Rodney Loehr ofreció una alternativa de desarrollo directa a estos argumentos de tipo «todo o nada». Quizá los granjeros de «áreas montañosas aisladas» o de regiones de frontera durante los primeros uno o dos años de estadía fueran autosuficientes, pero «cuando apareció el tendero y a medida que el transporte mejoró, la autosuficiencia se esfumó»⁷. Más recientemente, Jackson Turner Main adoptó un enfoque similar en su sondeo exhaustivo de la estructura social de la Norteamérica revolucionaria,

distinguiendo tres tipos de sociedades rurales en los estados nortños al final del siglo XVIII. Las regiones de «frontera» eran áreas donde las diferencias en cuanto a riqueza eran mínimas, la mayoría de las personas poseían alguna tierra, y había sólo algunos artesanos y tenderos. Las comunidades que tenían características similares y que se habían establecido desde hacía más tiempo fueron denominadas por él «sociedades de granja de subsistencia». Estas áreas representaron una «frontera en desarrollo detenido». Finalmente, en las áreas de agricultura comercial, las diferencias en cuanto a riqueza eran más agudas; quizás un tercio o más de la población eran jornaleros sin tierra; y comerciantes, artesanos, y profesionales se encontraron en mayor cantidad que en ninguna otra parte, excepto en las ciudades⁸.

La perspectiva de Loehr y Main sobre estas materias es ampliamente compartida. La mayoría de los historiadores toman como segura la existencia de diferentes tipos de empresas agrícolas y comunidades rurales en los comienzos de Norteamérica. Su interés principal es, primero, identificar estos tipos; segundo, explicar cuándo, cómo y por qué uno se convirtió en el otro. En esto, la mayoría actuaron como si hubiera una bien definida carrera continua de desarrollo entre la agricultura de subsistencia (o tradicional), en un polo, a la agricultura comercializada (o moderna), en el otro, sobre el cual pudiera situarse cada tipo conocido y conocible. Por lo general se aceptaba que a pesar de los orígenes comerciales de los asentamientos ingleses en Norteamérica, la mayoría de los granjeros y artesanos de la era revolucionaria apuntaron simplemente a la provisión de una suficiencia cómoda. Un siglo después, el campo había llegado a estar casi totalmente comercializado. Lo que sucedió entretanto ha sido un interrogante en espera de solución.

La mayoría de los historiadores aceptaron este marco general, sin considerar cuándo creían que había ocurrido la transición y qué implicaba ésta. Presentaron la diferencia entre la agricultura de

⁴ Rodney C. Loehr, «Self-sufficiency on the Farm,» *Agricultural History*, Vol. 26, abril de 1952, p. 38. Existe hoy en día una amplia literatura sobre el papel del mercado y la transición al capitalismo en el sector rural en América del Norte. Para discusiones recientes, véase Christopher Clark *et. al.*, «The Transition to Capitalism in America: A Panel Discussion», *The History Teacher*, Vol. 27, mayo de 1994, pp. 264-288; y Michael Merrill, «Putting 'Capitalism' in its Place: A Review of Recent Literature», *The William and Mary Quarterly*, tercera serie, Vol. 52, abril de 1995, pp. 315-326.

⁵ Darrett Rutman, *Winthrop's Boston: Portrait of a Puritan Town, 1630-1649* (Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1965), pp. 248-249.

⁶ Charles Grant, *Democracy in the Connecticut Frontier Town of Kent* (Nueva York, W.W. Norton, 1961), pp. 31-32. Desde

luego, el exponente más influyente de este enfoque fue Richard Hofstadter, quien enseñó en Columbia, donde Grant cursó su Ph.D. Véanse: *The American Political Tradition* (Nueva York, 1948) y *The Age of Reform* (Nueva York, 1956). John J. McCusker y Russell R. Menard organizaron su síntesis compendiosa de la historia económica colonial alrededor del papel del mercado y la importancia central del comercio de exportación; véase su *The Economy of British America, 1607-1789* (Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1985).

⁷ Loehr, *Op. cit.*, pp. 37-41. La cita es de la página 41.

⁸ Jackson Turner Main, *The Social Structure of Revolutionary America* (Princeton, Princeton University Press, 1965), pp. 18, 39-41.

subsistencia y la comercial más como una función de las necesidades naturales que de las preferencias sociales y culturales. «Si la tierra era buena y los mercados estaban cerca, o, si el transporte hacia los mercados era barato, se desarrollaba la agricultura comercial. De lo contrario, los miembros de la comunidad debían ser bastante -aunque, por supuesto, nunca totalmente- autosuficientes»⁹. Casi nadie que estuviera interesado en el asunto imaginó los tipos diferentes de comunidades agrícolas como expresiones de culturas cualitativamente distintas con estructuras sociales muy diferentes y frecuentemente contradictorias. En cambio, cimentaron los dos sistemas en un tejido común de motivos, y simplemente dieron por cierta la existencia de concepciones de autointerés muy similares.

Adam Smith reveló hace mucho tiempo los supuestos que se ocultan detrás de la perspectiva desarrollista. En su perspectiva, una cada vez más elaborada división del trabajo y especialización de tareas aumentaba la riqueza potencial de todos al incrementar la productividad de cada uno. En todas partes las personas tenían «una propensión natural al trueque, el cambalache y el intercambio». Los únicos límites sobre esta propensión -y por consiguiente, sobre la expansión del mercado y el creciente grado de especialización que tal expansión hacía posible- eran los tecnológicos y los ambientales¹⁰. Muchos granjeros pueden haber alabado la independencia económica, pero simplemente hacían un acto de virtud de la necesidad¹¹. Cuando podían encontrar una manera de comercializar, la aprovechaban. Según Paul Gates, «La autosuficiencia, si se alcanzaba, no era la meta de los granjeros inteligentes; en cambio, ellos planearon producir algo que pudieran comerciar o, mejor aún, algo que pudieran vender». La necesidad podría forzarlos a producir mucho de lo que consumían, pero esto era ineficiente y la mayoría de los granjeros lo sabían¹². Los granjeros que se concentraron en satisfacer tanto como fuera posible las necesidades de sus familias en sus propias granjas eran miopes o simplemente estaban ociosos. Su meta verdadera no era lograr una cómoda

suficiencia sino un aceptable margen de ganancia¹³. Cualquier otra cosa carecía de sentido, o era antinatural.

Sin embargo, hay otras maneras de considerar la situación. Según James Lemon, una granja de tamaño medio (125 acres) en el sudeste de Pensilvania durante la década de 1760 probablemente disponía de aproximadamente 40% de su producto total para destinarlo fuera de la granja. Aún así, los granjeros de Pensilvania prefirieron sembrar una amplia variedad de cultivos y fabricar muchos elementos de uso doméstico en vez de especializarse en productos que pudieran comercializarse. Esto se cumplió para las granjas situadas cerca de Filadelfia, como también para algunas situadas a cierta distancia de allí¹⁴. ¿Qué porcentaje del superávit de producción se comerciaba localmente, y qué porcentaje se ofreció en venta en mercados distantes? ¿Y qué previno a los granjeros de buscar beneficiarse aun más de las «ganancias del comercio» que, en teoría, obtendrían de una mayor especialización?

Necesitamos hacer estas mismas preguntas acerca de muchos granjeros en todo el país a lo largo del periodo previo a la Guerra Civil. ¿Estaban los reformadores de los asuntos agrícolas de la Oficina de Patentes de los EE.UU. simplemente mal encaminados cuando, en 1852, urgieron que por regla general un granjero debería producir lo que su familia consumía? «Él puede obtener más dinero proveniente del tabaco, el lúpulo, las mazorcas de maíz, que de la materia prima para fabricar pan, pero tomando todo en consideración, ¿será lo que más le convenga?»¹⁵ Con todas las ventajas naturales y seguramente obvias de la especialización, ¿por qué el editor del *Working Farmer* tuvo que quejarse en 1861 de la pobre elección de cultivos de los granjeros? «Con frecuencia encontramos distritos perfectamente bien dispuestos para cultivos mejor evaluados, con mercados próximos, dedicados a la recolección de productos alimenticios básicos de bajo precio, y continuando así de generación en generación. Sabemos de muchas granjas situadas a menos de

⁹ Main, *Op. cit.*, p. 18. Véanse Stuart Bruchey, *The Roots of American Economic Growth* (Nueva York, 1965), p. 15; Robert D. Mitchell, «The Commercial Nature of Frontier Settlement in the Shenandoah Valley of Virginia», *Proceedings of the Association of American Geographers*, Vol. I, 1969, pp. 109-113; y Paul Gates, «Problems of Agricultural History, 1790-1840», en D. Kelsey, compilador, *Farming in the New Nation* (Washington, D.C., 1972), p. 41, para conocer otros ejemplos de este argumento.

¹⁰ Adam Smith, *The Wealth of Nations* (Nueva York, Modern Library, 1937), pp. 3-29.

¹¹ Charles Danhof, *Change in Agriculture: The Northern United States, 1820-1870* (Cambridge, Massachusetts, 1969), p. 16. Véase también Bruchey, *Op. cit.*, p. 28.

¹² Paul Gates, *The Farmer's Age: Agriculture, 1815-1860*, (Nueva York, 1960), p. 413.

¹³ La mayoría de los historiadores económicos probablemente aceptarían el juicio crítico de Douglas Dowd según el cual «la intención de quienes se dedicaban a la granja era volverse adinerados, no [simplemente] subsistir gracias a la tierra». Douglas Dowd, *The Twisted Dream: Capitalist Development in the United States Since 1776* (Cambridge, Massachusetts, Winthrop Publishers, 1974), p. 153.

¹⁴ James T. Lemon, *Best Poor Man's Country* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1972), capítulo VI.

¹⁵ Danhof, *Op. cit.*, p. 23.

diez millas de la ciudad de Nueva York dedicadas a la recolección de maíz, avena, heno, trigo, centeno, etc., en competencia con regiones como el occidente del Estado de Nueva York, Ohio y muchos otros sitios y poblaciones, cuyo interés es tan grande como el pleno dominio de las granjas en el Oeste del país. En nuestro vecindario son muchos los granjeros que no obtienen un rendimiento del dos por ciento sobre el valor de sus granjas, mientras las huertas orientadas hacia el mercado en el mismo medio están logrando resultados similares»¹⁶.

