

# La organización interna de Amway: ¿red de ventas o de parentesco?

**Gabriel Andrade<sup>1</sup>**

## **Resumen**

El objetivo de este trabajo es considerar la organización interna de la empresa de ventas norteamericana Amway, a la luz de las recientes teorías del parentesco, en especial la del antropólogo norteamericano David Schneider. Los historiadores y sociólogos coinciden en que el capitalismo y los sistemas de parentesco tradicionales no pueden coexistir. Teniendo esto en cuenta, se señalan las analogías que existen entre la organización interna de Amway y la de las sociedades tradicionales, y hasta qué punto puede llamarse “parentesco” a la organización interna de Amway. Se concluye que, independientemente de que sea o no una red de parentesco, la organización de Amway demuestra que la distancia que separa a la sociedad capitalista occidental de las sociedades tradicionales, no es tan amplia como se ha supuesto generalmente.

**Palabras clave:** Amway, organización interna, parentesco, David Schneider.

---

<sup>1</sup> Universidad Bolivariana de Venezuela. E-mail: gabrielernesto2000@yahoo.com

## Abstract

### **AMWAY'S INTERNAL ORGANIZATION: SALES NETWORK OR KINSHIP?**

*The goal of this article is to consider the internal organization of the American sales enterprise, 'Amway', taking into account the recent theories of kinship, specially the one proposed by American anthropologist David Schneider. The consensus among historians and sociologists is that capitalism and the traditional kinship systems can not coexist. Keeping this in mind, the article highlights some analogies between Amway's internal organization and that of traditional societies, and up to what point may Amway's internal organization be called 'kinship'. The article draws the conclusion that, regardless of whether Amway's internal organization may or may not be called a 'kinship' network, it serves as proof of the fact that the distance between Western capitalist society and traditional societies is not as great as has been generally thought.*

**Key words:** Amway, internal organization, kinship, David Schneider

## 1. Introducción

Una de las transformaciones sociales más importantes de la modernidad en general, y del capitalismo en particular, ha sido la separación de la vida pública y privada. Cada vez son menos las dimensiones de la vida social que se mantienen integradas, de forma tal que el grado de "modernidad" de una sociedad varía en función de la independencia de sus diferentes esferas.

Así, las concepciones holísticas del mundo son cada vez menos prominentes en la sociedad moderna. Pero, claro está, existen excepciones. Desde hace más de cuarenta años, la empresa norteamericana de ventas "Amway" ha seguido un modelo de organización interna que depende precisamente de la integración de la vida pública y privada, tanto de sus vendedores como de sus clientes. Para sus miembros, Amway es mucho más que una empresa de ventas, es un estilo de vida.

El éxito de esta singular forma de organización ha quedado demostrado por la expansión de la empresa a otros países. Hace casi

diez años, inició operaciones en Venezuela, y su desarrollo en el país ha sido aún más sorprendente. Debido a sus prácticas heterodoxas y a su forma de organización interna ha sido objeto de acusaciones en cuanto a que su estructura es análoga a la de un culto religioso que suprime el sentido crítico de sus miembros, acercándose a una extraña combinación de capitalismo y fanatismo religioso premodernos.

En las siguientes páginas, intentaremos demostrar que Amway sí guarda algunas semejanzas con ciertas sociedades premodernas, pero no por su fanatismo religioso, sino más bien por su estructura de organización interna. En las sociedades premodernas, la economía suele estar organizada en función del parentesco. Los historiadores han sostenido que un requisito para el auge del capitalismo es la independencia que debe existir entre la producción económica y el parentesco. Amway, por el contrario, parece mantener una estructura similar a la de sociedades que organizan la actividad económica en función del parentesco.

## **2. Economía y parentesco: consideraciones teóricas**

“Economía” viene del griego *oikonomia*, que significa “gerencia del hogar.” La etimología revela adecuadamente los orígenes de la actividad económica: en sus inicios, fue inseparable de la organización social del parentesco y la familia. Esto es algo que los antropólogos e historiadores conocen bastante bien. Una revisión de las sociedades tribales no occidentales, así como de las civilizaciones antiguas, revela que el modo de producción tiene como fundamento las relaciones entre parientes. Por ejemplo, Marshall Sahlins (1976, 233) una autoridad en el tema señala: *“lo que en la erudición convencional de la ciencia económica son factores ‘exógenos’ o ‘económicos’, tales como el parentesco o la política, en la realidad tribal son la organización misma del proceso económico.”*

Se suele entender por “parentesco” el sistema de relaciones entre un grupo de individuos conectados entre sí, bien sea a través del matrimonio, bien sea a través de una común ascendencia. Estas

relaciones se fundamentan en deberes y derechos de los unos para con los otros. Son las relaciones entre parientes las que, tradicionalmente, han determinado, o al menos condicionado, el resto de las instituciones culturales. No en vano, un teórico de la cultura como Lévi-Strauss (1963) insiste que el fundamento y origen de la vida cultural es la prohibición del incesto: en la medida en que se regulen las relaciones entre parientes, surgirán todas las otras instituciones culturales.