Las respuestas neoclásicas a tales preguntas involucran habitualmente una alusión a las dificultades inherentes a cualquier cambio fundamental¹⁷. Pero en definitiva no son satisfactorias, ya que este tipo de explicaciones comúnmente suponen la inevitabilidad del resultado que pretenden explicar. La teoría neoclásica es una poderosa e impresionante herramienta intelectual. Pero el rigor formal y la lógica matemática que la hace tan poderosa e impresionante también la deja inevitablemente ahistórica. En el mundo de equilibrio general de ecuaciones simultáneas de la teoría neoclásica, las periodicidades están determinadas, los ajustes son instantáneos, y los procesos son reversibles. Además, como hay una sola matemática (al menos al nivel aplicado donde trabajan la mayoría de los economistas), hay en la teoría neoclásica un solo sistema económico. Bajo una observación cercana, la descripción neoclásica de una economía de subsistencia se reducirá a la [misma] descripción neoclásica de una economía comercial. En un mundo neoclásico, la gente no vive en culturas cualitativamente diferentes ni tiene modos de vida cualitativamente diferentes; simplemente busca maximizar su ingreso bajo diferentes limitaciones naturales y técnicas con las asignaciones alternativas de sus escasos recursos¹⁸.

Infortunadamente, al suprimir diferencias sustanciales entre la agricultura de subsistencia y la comercial en favor de las similitudes formales subyacentes, un enfoque neoclásico tiende a dejar los duros conflictos que acompañaron la transición de una forma a la otra casi totalmente fuera del cuadro. Por ejemplo, Danhof podría anotar que la «prueba de necesidades de la familia en determinar

la producción no permitió fácilmente que una granja se considerara una fuente de ingreso neto de dinero, con todas las actividades sometidas al escrutinio desde el punto de vista de la maximización del ingreso monetario»¹⁹. Pero tuvo poco que decir sobre las razones de esta resistencia, y poco podría decir después de haber considerado el asunto tanto tiempo simplemente desde afuera, desde el punto de vista del sistema comercial. Desde ese ángulo, la resistencia a la comercialización pareció frecuentemente (tanto a los reformadores contemporáneos como a los historiadores posteriores) poco más que letargo, torpeza o terquedad. Pero visto desde el interior, tiene un aspecto diferente, más activo, referente no sólo a resistir las imposiciones de un modo de vida sino también a disfrutar un poco más de tiempo los beneficios de otro [modo de vida].

Sin embargo, para llegar verdaderamente al interior del sistema de subsistencia en los comienzos de Norteamérica se requiere que tratemos de considerarla como una forma de sociedad independiente y viable, lo que Marx denominó un «modo de producción». Desde el interior de tal alternativa, la resistencia a la agricultura comercial parecería algo más que la simple ausencia de condiciones favorables para el mercado; también sería importante la presencia de tradiciones, seguras en su propia «racionalidad», en oposición a una orientación comercial. Tales diferencias no pueden ser reducidas a cuestiones de carácter o de creencias personales. Los granjeros de subsistencia tuvieron tantas razones para conservar sus tierras y maximizar su rendimiento como las que tuvieron sus vecinos más comerciales, y ninguno tuvo un monopolio sobre ningún conocimiento ni sobre la disposición a trabajar. Las diferencias eran más difíciles de tratar. Los granjeros norteamericanos se hallaron ante dos maneras diferentes de hacer las cosas, dos modos de vida diferentes. La ineficiente asignación del trabajo -que criticaron los reformadores de mentalidad comercial- podría describirse legítimamente como un requisito para mantener la independencia, así como la avaricia de la sociedad de mercado podría fácilmente definirse como *espíritu empresarial*. La controversia entre ellos no es sobre hechos; es sobre valores. Debemos tratar de llegar al fondo de sus diferencias.

¹⁶ *Ibid.*, pp. 148-149.

¹⁷ Por ejemplo, Stuart Bruchey señalaba que «los efectos de los desarrollos que aumentan la eficiencia del esfuerzo productivo no se sienten en todas partes por igual. Estos desarrollos se presentan con diversas velocidades a través de las regiones geográficas, sectores, industrias y empresas que componen una economía. A veces hallan la oposición de empresas que desean proteger viejas técnicas incrustadas en la inversión. A veces está en juego apenas

la lenta imaginación empresarial». Véase Bruchey, *Op. cit.*, p. 32.

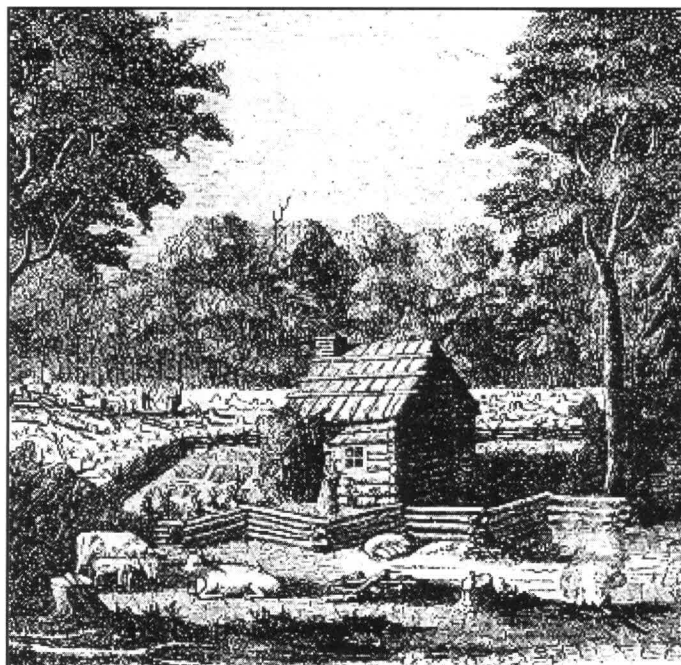
¹⁸ Véase el capítulo sobre «Agriculture» por William Parker, en Lance Davis *et al.*, *American Economic Growth: An Economist's History of the United States* (Nueva York, Harper & Row, 1972).

¹⁹ Danhof, *Op. cit.*, p. 17.

II

¿Fue la economía de subsistencia de los comienzos de Norteamérica un modo de producción distinto? El propio Marx dedicó poca atención a los rasgos distintivos de tales sistemas, y nada que él hubiera dicho sobre el tema surgió de ninguna investigación sustentada²⁰. No obstante, Marx hizo varias sugerencias interesantes acerca de cómo proceder. En particular, los primeros capítulos de *El capital* trazan un marco sumamente útil para distinguir dos tipos diferentes de modos de producción: el que se basa en el intercambio de bienes (o comercializado) y el que se basa en otras formas de intercambio no comercial. Este marco teórico es el punto de partida para el análisis que sigue. En la década pasada un grupo de académicos neomarxistas demostraron la importancia de la llamada «producción simple de mercancías» en la historia agrícola de los Estados Unidos durante los últimos cien años. En contraste, el énfasis en este punto se hará sobre un «modo doméstico de producción», no comercial (no de mercancías), como yo lo llamaré, que brindó a los granjeros norteamericanos una alternativa viable y efectiva a la producción simple de mercancías y a la agricultura capitalista hasta mediados del siglo XIX²¹.

Un «modo de producción» era, según Marx, una manera específica de producir, distribuir y consumir las exigencias materiales y culturales de la vida humana. A primera vista, entonces, podría parecer simplemente otro término para referirse a «la



economía». Pero las nociones de «economía» y de «modo de producción» tienen orígenes muy diferentes. Los precursores neoclásicos de los historiadores económicos de hoy creían que la economía era «la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre los fines y los medios escasos que tienen usos alternativos»²². Las proposiciones descubiertas por tal ciencia eran así universalmente aplicables a cualquier sistema económico, sin importar sus

características sociales y políticas distintivas. Marx desconoció tales pretensiones universalistas, y en cambio planteó que los diferentes sistemas económicos -diferentes «modos de producción»- estaban regidos por sus propias leyes de movimiento, cuya labor de identificar y describir correspondían al economista (o, más cabalmente, al economista político). Aun a riesgo de simplificar en extremo, puede pensarse que una economía es el

proceso de producción considerado desde el punto de vista del sistema de precios; y un modo de producción puede describirse como el mismo proceso considerado desde el punto de vista del sistema de trabajo. Donde la meta de la economía consiste en explicar los precios relativos de las cosas (y predecir los efectos de los cambios en esos precios sobre la producción y sobre la distribución de la riqueza), Marx trató en cambio de comprender las maneras en que los diversos sistemas de trabajo llevan a cabo la distribución del ingreso, la riqueza, y el poder en la sociedad en general.

²⁰ Las referencias más importantes son Karl Marx, *Capital*, (Nueva York, International Publishers, 1967), Vol. II, pp. 115-117, y Vol. III, pp. 782-813; Karl Marx, *Theories of Surplus Value*, (Moscú, Progress Publishers, 1963), Vol. I, pp. 407-409; y Frederick Engels, «Law of Value and Rate of Profit», en *Capital*, Vol. III, pp. 891-907. También hay referencias dispersas en el importante análisis acerca del dinero en *Grundrisse* (Middlesex, Penguin, 1973).

²¹ Para conocer los fundamentos de esta literatura, véase Frederick H. Buttel, Olaf F. Larson, y Gilbert W. Gillespie,

The Sociology of Agriculture (Nueva York, 1990), especialmente los capítulos 3 y 5; y Alison MacEwen Scott, «Why Rethink Petty Commodity Production», *Social Analysis: Journal of Cultural and Social Practice*, Vol. 20 (diciembre de 1986), pp. 3-11.

²² Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (Londres, 1949), p. 16.

En su análisis del modo de producción capitalista, por ejemplo, Marx aplicó igual esfuerzo sobre dos características distintas pero interrelacionadas del sistema que tienen que ver, respectivamente, con la distribución de productos y la organización del trabajo. Primero, en el modo de producción capitalista, quienes realmente hacen el trabajo no poseen sus propios medios de producción (tierra, edificios, maquinaria, materias primas, etc.) En cambio, si fueran a trabajar (y a vivir), tendrían que contratarse a sí mismos a un capitalista que sería su dueño. Segundo, a cambio de un jornal, quienes laboran renuncian al control exclusivo del proceso de trabajo y sacrifican su derecho al producto total de su trabajo. En cambio convinieron con los capitalistas (ya fuera formal o informalmente) establecer, como los términos de su empleo, tanto sus condiciones de trabajo como su salario²³.

Entonces, según los términos de Marx, un modo de producción consta de una combinación articulada de organizaciones particulares de como trabajar (quién hace esto y quién no, las técnicas y los materiales utilizados, y los propósitos que se pretenden), y de sistemas de intercambio particulares (quién consigue qué, a cambio de cuánto, y por cuánto tiempo)²⁴. Cada modo de producción puede clasificarse según los aspectos distintivos de cualquier sistema. Manteniendo el planteamiento original de Marx acerca del sistema capitalista, la mayoría de sus herederos intelectuales han preferido enfatizar el planteamiento previo, distinguiendo los diversos modos de producción sobre la base de sus sistemas de trabajo -ya fuesen la esclavitud, la servidumbre o el trabajo asalariado. Pero los modos de producción pueden clasificarse también de acuerdo con los aspectos distintivos de sus sistemas de intercambio.

De hecho, a pesar del énfasis habitual, analizar los modos de producción desde el punto de vista de sus sistemas de trabajo depende del análisis previo de sus sistemas de intercambio distintivos. En opinión de Marx, el proceso de trabajo no distinguía entre un modo de producción y el siguiente; más bien, el sistema de trabajo en su totalidad lo hizo así; en particular, las normas que rigen su distribución entre tareas alternativas. Por ejemplo, Marx definió el modo de producción capitalista como el sistema de

producción en que los derechos a la fuerza de trabajo de un individuo podían comprarse y venderse independientemente de los derechos a la persona en su totalidad (en contraste con la esclavitud), y casi para cualquier periodo de tiempo sin ninguna obligación de continuidad (en contraste con sistemas feudales de trabajo por obligación).

Además, el análisis no paró simplemente allí. Marx también insistió en que los procesos de trabajo y los procesos de producción deben considerarse necesariamente en conjunto en cada modo de producción. Él denominó a esta relación la «ley del valor». Y distinguió los modos de producción sobre la base de las maneras distintivas en que la «ley del valor» se afirmaba a sí misma, es decir, según las diferentes maneras en que la distribución del trabajo y la distribución del producto se afectaban y reforzaban uno al otro²⁵. En un modo de producción de mercancías (o, si se quiere, una economía comercial), la distribución del trabajo y la distribución del producto se ordenaban a través del valor de intercambio o precios de los productos²⁶. Los productores comerciales (o de mercancías) no se asocian directamente con otros para organizar su trabajo ni para distribuir sus frutos. El trabajo es desempeñado por individuos privados cuyas relaciones sociales son mediadas por el intercambio de los productos de su trabajo²⁷. Como resultado, la necesaria alineación del trabajo y del producto en un sistema comercial o de bienes trajo en sus orígenes interrupciones periódicas del proceso de reproducción social, los auge y caídas que se conocen como el «ciclo de los negocios».

Desde luego, Marx creyó conocer una manera mejor de hacer las cosas. Bajo el socialismo, cuando la propia sociedad «entra en la propiedad de los medios de producción y los usa en asociación directa para la producción», entonces el trabajo de cada individuo, aunque diverso, se volvería «trabajo inmediata y directamente social»²⁸. En tal modo de producción, la alineación de trabajos y productos ocurriría automáticamente, según un plan racional, y sin las interrupciones del ciclo de los negocios. Además, en tal sistema los productos ya no serían «los valores de cambio», técnicamente hablando, y la tasa de ganancia ya no determinaría la demanda

²³ En general, véase Karl Marx, *Capital: A Critique of Political Economy* (Harmondsworth, Inglaterra, 1976-1981), 3 Vols.

²⁴ Por ejemplo, Etienne Balibar, «The Basic Concepts of Historical Materialism», en *Reading Capital* (Londres, New Left Books, 1970); Bob Rowthorn, «Neo-Classicism, Neo-Ricardianism and Marxism», *New Left Review*, No. 86, julio-agosto de 1974, pp. 63-87; y Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital* (Nueva York: Monthly Review Press, 1974). También aprendemos bastante del trabajo de Ronald Meek, *Studies in the Labour Theory of Value* (Londres, Lawrence and Wishart, 1956).

²⁵ Karl Marx y Frederick Engels, *Selected Correspondence* (Moscú, Progress Publishers, 1975), p. 196.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ Karl Marx, *Capital*, (Londres, Penguin, 1976), Vol. I, pp. 132; 165-166.

²⁸ Frederick Engels, *Anti-Dühring* (Nueva York, International Publishers, 1939), p. 337; y Marx, *Capital*, Vol. I, pp. 171-172. Véase también Charles Bettelheim, *Economic Calculation and the Forms of Property* (Nueva York, Monthly Review Press, 1975).

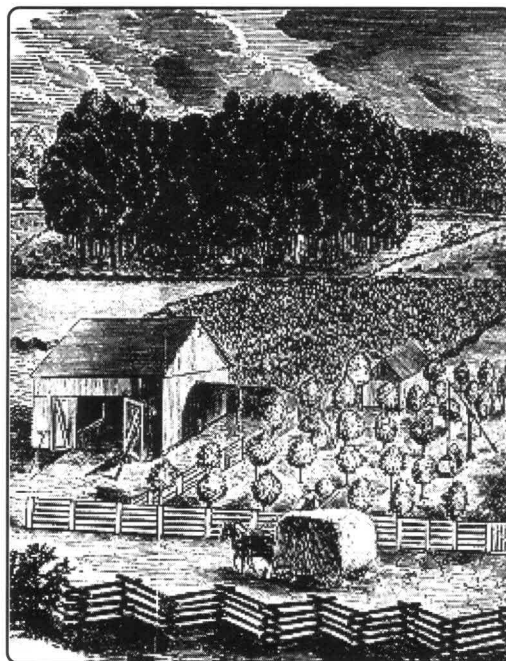
de trabajo. En cambio, la distribución del trabajo entre la multitud de necesidades de la sociedad estaría determinada por los «efectos útiles de los diversos artículos de consumo comparados uno con el otro, y con la cantidad de trabajo requerido para su producción»²⁹.

No es necesario que compartamos la fe de Marx en la planeación socialista para encontrar una guía útil en su análisis de los modos de producción. Si queremos argumentar que la economía de subsistencia en los comienzos de Norteamérica fue un modo de producción distintivo de no-mercancía (o no comercial), necesitamos analizar primero las relaciones cuantitativas y cualitativas entre los trabajos y productos en cada uno de sus subsistemas. Después de hecerlo, debemos estudiar la manera en que cada uno de estos dos sistemas se alinea con el otro; el efecto de cada uno sobre la distribución total del ingreso, la riqueza, y el poder en la sociedad en general. En cada caso, necesitamos prestar especial atención a las formas características de intercambio que operan dentro de cada subsistema y entre un subsistema y otro.

Según algunos este énfasis podría parecer no estar a tono con muchos de los comentarios pasados o actuales sobre Marx. Tal percepción, sin embargo, puede ser injustificable. La producción, para Marx, no se refería simplemente, ni aun principalmente, a la transformación de materias primas en productos finales e intermedios. Incluso en su más famosa y concisa declaración de los «principios operativos» de su trabajo, Marx tuvo cuidado en distinguir entre las «relaciones de producción» y las «fuerzas materiales»³⁰. La producción, sostuvo, debía verse principalmente por lo que era: una organización particular de trabajo social, el trabajo de individuos en la sociedad. Prestar adecuada atención al rol del intercambio en la definición del carácter del proceso de trabajo, del proceso de generación del producto, y la relación entre ellos, no significaba centrarse en la distribución a expensas de la producción. Como señalara Marx, «la forma de intercambio de los productos corresponde a la forma de producción»³¹.

Para otros, este énfasis podría parecer también desconocer las divisiones de clase. Pero esta percepción también está mal dirigida. Las clases se definen en primera instancia por la distribución de los productos que funcionan como medios de producción. La lucha de clases en todas partes

conciene a la división del producto y el trabajo de la sociedad, es decir, quién obtiene qué y quién trabaja para quién. Centrarse en el sistema de intercambio requiere, primero, que mostremos cómo la distribución del trabajo concreto de la sociedad entre las diferentes tareas asegura la reproducción de la sociedad como un todo; y, segundo, que rastremos la distribución del trabajo, tanto el necesario como el excedente, de la sociedad entre las diferentes clases. Nada menos lo explicaría.



III

Un «modo de producción», en otros términos, es un conjunto de relaciones entre los procesos de trabajo y la generación del producto. La agricultura «autosuficiente» o «de subsistencia» es apenas el nombre usado para designar un particular conjunto de este tipo de relaciones. Pero, ¿en qué consiste este conjunto? Como se señaló, la concepción tradicional según la cual la «granja familiar producía para sí misma alimento, ropa, mobiliario, implementos de labranza, y, de hecho, prácticamente todo lo que allí se necesitaba», ya no puede aceptarse³². El trabajo de Grant y Lemon, entre otros, ha demostrado que el intercambio desempeñó una parte importante en la vida económica de las familias granjeras en los comienzos de los Estados Unidos³³.

²⁹ Engels, *Anti-Dühring*, p. 338. Engels describe aquí su noción acerca de cómo debería organizarse la producción bajo el socialismo. Como se verá, algunos aspectos de su trabajo también son aplicables a las relaciones sociales actualmente existentes entre los productores independientes en la Norteamérica agraria.

³⁰ Karl Marx, *A Contribution to a Critique of Political Economy* (Moscú, 1970), p. 20.

³¹ Karl Marx, *The Poverty of Philosophy* (Nueva York, 1963), p. 78.

³² Bidwell y Falconer, *Op. cit.*, p. 126.

³³ Lemon, *Op. cit.*, p. 27; Grant, *Op. cit.*, pp. 34-39.

Infelizmente, su correctivo benéfico a la antigua concepción ha conducido a otra confusión. El solo hecho del intercambio no puede tomarse como evidencia *a priori* de la existencia de intercambio de mercancías, como señalara Marx en el capítulo I de *El capital*, y como han demostrado una y otra vez los antropólogos económicos para las sociedades de todo el mundo³⁴. La agricultura de subsistencia en los orígenes de los Estados Unidos no fue un modo de producción de mercancía (o comercial). Por el contrario, en el modo de producción doméstico los individuos coordinaban directamente su trabajo, de manera descentralizada, e intercambiaban productos con base en la necesidad más que en el precio. El valor de intercambio como categoría social -como tipo de relaciones entre los procesos de trabajo y la generación del producto- simplemente no desempeñó el rol determinante en la organización de la producción, aunque había intercambio.