El consenso entre los antropólogos es que el fundamento de las relaciones de parentesco es la "filiación." Usualmente, suele reservarse este término a las relaciones entre padres e hijos. Pero, los antropólogos británicos han insistido en distinguir entre "filiación" y "descendencia." De acuerdo a Fortes (1969), la "filiación" se refiere a las relaciones que se extienden a más de dos generaciones, mientras que la "descendencia" se limita a la relación específica entre un padre o madre y su hijo.

Es en función de la filiación como las identidades se han forjado a lo largo de buena parte de las sociedades humanas, especialmente las sociedades "tradicionales." Un individuo define quién es en función de sus antepasados: a través de la filiación, el individuo hereda la membresía de un grupo, forma parte de una colectividad con otras personas con quien comparte antepasados.

No obstante, la filiación puede tomar varias formas. La mayoría de las sociedades tradicionales son "unilineales", a saber, la membresía al grupo está determinada a través de una genealogía que se extiende sólo a través una línea de filiación, bien sea la materna, bien sea la paterna. Así, existen sociedades matrilineales, donde la filiación se determina a través de la madre. En este tipo de sociedades, un hombre pertenece al grupo de parentesco de su madre. Sus hijos no formarán parte de su mismo grupo de descendencia, pero sí lo serán los hijos de su hermana. En las sociedades patrilineales existe lo contrario: la filiación se determina a través del padre.

Esto no significa que, en una sociedad matrilineal, los parientes del padre no sean parientes del individuo en cuestión. Perfectamente los puede reconocer como parientes, aun si no se establece con ellos una relación de filiación. Pero, no son parientes de su mismo linaje, el

cual ha sido una de las unidades sociales fundamentales en la organización social de la vasta mayoría de las sociedades humanas. El “linaje” es un aglomerado de individuos que comparten filiación con un ancestro común. Se diferencia del “clan” en cuanto a que la genealogía puede ser comprobada, mientras que en el clan esta genealogía es más bien mitológica. Algunas sociedades, como la nuestra, carecen de linajes. En vista de esto, Murdock (1987) y Malinowski (2001) han postulado la universalidad de la “familia nuclear”, a saber, la unidad social conformada por un hombre, una mujer, y sus hijos. Más allá de la prominencia que el linaje pueda tener como principio de organización social, la familia sigue siendo el eje de la organización social, de forma tal que en las sociedades tradicionales, coexiste con los linajes.

En buena parte de las sociedades y civilizaciones, el linaje ha sido mucho más que un simple aglomerado de individuos con un ancestro en común. En primera instancia, es una unidad política. Las sociedades “tribales” se caracterizan por una ausencia o una forma muy incipiente de Estado. En función de esto, las relaciones políticas se conforman en base al parentesco, y es el linaje el que ocupa el papel regulador que en la sociedad moderna desempeña el Estado. E. E. Evans-Pritchard (1992), por ejemplo, ha demostrado cómo en el caso de los nuer, un pueblo africano sin Estado, las lealtades, las alianzas militares, la educación y el control social son instituciones desempeñadas por el linaje. No existen reyes ni gobernadores, pero sí “primos” que cumplen esas mismas funciones.

Además de cumplir funciones políticas, el linaje suele cumplir funciones económicas. La *gens* romana, una forma de linaje patrilineal en la antigüedad, por ejemplo, servía de principio de organización social para la distribución del trabajo y los beneficios. Igual puede decirse de la *familia* romana, la cual estaba estructurada jerárquicamente con el *pater* a la cabeza, ejerciendo autoridad sobre sus hijos, a quienes empleaba como trabajadores en el desempeño de las actividades de producción. No en vano, un autor como Engels vio en la familia los gérmenes de la explotación capitalista.

Los antropólogos consideran que muchas veces los linajes se convierten en “grupos corporativos”, a partir de los cuales se organiza la producción económica. Los grupos corporativos mantienen unidas a

las propiedades, fundamentalmente tierras, de forma tal que son los mismos miembros del linaje los encargados de trabajarlas y consumir sus productos. Tanto las relaciones de trabajo como de consumo se dan dentro del mismo linaje. Un fundamento de la actividad económica, claro está, es el intercambio. Así, eventualmente, la economía trasciende los límites del linaje. Pero, el intercambio se suscita entre *linajes*, es decir, entre grupos corporativos cuyos miembros guardan relaciones de parentesco entre sí. Es en calidad de “primo” como un individuo ocupa una posición social en un sistema de producción. Maurice Godelier (1978:182) lo explica mejor de esta forma: *“El trabajo como actividad simple y exclusivamente económica, como lo ha reconocido perfectamente Marx, no existe en el seno de los modos de producción más antiguos. Las relaciones de parentesco, aun asumiendo funciones políticas de autoridad en el seno de las comunidades, así como funciones ideológicas, tanto las de la educación y transmisión de tradiciones como las de carácter religioso de culto a los antepasados, funcionan asimismo como elementos de las relaciones de producción.”*

Más aun, el intercambio mismo, fundamento de la economía, también está condicionado por el parentesco. Desde los escritos de Marcel Mauss (1991), los antropólogos suelen coincidir que, a diferencia del comercio moderno, el cual emplea el dinero de forma impersonal, las sociedades tradicionales han empleado un sistema de prestaciones que busca asegurar los lazos sociales, mucho más que la mera transacción de propiedades entre individuos. Así, el intercambio busca fortalecer las relaciones entre individuos que, por lo general, mantienen algún tipo de solidaridad a través del parentesco.