Marx mencionó dos condiciones que debían cumplirse antes de que el valor de intercambio pudiera desempeñar dicho papel determinante; uno en el campo de los productos y el otro en el campo del trabajo. Señaló que el valor de intercambio sólo existía como una «propiedad 'objetiva'» de un artículo de comercio, y así podía desempeñar un rol en la organización de la producción, donde mediaba el dinero en el intercambio de productos; y, donde los productores individuales trabajaban cada uno independientemente del otro, coordinando su trabajo a través del intercambio de productos. En otros términos, un producto podría tener valor de uso cada vez que satisficiera alguna necesidad; pero sólo podría ser un valor de intercambio después de la diferenciación de los productos en mercancías y dinero.

Al menos, este era el contenido del argumento de Marx en los primeros capítulos, notoriamente difíciles, de *El capital*:

El dinero necesariamente se cristaliza fuera del proceso de intercambio, en el cual diferentes productos del trabajo se igualan, de hecho, uno al

otro, y se convierten así en mercancías. El ensanchamiento y la profundización histórica del fenómeno de intercambio desarrolla la oposición entre valor de uso y valor [es decir, el valor de cambio] que está latente en la naturaleza de la mercancía. La necesidad de dar expresión externa a esta oposición para propósitos del intercambio comercial produce el viraje hacia una forma independiente de valor, que no encuentra descanso ni paz hasta que una forma independiente haya sido alcanzada por la diferenciación de los bienes en mercancías y dinero. De igual forma, entonces, en la medida en que se realiza la transformación de los productos de trabajo en mercancías, una mercancía en particular se transforma en dinero³⁵.

De lo cual se deriva que donde el dinero no desempeñó el rol que Marx le asignaba en las transacciones comerciales, los productos que se estaban intercambiando no eran mercancías.

La existencia de mercancías (en el sentido técnico de un producto cuyo valor de uso ha llegado a ser su valor de cambio) también dependía de la existencia de tipos particulares de relaciones entre los trabajos concretos de la sociedad. Donde las relaciones sociales de los productores no fueran las de un modo de producción comercial, los productos no eran mercancías. Los productores de mercancías no tienen ninguna conexión uno con otro, excepto la que brinda el mercado, y coordinan sus trabajos separados mediante el intercambio de productos en proporción con su valor relativo. Por el contrario, en los modos en que no hay mercancía, la gente «trae sus productos del trabajo en la relación de cada uno con el otro como valores, ya que ven los objetos apenas como la cubierta material del trabajo humano homogéneo». El intercambio de productos tiene lugar como un resultado inevitable pero secundario de la cooperación en el trabajo. «Todo el misterio de las mercancías, toda la magia y la nigromancia que rodea los productos del trabajo con base en la producción de mercancías, se desvanece por tanto tan pronto como llegamos a otras formas de producción»³⁶.

³⁴ Para conocer una introducción al pensamiento antropológico sobre esta cuestión, véase Paul Bohannan, compilador, *Markets in Africa*, (Evanston, 1968); Marshall Sahlins, *Stone Age Economics* (Chicago, Aldine, 1972); Christopher A. Gregory, *Gifts and Commodities* (Londres y Nueva York, 1983); Lewis Hyde, *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property* (Nueva York, 1983); Marcel Mauss, *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies* (Londres y Nueva York, 1990, traducción de W.D. Halls); y Maurice Godelier, *Rationality and Irrationality in Economics* (Londres, New Left Books, 1972). Mi concepción le debe mucho a la distinción que Claude Lévi-Strauss establece entre sistemas de intercambio restringidos y generalizados; véase su *The Elementary Structures of Kinship* (Boston, 1969).

³⁵ Marx, *Capital*, Vol. I, p. 181. Unas palabras de advertencia: la versión original de este ensayo confundía la cuestión de si un producto tiene un valor de intercambio, con la de si este producto es un valor de intercambio. He cambiado el texto sustancialmente en este punto. Todos los productos que se reciben en intercambio por algún otro tienen un valor de intercambio. Pero sólo las «mercancías» -es decir, los productos de los cuales todas las propiedades están subordinadas a su valor en intercambio- eran, en el lenguaje de Marx, «valores de intercambio», técnicamente hablando.

³⁶ *Ibid.*, pp. 166-169. La cita proviene de la p. 166, y delata cierta laxitud interpretativa de mi parte. Según creo, Marx debió haber escrito «la cubierta material del trabajo humano asociado directamente».

Ninguna de estas condiciones para la existencia de un modo de producción de mercancías estuvo presente en las relaciones entre los granjeros y los artesanos en la Norteamérica rural del siglo XVIII y comienzos del XIX. Una demostración detallada y completa de esta proposición tendrá que esperar hasta más adelante, pero la forma que tomaría la demostración es como se indica a continuación: primero, debemos establecer que el dinero no medió en el intercambio de productos; segundo, que los individuos cooperaban constantemente en su trabajo. Con respecto a la primera de estas condiciones, no bastará simplemente señalar las quejas persistentes sobre la escasez de dinero. Dichas quejas correspondieron a la escasez de tipos particulares de dinero -tales como numerario o valores respaldados por el gobierno- que se preferían frente a otros instrumentos -como los pagarés personales- que sirvieron casi, aunque inadecuadamente, para mediar en relaciones monetarias. La ausencia de cualquier tipo particular de dinero no nos concierne; lo importante es la ausencia de la relación mediada por el dinero en sí misma. (En el modo de producción doméstico, si se quiere, había efectivo, pero no dinero). Y, con respecto a la segunda condición, debemos mostrar no solamente que las personas trabajaron conjuntamente, sino también que su cooperación en el trabajo rigió el carácter de sus intercambios de productos, y no al contrario.

A fin de mostrar que el intercambio de productos en el modo de producción doméstico no estaba mediado por el dinero, necesitamos reconstruir las redes de intercambio individual a partir de libros de cuentas que se hayan conservado y otros materiales conexos. Por ejemplo, tomando como base el libro de cuentas de Cornelius Brink, un granjero del valle del río Hudson que murió en 1817, podemos rehacer un cuadro parcial de sus relaciones de intercambio durante los tres últimos años de su vida. Cada una de las veinticinco cuentas separadas en el libro de Brink cuenta la misma historia. Henry Plough recibió el equivalente de 12 libras y 3 chelines, básicamente por su trabajo y el de su esposa, pero había también una entrada para un «efectivo» de 1 libra y 4 chelines que Plough dio a Brink. Entretanto, en el lado del débito, Plough adeudaba a Brink el equivalente a 14 libras y 4 chelines, por cosas como «pastorear el ternero», «trabajar en el molino», «ir al cerro a llevar cenizas», y una cantidad de tela. Ahora consideremos las cuentas de Brink con James Dunagin. En el lado del crédito, Dunagin ha hecho diez pares de zapatos para la familia de Brink, mientras que se debió a Dunagin por «100 arenques», «sacar una carga de madera», «un bulto de patatas», y «dos bultos de centeno». En cada uno de estos casos, el intercambio

de productos no estaba mediado por el dinero ni separado en «dos actos independientes y antitéticos». En cambio, parecía un acto que involucrara a dos productores diferentes, y cada uno de ellos tiene un interés directo en el trabajo concreto, es decir, el real valor de uso del otro³⁷.

De las muchas objeciones posibles a este análisis, hay tres que deben confrontarse aquí. Como se indicó, el «efectivo» estuvo involucrado en algunas de las transacciones entre Brink y sus contrapartes en los intercambios. ¿Qué rol desempeñó este «efectivo»? ¿Acaso no estaremos considerando un ejemplo del intercambio de mercancías mediado por el denominado «dinero-crédito» que analizara Marx en la tercera sección del tercer capítulo de *El capital*? Según escribió Marx, «el dinero-crédito brota directamente de la función del dinero como medio de pago, en que certificados de deudas comprometidas por mercancías ya compradas circulan con el propósito de transferir esas deudas a otros. Por otra parte, la función del dinero como medio de pago recibe expansión en la proporción en que se expande el propio sistema de crédito»³⁸. Sin embargo, los créditos que estos pequeños productores rurales otorgaron uno al otro no circularon del mismo modo que las letras de cambio que los comerciantes se pasaron unos a otros, a veces a distancias bastante grandes. Era una circunstancia excepcional que el crédito que tendría un supuesto Mark en el libro de un tal Matthew, diese la vuelta y cancelase una deuda que Mark tenía con un supuesto Luke. De hecho, era más probable que la gente trocara trabajo que notas de pagarés, con Matthew desempeñando un trabajo para Luke que Mark podría haber desempeñado. Incluso hay evidencia positiva de este hecho «negativo» en los archivos locales. Los albaceas obtenían ocasionalmente pagarés obtenidos de deudores de una herencia, en que reconocían formalmente sus obligaciones. Pero de los centenares de dichas notas halladas en los registros judiciales del condado de Ulster, sólo un puñado se endosaron y pasaron a terceros.

Si los créditos existentes entre Brink y sus contrapartes no circularon como «efectivo», las transacciones entre ellos no ejemplificaron relaciones monetarias y de mercancías. Ni, por tanto, la apariencia ocasional de «efectivo» en las cuentas indica su presencia. Cuando el «efectivo» cambia de manos en estas transacciones, ésto no era, en términos de Marx, un «medio de pago», donde la «forma de valor de la mercancía, el dinero, se ha vuelto... el propósito autosuficiente para la venta»³⁹. Por el contrario, el «efectivo» en estos intercambios funcionó apenas como un particular valor de uso, un

³⁷ Caja 41, Estate Papers, Ulster County Surrogate Court, Kingston, estado de Nueva York.m

³⁸ Marx, *Capital*, Vol. I, p. 238.

³⁹ *Ibid.*, p. 234.

objeto de cualidades definibles y usos particulares, que se requería de vez en cuando a fin de llenar las necesidades particulares impuestas sobre la comunidad por sus relaciones ineludibles con el mundo en general. En este contexto, es importante que uno pueda encontrar entradas para el «efectivo» en cualquier lado del libro de cuentas, en medio de una larga lista de otros artículos, y sin cobrar ningún interés visible. El fin de estas transacciones no era la maximización de un superávit monetario al final de un determinado periodo, cuando se hacía balance y se llamaba a cuentas. No generaron «valores excedentes» que fluyeran repetidamente hacia algunos miembros de la sociedad y fueran acumulados por éstos, mientras fluían continuamente lejos de todos los demás y eran perdidos por ellos. En cambio facilitaron el hecho de compartir de modo cooperativo y localmente planificado, el trabajo entre los diversos miembros de una comunidad de intercambio.

Segundo, ¿qué podemos hacer ante el hecho de que las cuentas monetarias se usaron para registrar cada una de las transacciones en el libro de cuentas de Brink? ¿Revela este solo hecho que se trata de relaciones «monetarias»? No. El hecho de que cada producto o acto de trabajo se haya igualado, en la imaginación, a los estándares de precio predominantes, no era de ningún modo lo mismo que cambiarlos por dinero. Según observó Marx, «Cada propietario de mercancías sabe que está lejos de convertirlas en oro cuando les ha dado su valor en forma de precio o de oro imaginario, y que no se requiere la mínima partícula de oro verdadero para dar a la mercancía una valoración en oro de millones de libras»⁴⁰. Queda por determinar por qué se usaron ciertos equivalentes monetarios y no otros, pero el uso de cuentas monetarias no puede ocultar las relaciones sociales características del modo de producción doméstico. Las personas entraron en intercambios unas con otras en esta forma no con el fin de poder transformar sus propios productos en un equivalente universal, sino para poder obtener con ellos equivalentes particulares -valores de uso específico- directamente, y sin la mediación de dinero.

Finalmente, podría objetarse a toda esta línea argumental que si tenían lugar intercambios de mercancía, no habría ninguna necesidad de consignarlos en un libro de cuentas. Así, aunque las transacciones registradas no fueran rastros de

relaciones monetarias, estrictamente hablando, ¿cómo sabemos que no había muchas otras transacciones no registradas que fueran ejemplos de intercambio dinero/mercancía? En verdad, nunca podemos estar absolutamente seguros en un sentido ni en otro⁴¹. Pero hay evidencia de que las transacciones que las personas dejaron de registrar no eran diferentes de las que sí registraron. Para comenzar, sabemos que era práctica común para los comerciantes aceptar en pago diversos tipos de «productos del campo». Los anuncios de comerciantes y artesanos en periódicos locales habitualmente incluían un anuncio según el cual «Todo tipo de grano, cereal, trigo, centeno, semilla de lino, etc., se recibirá en pago»⁴². La interpretación usual dada a este tipo de anuncios es que otros productos además de dinero podrían representar valor de intercambio -volviéndose por tanto un ejemplo de «dinero de mercancía»- y servir como medios de pago. Pero ¿no podríamos igualmente invertir las cosas, y considerar el «efectivo» apenas como un producto más, un artículo útil entre muchos otros?

Esta última identificación se hizo explícitamente y se reconoció totalmente en el condado de Ulster en la década de 1790. Samuel Freer, editor del *Rising Sun*, de Kingston, recordó a sus lectores que «Se aceptará como pago por el periódico, trigo, centeno, maíz, así como también efectivo, o *cualquier cosa* que sea buena para comer»⁴³. Llamar «efectivo» a algo que fuera «bueno para comer», es una mejor manera de decir que esto era más adecuadamente un valor de uso. El «efectivo» -el definitivo medio de pago- parecía ser apenas otro producto. ¿Por qué otra razón los comerciantes hubieran anunciado a los granjeros que podían traerles sus productos y ofrecer entonces darles «efectivo» por estos productos «si fuera necesario»?⁴⁴ Este tipo de opción no tiene sentido en un sistema de intercambio de mercancías, en que siempre se exige el efectivo. En razón de la naturaleza de las relaciones sociales existentes entre los productores en un modo de producción de mercancías, recibir dinero a cambio de los propios productos o del trabajo no es una opción sino una necesidad. Solamente en un modo de producción en que no hubiere mercancías, donde el «efectivo» funcionara como un particular valor de uso, necesario para algunos propósitos pero no para la totalidad de ellos, es razonable suponer que «el efectivo» se pediría con tan poca frecuencia, o que

⁴⁰ *Ibid.*, p. 190.

⁴¹ No obstante, véase el muy importante trabajo de Laurel Thatcher Ulrich sobre la naturaleza de los intercambios entre mujeres en el ensayo «Martha Ballard and Her Girls: Women's Work in Eighteenth-Century Maine», en Stephen Innes, compilador, *Work and Labor in Early America*

(Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1988), pp. 70-105.

⁴² *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, mayo 7, 1796.

⁴³ *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, septiembre 19 y octubre 17, 1794.

⁴⁴ *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, septiembre 9, 1796.

se ofrecería con tan poca frecuencia, que un tendero quisiera anunciar que [«el efectivo»] estaba disponible para quienes *podieran* necesitarlo.

Sin llevar a cabo un análisis más completo de muchas cuentas, el argumento en contra de los intercambios en que mediaba el dinero, y *a fortiori* en contra de la existencia de relaciones de mercancías en los hogares norteamericanos de la época, debe quedar inconcluso. Sin embargo, hay considerable evidencia circunstancial en apoyo de este argumento. Cuando desplazamos nuestra atención del intercambio de productos hacia las relaciones entre las personas, este argumento se hace más fuerte. Aun la atención incompleta a hechos bien conocidos sobre la organización del trabajo en la Norteamérica de ese tiempo demuestra que las relaciones personales en el trabajo cooperativo rigieron el intercambio de productos, y no al contrario, como ocurre en un modo de producción de mercancías o comercial.

En el modo de producción doméstico, los productos siguieron al trabajo, y no al contrario, y podemos conocer evidencia de esta prioridad en todas partes. Por ejemplo, las cuentas de Brink y Dunagin registraron trabajo compartido y no productos compartidos. Las entradas para «dos bultos de centeno» eran sólo un resumen de lo que en realidad se estaba intercambiando: el trabajo necesario para cultivar y cosechar dos bultos de centeno. Esta costumbre de «intercambiar trabajo» estaba muy generalizada, según Ulysses P. Hedrick, un miembro del personal de la Estación de Extensión Agrícola de Geneva, Nueva York, entre 1905 y 1938. Como indicara él correctamente, la costumbre «dependía del mismo principio que el de trocar productos de la granja por productos del almacén»⁴⁵. Según el historiador Stevenson Fletcher, varios granjeros de Pensilvania antes de 1840 «frecuentemente trocaban trabajo, y había libre intercambio de equipo», una práctica que era necesaria «ya que tanto la ayuda contratada como el dinero para pagarla o para comprar equipo eran escasos»⁴⁶.

Tales actos de «buena vecindad» tienen menos probabilidades de aparecer en los registros que nos han quedado que otros [tipos] de intercambios, pero no debe subestimarse su importancia en la rutina diaria de las familias en la Norteamérica de la época.

Pedir y otorgar préstamos eran vicios del granjero común y corriente contra los cuales los reformadores agrícolas se sentían obligados a aconsejar frecuentemente⁴⁷. Aun en la actualidad los intercambios no monetarios de este tipo siguen siendo importantes en las comunidades agrícolas del subcontinente norteamericano, como ha mostrado el estudio de John Bennett sobre granjeros y rancheros en el Saskatchewan occidental. Noventa y cinco por ciento de los rancheros y pequeños ganaderos de la muestra estudiada por Bennett participaron en tareas cooperativas de marcar y arrear el ganado; 80 por ciento dio o recibió en préstamo al menos una pieza de equipo agrícola cada mes; 95 por ciento eran miembros de «sociedades de dos personas»; 50 por ciento eran miembros de una o más redes de intercambio que reunían a tres o más personas⁴⁸. Gradualmente la actividad de compartir en pequeña escala el trabajo y las herramientas fue complementada ocasionalmente por empresas cooperativas más grandes. Un informe del siglo XIX sobre las granjas del condado de York, Pensilvania, recordó que «los granjeros vecinos se ayudaron unos a otros» en la cosecha. «Diez, quince y a veces hasta cien recolectores, hombres y mujeres, trabajaron en uno de los campos»⁴⁹. En labores como construir casas, descascarar maíz, matar cerdos, hacer sidra o hilar,



⁴⁵ Ulysses P. Hedrick, *A History of Agriculture in the State of New York* (Nueva York, Hill and Wang, 1966), p. 205.

⁴⁶ Stevenson W. Fletcher, *Pennsylvania Agriculture and Country Life, 1640-1840* (Harrisburg, Pennsylvania Historical and Museum Commission, 1950), p. 438.

⁴⁷ *Cultivator*, Albany, estado de Nueva York, abril de 1835; Danhof, Op. cit., p. 21.

⁴⁸ John W. Bennett, «Reciprocal Economic Exchanges among North American Agricultural Operators», *Southwestern Journal of Anthropology*, 24, 1968, pp. 276-309.

⁴⁹ John Gibson, *History of York County* (Chicago, 1886), citado en Fletcher, Op. cit., p. 119.

todos pueden haber tenido la ocasión de hacer trabajo colectivo⁵⁰. Y a veces, «al tener que encarar la acumulación de estiércol durante varios años, los granjeros invitaban a los vecinos a participar en los 'juegos del estiércol'»⁵¹.

Resulta más significativo para mi argumento señalar que el intercambio de productos tomó la forma del intercambio directo de trabajo no solamente entre granjeros sino también entre granjeros y artesanos. Por ejemplo, los habitantes de los pueblos ayudaban con frecuencia en las tareas de cosecha⁵². Los artesanos rurales no producían para la venta general a compradores anónimos. En cambio, ofrecían a sus vecinos «trabajo hecho sobre pedido», y elaboraban un producto acabado según las especificaciones de su «cliente», quien a menudo suministraba también la materia prima. Con respecto a la apertura de una herrería en Marbletown, estado de Nueva York, Lemuel Winchel anunció en el periódico local su promesa de «brindar abastecimiento constante a todos los que tuvieran la amabilidad de favorecerlo siendo su clientela»⁵³. John DeWitt dispuso recoger tela de lana «con indicaciones apropiadas», a «todas las personas que tuvieran la amabilidad de favorecerlo siendo su clientela», en lugares convenientes en los cuales él entregaría el producto terminado⁵⁴. En la Pensilvania del siglo XVIII, «los carniceros, zapateros, sastres y latoneros eran habitualmente ambulantes, y usaban las materias primas provistas por los consumidores para terminar las mercancías»⁵⁵. Carl Bridenbaugh concluyó en su estudio sobre los artesanos coloniales que «La mayor parte de los artículos hechos por los artesanos eran lo que se conocía como 'mercancías convenidas' o 'solicitadas'; es decir, hechas a la orden para un cliente». Esto ocurría así especialmente en aldeas rurales⁵⁶.

El intercambio de productos en los orígenes de Norteamérica se efectuaba con mayor frecuencia como resultado de la cooperación directa de diferentes trabajos. En los siglos XVIII y XIX los gobiernos locales establecieron una confusa cantidad de regulaciones económicas que restringían el libre intercambio de productos. Todo un aparato judicial y legislativo debía ser desmantelado antes de que la producción de mercancías pudiera ganar acogida en

el campo⁵⁷. Por ejemplo, la Junta de Supervisores de Kingston, estado de Nueva York, situada directamente sobre el río Hudson en el corazón del supuesto distrito agrícola comercial, exigió que el alquiler dado por los habitantes del pueblo por terrenos comunales se pagara en trigo, cuyo precio estaba regulado por los supervisores. El trigo recibido de esta manera no era exportado sino que se guardaba para uso local, y se estableció un límite de dos a cuatro bultos como la cantidad máxima que cualquier habitante podía comprar en la tienda comunal del pueblo⁵⁸.

Además, la ley contra lo que pudiéramos llamar «prácticas mercantiles» no tuvo que ser escrita para que pudiera sentirse. El almacenamiento de grano en espera de que alcanzara mayor precio en vez de venderlo al precio corriente a la gente que lo necesitara era algo que generalmente se condenaba⁵⁹. La práctica establecida determinaba el esperado valor de intercambio entre productos o tipos de trabajo. Cualquier cambio en esta tarifa encontraba resistencia. Todavía en 1838, un granjero informó a Jesse Buel, el editor del *Cultivator* de Albany y candidato *whig* para el cargo de gobernador del estado de New York en 1836, que durante algunos meses había pesado el grano él que llevaba al molino para convertir en harina; con mucha sorpresa había descubierto que el molinero estaba cargando un derecho de molienda de 20 por ciento en vez del habitual 10 por ciento. El granjero quería saber si no había una ley sobre este asunto. Hasta donde sabía Buel, no la había. Pero estuvo de acuerdo en que debería haberla. «Según la costumbre actual, que a falta de ley escrita tiene obligatoria fuerza de ley, parece tenerse establecido el derecho de molienda de 10 por ciento. Si el molinero puede impunemente tomar veinte, puede por lo mismo tomar 50 por ciento»⁶⁰. En efecto, podría hacerlo así. Y en un mundo donde podría hacerlo, el granjero estaría bien aconsejado siempre para pesar cada cosa, y para apretarse el cinturón. Así es la ley de las prácticas mercantiles.

Además de establecer restricciones sobre el libre flujo de mercancías, la costumbre y ley local rigieron la división total del trabajo en la comunidad. Si los requerimientos concretos de trabajo rigieron el

⁵⁰ Fletcher, *Op. cit.*, pp. 439-444; Hedrick, *Op. cit.*, p. 205; Bidwell y Falconer, *Op. cit.*, p. 34.

⁵¹ Fletcher, *Op. cit.*, p. 137.

⁵² *Ibid.*, p. 120.

⁵³ *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, octubre 31, 1794.

⁵⁴ *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, enero 20, 1797.

⁵⁵ Lemon, *Op. cit.*, p. 115.

⁵⁶ Carl Bridenbaugh, *The Colonial Craftsman* (Chicago, 1950),

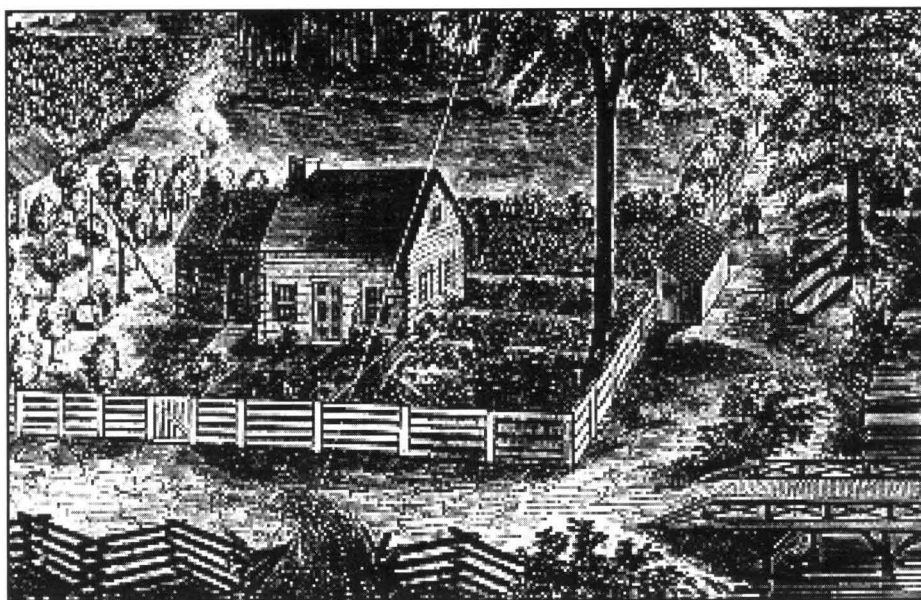
p. 147. Véase también George Rogers Taylor, *The Transportation Revolution* (Nueva York, 1951), p. 215.

⁵⁷ Richard Morris, *Government and Labor in Early America* (Nueva York, 1946).

⁵⁸ Kingston Board of Supervisors, *Minutes*, marzo 11, 1774; marzo 6, 1784; enero 29, 1790; febrero 15, 1793.

⁵⁹ *Rising Sun*, Kingston, Nueva York, febrero 24 y julio 15, 1797.

⁶⁰ *Cultivator*, Albany, Nueva York, marzo de 1838.



intercambio de productos entre individuos en el modo de producción doméstico, el «bien público» rigió la distribución proporcional de todo el trabajo social, hasta el grado en que un asunto tan esquivo pudiera determinarse por las deliberaciones de los ciudadanos de la región y asegurarse por la costumbre acumulada. La «ley de valor» en el modo de producción doméstico, en otras palabras, era más un asunto de política que de economía. Las actas de la Junta de Supervisores en Kingston, por ejemplo, están llenas de casos donde constan los esfuerzos de sus miembros para destinar porciones de los terrenos comunales del pueblo a quienes tenían necesidades legítimas de ellos, y para controlar la explotación del resto de dichos terrenos para que todos los residentes del pueblo pudieran disfrutar sus recursos en común. Incluso la práctica de exigir a los probables nuevos residentes pagar una fianza antes de permitírseles radicarse en la comunidad puede verse en este mismo sentido. Tales procedimientos no solamente aseguraron que las personas indigentes no se convirtieran en una carga pública; también regularon el número de personas que practicaba un oficio en el área. Así, en Kingston en la década de 1790 se pidió a un residente que asumiera responsabilidad por un herrero que quería radicarse en el área⁶¹. Desde luego, este tipo de funciones de «prevención» tendrían poca duración en una comunidad nueva y en proceso de expansión. Pero en las regiones antiguas y largamente arraigadas del Este, servían para proteger a comerciantes establecidos de la competencia potencialmente ruinosa.

Una mercancía es un «jeroglífico social» cuyo secreto está en el hecho de que en los modos de producción de mercancías el intercambio de productos es la única manera en que se coordinan los trabajos privados de las unidades productoras

independientes. El modo de producción doméstico es un asunto diferente. Donde el dinero no media el intercambio de productos, las relaciones sociales entre los productores no pueden ser relaciones mercantiles. Si lo fueren, el dinero «necesariamente cristalizaría del proceso de intercambio». La ausencia de algún equivalente universal que desempeñe su rol asignado es una evidencia *a priori* de que estamos tratando con un modo de producción no mercantil.

Los modos de producción mercantil y no mercantil van a distinguirse uno del otro en particular por el hecho que las relaciones entre los intercambios de producto y los intercambios de trabajo están invertidas. En los modos de producción mercantiles el trabajo sigue a los productos. Las relaciones entre personas se presentan a sí mismas como relaciones entre cosas. En un modo de producción no mercantil, los productos siguen al trabajo. La organización del trabajo se realiza directamente a través de relaciones personales entre los productores. Los granjeros norteamericanos no eran autosuficientes, pero el hecho de que las conexiones que tenían uno con el otro eran más frecuentemente intercambios de trabajo que intercambios de productos puede haber contribuido a la ilusión de que lo eran. Los observadores dedicados al mundo mercantil comúnmente sólo ven relaciones de mercado. Los habitantes de la Norteamérica de la época, por su parte, vivían en un mundo no mercantil. El dinero no mediaba en el intercambio. Dicho intercambio tenía lugar como una parte natural de la cooperación del trabajo concreto de individuos y grupos dentro de la comunidad.

⁶¹ Kingston Board of Supervisors, *Minutes*, mayo 20, 1791.

IV

En un interesante ensayo sobre la producción doméstica y las sociedades agrarias, Harriet Friedmann ha insistido en la importancia de distinguir claramente entre los campesinos y los productores simples de mercancías. En cada caso, el hogar es la unidad primaria tanto de la producción como de la interacción con el resto del mundo. Pero las similitudes terminan allí. Los hogares de los campesinos se reproducen a sí mismos por fuera del mercado, mediante «lazos directos, no monetarios» con otros hogares o clases, lo cual les garantiza acceso a la tierra, trabajo, crédito, y bienes comerciales. En contrase, los productores simples de mercancías dependen de las relaciones mercantiles o comerciales para obtener tanto sus medios de producción como su subsistencia. Como resultado, los primeros han demostrado una y otra vez ser notablemente resistentes a la comercialización (o mercantilización), mientras que los segundos siempre se han integrado necesariamente dentro de la economía capitalista en general y han dependido de ella⁶².

Obviamente, hay similitudes llamativas entre los «campesinos» de Friedmann y los productores domésticos antes descritos. La semejanza no es accidental. La inmigración al Nuevo Mundo siempre se ha vinculado estrechamente a la desintegración de las sociedades campesinas «tradicionales» en Europa y en otras regiones, y con la diseminación de las relaciones comerciales «modernas». Los colonos no sólo llegaron a Norteamérica con la intención de reproducir el modo de vida que habían conocido, sino también decididos a escapar de esas estructuras de poder que habían permitido a una aristocracia improductiva apropiarse para su propio disfrute de una pesada porción del producto social. Al hacerlo, los inmigrantes al Nuevo Mundo no buscaron inmediatamente volverse productores de mercancía individuales, con una subsistencia dependiente de lo que Thomas Jefferson llamó «las contingencias y los caprichos de los clientes». En cambio, buscaron

reproducir los lazos comunitarios recíprocos, tanto igualitarios como jerárquicos, que habían sido la mejor garantía de seguridad de sus familias, a pesar de los impuestos asignados a su trabajo por una aristocracia engreída y que se entregaba al gasto ostentoso. A la vez, también hicieron cuanto podían -sin excluir la guerra ni la revolución- para resistir no solamente la comercialización (o mercantilización) de estos lazos, sino también los intentos continuos de restablecer las pretensiones y el poder aristocráticos en Norteamérica⁶³.

La llamada agricultura «de subsistencia» de la Norteamérica revolucionaria representa un ejemplo curioso, por tanto, de la «producción doméstica independiente» que Friedmann incluyó en su lista de «formas identificables de producción 'campesina'»⁶⁴. En primer término, ellos estaban entre los primeros que en la época establecieron exitosamente su completa independencia política y económica de la Europa aristocrática y capitalista. Habiéndolo hecho así, durante la mayor parte del siguiente medio siglo, siguieron insistiendo en que la comercialización ocurriría (si acaso) según sus términos, y resistieron fuertemente cada intento de los capitalistas locales por ganar para sí los beneficios y privilegios disfrutados por la gente adinerada de Europa. Por el contrario, la clase de los pequeños productores llegados al poder gracias a la revolución y la independencia permitió a los Estados Unidos perseguir, durante sus primeras varias décadas, un singularmente iluminado conjunto de políticas de desarrollo que no solamente levantaron el nivel de vida de la gran mayoría de la población, sino que también continuaron la democratización de la sociedad norteamericana iniciada por la revolución. Se trata de un récord casi sin paralelo en la historia moderna⁶⁵.

Habrà que decir más sobre estos temas posteriormente. Sólo necesitamos recordar aquí la saludable insistencia de Friedmann en que distingamos claramente entre la «forma» en fermento de economía «campesina» que he denominado

⁶² Harriet Friedmann, «Household Production and the National Economy: Concepts for the Analysis of Agrarian Formations», *The Journal of Peasant Studies*, 7, 2 (enero de 1980), pp. 158-184. Los productores de mercancías simples han mostrado estar en capacidad -a pesar de su integración dentro de la economía capitalista y su dependencia de ella- de mantener su propia economía. En un artículo previo e igualmente fascinante, Friedmann señaló que entre 1873 y 1935 los productores de mercancías simples confiaban en que el trabajo familiar reemplazaba a las empresas capitalistas empleando trabajadores asalariados como los principales proveedores de trigo en el mercado mundial. Véase su «World Market, State, and Family Farm: Social Bases of Household Production in the Era of Wage Labour», *Comparative Studies in Society and History*, 20 (1978), pp. 545-586.

Véase también Harriet Friedmann y Philip McMichael, «Agriculture and the State System: The Rise and Decline of National Agriculture, 1870 to the Present», *Sociologia Ruralis*, 29 (1989), pp. 93-117.

⁶³ Thomas Jefferson, *Notes on Virginia*, en M.D. Peterson, compilador, *Writings* (Nueva York, 1984). Sobre el igualitarismo de los colonos norteamericanos en el siglo XVIII, véase Gordon Wood, *The Radicalism of the American Revolution* (Nueva York, Knopf, 1992).

⁶⁴ Friedmann, 1980, *Op. cit.*, pp. 176-177.

⁶⁵ Para más sobre este tema, véase Michael Merrill, «The Anti-Capitalist Origins of the United States», *Review: A Journal of the Fernand Braudel Center*, 13 (1990), pp. 465-497.

«modo de producción doméstico» y otros sistemas mercantiles (o comerciales). A menos que lo hagamos, será imposible comprender la dificultad de la transición al capitalismo en los Estados Unidos. Durante el siglo XVIII y comienzos del XIX, la base social dominante de oposición a las formas de producción capitalista en Norteamérica fue el modo de producción doméstico no mercantil que se encontraba en las zonas rurales. Los productores simples de mercancías estaban invariablemente implicados con la supervivencia del capital, y el fracaso en distinguir entre éstos y aquellos en el modo de producción doméstico no mercantil ha despistado a muchos estudiosos de la transición. Afortunadamente, ahora hay una creciente literatura académica sobre las características distintivas de la producción doméstica, de mercancía simple, y capitalista. Para nuestros propósitos actuales, sólo necesitamos ocuparnos de las cuatro áreas siguientes: 1) las condiciones para la reproducción social; 2) las condiciones formales de intercambio; 3) la meta de producción; 4) el carácter de la estructura social (o relaciones de clase).

Reproducción. La primera y más decisiva diferencia entre el modo de producción doméstico y el modo de producción tanto de mercancías simples como el modo de producción capitalista es que el primero de ellos puede reproducirse a sí mismo por fuera del mercado. En el modo de producción doméstico, las familias obtienen sus medios de subsistencia y de reproducción del propio interior de la familia, o mediante sus lazos comunitarios recíprocos con otros que pertenecen a su círculo. No tiene ninguna incidencia la cantidad del ingreso familiar total que se acumula de esta manera, ya sea 5 ó 95 por ciento. La única cuestión es si la familia puede, y si así lo desea, adquirir la cantidad necesaria para mantener y reproducir la unidad familiar a través del tiempo, sin, por decirlo así, gastar un centavo.

Por el contrario, los productores de mercancías simples aseguran el ingreso necesario para su reproducción mediante el mercado, donde están en competencia directa con otros productores, incluyendo a los capitalistas. Esta circunstancia obliga continuamente a los productores de mercancías simples a degradar el valor de su trabajo, y a

encontrar maneras de aumentar su productividad para que no puedan ser desplazados por quienes venden a precios más bajos. Los artesanos y los granjeros que poseen sus propios medios de producción y se hallan apretados en el mercado, pueden, como anotara Marx, explotarse a sí mismos si quieren, desempeñando el rol del asalariado para su propio capital. Pero en la mayoría de las ocupaciones -donde la agricultura es la excepción más destacada- ellos deben eventualmente sucumbir ante el mercado, volviéndose capitalistas insignificantes, explotando el trabajo de otros, o siendo del todo obreros asalariados⁶⁶.

Intercambio. En un modo de producción capitalista, el intercambio tanto de insumos como de productos está mediado por el dinero, y al final de un determinado periodo de producción el dinero obtenido mediante la venta de productos debe ser mayor que la cantidad necesaria para remplazar los insumos. La existencia de los capitalistas como clase depende de esta condición. En la producción simple de mercancías, el intercambio de insumos y productos está mediado también por el dinero; pero la empresa (en la mayoría de los casos, una familia) no necesita obtener una ganancia. Es suficiente con que el ingreso obtenido de la venta iguale el costo de los insumos utilizados en el proceso. Como mostró Friedmann, esta diferencia explica la supervivencia de las granjas familiares a pesar de la competencia directa proveniente de los granjeros capitalistas, en quienes, según el conocimiento recibido, debían residir todas las ventajas⁶⁷.

Los productores domésticos, tampoco necesitaban obtener ganancias. Pero donde los productores de mercancías simples deben mantener cada una de sus cuentas de negocios o comerciales pagadas para evitar el pago de intereses, en el modo de producción doméstico las familias pueden adeudar a otros durante varios años sin que se cobre ningún interés, generalmente sin que ningún pago cualquiera cambie de mano. Los productores de mercancías ponen en peligro su capacidad de endeudarse -y por tanto su independencia- si fracasan en saldar sus cuentas. De este modo tienen mucha mayor demanda de efectivo, o de medios de pago equivalentes. Las cabezas de familia, quienes reproducen su trabajo

⁶⁶ Marx, *Theories of Surplus Value*, Vol. I, pp. 407-409.

Acerca de las peculiaridades de la producción agrícola que hacen a esta actividad relativamente menos susceptible a la penetración capitalista, véase Susan A. Mann y James M. Dickinson, «Obstacles to the Development of Capitalist Agriculture», *Journal of Peasant Studies*, 5 (1978), pp. 466-481; y Susan A. Mann, *Agrarian Capitalism in Theory and Practice* (Chapel Hill, 1990), especialmente pp. 28-46. Para conocer otro enfoque de la cuestión, véanse los trabajos de Patrick H. Mooney, «Labour Time, Production Time and Capitalist Development in Agriculture: A Reconsideration of the Mann-Dickinson Thesis», *Sociologia Ruralis*, 22

(1978), pp. 279-291, y *My Own Boss: Capital, Labour and the Family Farm* (Boulder, 1988).

⁶⁷ Friedmann, «World Market, State, and Family Farm» y «Simple Commodity Production and Wage Labour in the American Plains», *The Journal of Peasant Studies*, 6 (1978), pp. 71-100. Véase también Max Pfeffer, «Social Origins of Three Systems of Farm Production in the United States», *Rural Sociology*, 48 (1983), pp. 540-562; y Morton G. Wenger y Pem Davidson Buck, «Farms, Families, and Super-Exploitation: An Integrative Reappraisal», *Rural Sociology*, 53 (1988), pp. 460-472.

independientemente del mercado, no están bajo la misma situación de apremio. Ellos pueden, si fuere necesario, aplazar sus obligaciones casi ilimitadamente. En el modo de producción doméstico, las personas pueden permanecer continuamente endeudadas con algunos socios comerciales, por tanto tiempo como otros quisieran extenderles crédito adicional. Este aspecto de las redes de intercambio recíproco característico del modo de producción doméstico reduce el misterio existente detrás de «la extensa maraña de las deudas» que los historiadores han encontrado en comunidades rurales durante el siglo XVIII, y explica por qué estas deudas no eran una carga⁶⁸. Más que separar a la gente en clases, las deudas los unían como comunidad.

La producción. El modo de producción doméstico también difiere del capitalista y de los modos de producción simple de mercancías por el hecho de que las empresas en cada sistema se administran para lograr metas diferentes. El propósito de la producción capitalista, desde luego, es lograr una ganancia igual a la que podría ganarse en otra parte. En contraste, la producción simple de mercancías se rige por las necesidades individuales de cada empresa. Los granjeros familiares orientados comercialmente sólo necesitan ganar lo suficiente para asegurar un nivel de vida decente para sí mismos y para sus familias. Sin embargo, la producción doméstica no está regulada por las ganancias ni por las solas necesidades individuales; está regulada por la necesidad social percibida. Las cabezas de familia producen valores de uso para sí mismos y valores de uso para otros. Por supuesto, esta última es una condición necesaria para cualquier intercambio. Pero, de manera diferente a la situación en el modo de producción capitalista o en el de producción simple de mercancías, los valores de uso para los demás no se producen para satisfacer una demanda generalizada. En cambio, se producen comúnmente para personas específicas, para que éstas puedan satisfacer sus necesidades específicas.

Estructura social. Cada uno de estos modos de producción tiene también una estructura social diferente. En el modo de producción capitalista y en el de mercancías simples, los propietarios de los productos se enfrentan uno a otro en el mercado en la medida en que haya tantos productores privados de mercancías diferentes. El carácter social de su trabajo se expresa indirectamente como una relación de intercambio, y directamente como una relación

de producción; es decir, colaboran en la producción a través del mercado. En contraste, en el modo de producción doméstico los productores individuales colaboran directamente en el proceso de producción, a través de lazos personales y de relaciones de intercambio recíproco.

Cada modo tiene también una distintiva estructura de clase. En la producción capitalista, la única mercancía que algunas personas tienen para vender es su fuerza de trabajo. Quienes tienen para vender más que su fuerza de trabajo se vuelven capitalistas potenciales, y quienes sólo tienen su fuerza de trabajo son proletarios potenciales; cada uno de éstos enfrenta a otro en el mercado, como dos grandes clases diferencialmente favorecidas, los explotadores y los explotados. En la producción simple de mercancías y en la producción doméstica, las relaciones de clase no son relaciones de mercado sino personales. En ellas, la clase explotada muy probablemente consta de miembros de familia, o de quienes viven entre ellos. A la vez, las exigencias de reproducción distintivas en el modo de producción doméstico permite a las cabezas de familia estar en el mercado pero sin hacer parte de éste. Los productores simples de mercancías no tienen más opción que ser las dos cosas. Como resultado, sin embargo, ellos ocupan una contradictoria posición de clase, tanto como capitalista y como trabajador⁶⁹.

Quedan por resolver muchos puntos complejos. Sólo he estado en capacidad de presentar una relación preliminar del «modo de producción doméstico» como realmente existió. Aún queda por hacer el trabajo pesado a este respecto. Los modos de producción no aparecen en las superficies de la sociedad, ni se evidencian inmediatamente al ojo no adiestrado. Más bien, existen debajo de la superficie de la vida cotidiana como patrones tímidos pero posibles de descubrir en la manera como se relacionan las personas entre sí. Para ver uno de estos modos de producción se requiere trabajo intelectual e investigación empírica. Tendremos prueba de la existencia del modo de producción doméstico cuando estemos convencidos de que su concepto es necesario para comprender la sociedad norteamericana en sus orígenes y la manera como ésta funcionó para reproducir sus relaciones sociales distintivas a pesar de las contradictorias demandas de la propiedad privada y de la división social del trabajo.

⁶⁸ Grant, *Op. cit.*, p. 68.

⁶⁹ Sobre la contradictoria posición de clase de los pequeños granjeros, véase Patrick Mooney, «Toward a Class Analysis of Midwestern Agriculture», *Rural Sociology*, 48 (1983), pp. 563-584 y My Own Boss... Véase también David Goodman y Michael Redclift, «Capitalism, Petty Commodity

Production, and the Farm Enterprise», *Sociologia Ruralis*, 25 (1985), pp. 231-247; Harriet Friedmann, «Patriarchy and Property: A Reply to Goodman and Redclift», *Sociologia Ruralis*, 26 (1986), pp. 186-193; y las contribuciones de la edición especial de *Social Analysis*, 20 (1986) sobre «Rethinking Petty Commodity Production».

Por supuesto, ello comparte este desafío con los modos de producción de mercancías. La diferencia entre ellos es que cada uno soporta la contradicción de una manera diferente. Como anotara Marx en el capítulo 3 de *El capital*, «el intercambio de mercancías implica condiciones contradictorias y mutuamente exclusivas. El desarrollo posterior de la mercancía no elimina estas contradicciones, sino que brinda la forma dentro de la cual ellas pueden presentarse. Esta es, en general, la manera en que se resuelven las verdaderas contradicciones»⁷⁰. En el modo de producción doméstico, no se encontró el desarrollo posterior de las mercancías en mercancías y dinero. Por tanto, en definitiva no se hallaron mercancías, estrictamente hablando. Pero hay otras maneras de resolver la tensión entre la propiedad privada y el trabajo socializado, como puede enseñarnos la historia de la sociedad norteamericana en sus principios. El modo de producción doméstico es el concepto correspondiente a una de esas maneras.

De hecho, si puedo desarrollar este punto un poco más, muchas de las ambigüedades del republicano democrático en los Estados Unidos parecen ser algo más que reflejos ideológicos de las

contradicciones existentes dentro del modo de producción doméstico. El hecho de que cada unidad poseyera su tierra en pleno dominio, y de que enfrentara a otras unidades de la sociedad como dueños absolutos de su producto, dio por resultado tanto independencia como igualdad, la primera generada por el sistema de producción y la segunda por el sistema de intercambio. Sin embargo, como he explicado, las exigencias de la división local del trabajo fijan límites estrictos a esta igualdad. Cada hogar podría ser independiente sólo si estuviera dispuesto a sacrificar su autonomía con otros hogares entrando en una red de intrincadas transacciones y obligaciones recíprocas que casi todos tendrían con los demás. En otras palabras, cada hogar estaba singularmente ligado al «bien público».

Segundo, la igualdad entre los hogares generada por el intercambio, no se extendió automáticamente a las relaciones dentro de ellos. Los hogares -o más precisamente, sus representantes sociales, los varones adultos casados- pueden haber disfrutado de considerable igualdad, pero no los demás miembros del hogar. Estos más bien eran dependientes de la cabeza de familia; y no había un

paso tan largo entre dicha dependencia familiar y la esclavitud, especialmente cuando, según señalara Edmund Morgan, los esclavos no tenían que ser creados, sólo comprados⁷¹. El hecho de que los republicanos democráticos pudieran emitir una Declaración de Independencia insistiendo en que todos los hombres fueron creados iguales, y mantuvieran todavía africanos y afronorteamericanos como vasallos o esclavos, por tanto, no debería sorprendernos más ni menos que el hecho de que ellos rehusaran reconocer los Derechos del Hombre para las mujeres.

El modo de producción doméstico existió durante mucho tiempo en Europa, como también en los Estados Unidos, aunque fuese siquiera el ideal al que aspiraban los campesinos si se les daba una oportunidad. Pero aunque tuvo un lugar importante y aun no muy apreciado en la historia de otras regiones del mundo, creo que disfrutó su pleno auge en los Estados Unidos durante el periodo de 1750 a 1850. Como he sugerido, las ambigüedades del republicano democrático en los Estados Unidos reflejan directamente las ambigüedades y contradicciones de la experiencia real. Esta orientación es



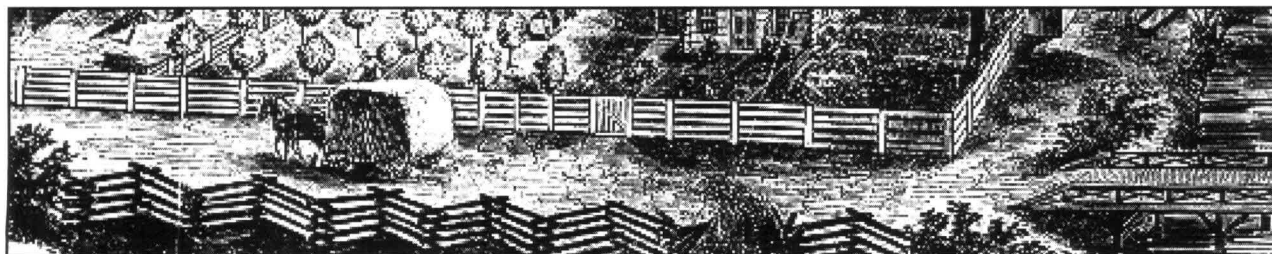
⁷⁰ Marx, *Capital*, Vol. I, p. 198.

⁷¹ Edmund Morgan, *American Slavery - American Freedom* (Nueva York, 1975), p. 297.

el camino hacia una interpretación radical de la revolución norteamericana que no solamente paga su deuda con respecto a los importantes descubrimientos de Bernard Bailyn y Gordon Wood, sino que también establece sus nexos con la larga tradición de revueltas campesinas que siempre han significado la más grande amenaza para las aristocracias de antes y desde entonces⁷².

Aún más que lo anterior, creo que encontraremos aquí un camino hacia una interpretación más unificada de los Estados Unidos antes de la guerra civil. Cuando el modo de producción doméstico, tal como lo he definido, se reconozca como el nexo mediador entre la esclavitud, por una parte, y el capitalismo, por la otra, -nexos que son especificables- será posible superar no solamente la notable predisposición regional de una buena parte de la historiografía reciente, sino también la separación ahistórica de la propia esclavitud con respecto a otras partes de la historia del sur

norteamericano⁷³. Las exigencias de la producción doméstica hacen comprensibles muchos de los aspectos más importantes de los movimientos sociales de las décadas de 1830 y 1840. El movimiento contra los bancos, el socialismo fourierista, el mormonismo y la reforma agraria, fueron intentos específicos, deformados pero enérgicos, para detener el eclipse inminente del modo de producción doméstico. El fermento de la era jacksoniana parece ser, como trataron de decirnos una vez los progresistas aunque no supieron cómo hacerlo, los síntomas de una crisis general en el modo de producción que se había establecido en el continente norteamericano más firmemente que en ninguna otra parte, y que había llegado al poder en la primera revuelta exitosa contra un sistema imperial moderno, y luego fue derrotado en su propio terreno por un capitalismo emergente. Y en realidad, cuando se expresa de ese modo, no resulta ser una historia tan sorprendente después de todo. ○



⁷² Bernard Bailyn, *The Ideological Origins of the American Revolution* (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1967); Gordon S. Wood, *The Creation of the American Republic* (Chapel Hill, 1969) y *The Radicalism of the American Revolution*. Aún está por escribirse la historia agraria de la revolución norteamericana. Sin embargo, véase la relación de Allen French sobre la movilización del campo de Massachusetts en *The First Year of the American Revolution* (Boston, 1934); y Richard Bushman, «Massachusetts Farmers and the Revolution», en Richard Jellison, compilador, *Freedom, Society, Conscience: The American Revolution in Virginia, Massachusetts, and New York* (Nueva York, 1976).

⁷³ Eugene Genovese, «Yeoman Farmers in a Slaveholders Democracy», *Agricultural History*, 49 (abril de 1975), pp. 331-342. Steven Hahn hizo una contribución indispensable a este proceso en *The Roots of Southern Populism: Yeoman Farmers and the Transformation of the Georgia Upcountry, 1850-1890* (Nueva York, 1983). Véase también Steven Hahn y Jonathan Prude, compiladores, *The Countryside in the Age of Capitalist Transformation: Essays in the Social History of Rural America* (Chapel Hill, 1985).