Por consiguiente, en las sociedades tradicionales, se produce para intercambiar productos con los parientes. En principio, la producción estaba destinada a cumplir las exigencias del grupo familiar inmediato. Pero, a medida que se extienden y tornan más complejas las relaciones entre parientes, *“las responsabilidades del parentesco pueden forzar a productores efectivos a ampliar su producción por encima y más allá de las exigencias de su hogar doméstico”* (Sahlins, 1976: 238). No debe ser sorprendente, entonces, que el intercambio con parientes sea muy diferente del intercambio con individuos con quien no se guarda ningún grado de parentesco. El nivel de “generosidad” en el intercambio económico es proporcional a la cercanía en el grado de parentesco entre los que realizan la transacción.

Una economía fundamentada en el parentesco no puede alcanzar altos niveles de producción. Para ello, hace falta desasociar las relaciones económicas de las relaciones de parentesco. Al menos, ésta ha sido la visión que, desde Max Weber (1974), los sociólogos, economistas e historiadores han sostenido. El capitalismo no puede surgir en situaciones donde la producción, el consumo y el intercambio estén condicionados por las relaciones de parentesco.

Weber se destacó por su programa historiográfico con el cual intentaba demostrar la singularidad de la civilización occidental. Bajo su visión, el capitalismo es mucho más que un mero sistema de producción. Se trata más bien de un estilo de vida que ha surgido exclusivamente en el Occidente moderno, en buena medida porque éste ha desarrollado instituciones y condiciones no necesariamente económicas (religión, parentesco, demografía, etc.) que lo han distinguido del resto de las sociedades y civilizaciones, lo cual ha tenido un efecto considerable sobre las variables económicas. De esta manera, para que en el Occidente moderno surgiera el capitalismo, a saber, un sistema de producción masiva, se tuvieron que suscitar varias transformaciones en los sistemas de familia y parentesco.

Israel, Grecia y Roma (civilizaciones matrices de Occidente) tenían linajes como la mayoría del resto de las sociedades. Más aun, estos linajes servían como grupos corporativos que condicionaban buena parte de las relaciones económicas. Pero, tanto Grecia como Roma se destacaron por el desarrollo del Estado como institución política y por la transición hacia un modo de vida urbano centrado en la *polis*. A partir de entonces, ya no sería el linaje el único principio de organización social y autoridad política; junto a él, aparece el Estado, constituido por individuos que no necesariamente guardan relaciones de parentesco. Una obra como *Antígona*, de Sófocles, revela cómo en la Antigua Grecia ya se estaba gestando una tensión entre el parentesco, representado por Antígona, y el Estado, representado por Creonte.

Asimismo, la caída del Imperio Romano supuso la invasión de las tribus germánicas. Estas tribus se diferenciaban de Roma y de otras sociedades, pues su sistema de filiación no era "unilineal", sino "cognaticio." Un sistema "cognaticio" es aquel donde la filiación se determina a través de la madre como del padre. En vista de lo anterior,

los linajes van desapareciendo, pues un individuo mantiene los mismos lazos con los parientes matrilaterales y patrilaterales. La lealtad al linaje se debilita, pues ahora los individuos se relacionan con todos sus parientes por igual, sin distinguir quiénes son o no son los miembros del linaje.

El auge de la Iglesia en la Edad Media también supuso profundas transformaciones en el sistema de parentesco en Occidente (Goody, 1983). Los linajes suelen mantener su fortaleza a través del matrimonio entre parientes, especialmente primos. Así, se mantiene dentro del linaje la propiedad, pues se evita su dispersión entre herederos ajenos al linaje. De forma tal que las sociedades tradicionales se caracterizan por tener lo que Lévi-Strauss (1963) llama “sistemas simples” de matrimonio; a saber, sistemas donde se estipula con quién un individuo ha de casarse. Igualmente, puesto que el linaje suele ser el eje de la organización social, la poliginia (matrimonio de un hombre con varias mujeres) suele ser común. El hombre está mucho más involucrado emocional y económicamente con el linaje que con sus mujeres, por lo que se permite que divida el tiempo y la propiedad entre varias de ellas.

La Iglesia introdujo una serie de reformas al respecto. En primer lugar, prohibió el matrimonio entre parientes. Además, insistió en el consentimiento de la pareja en el matrimonio. De esa forma, la fortaleza interna del grupo de parentesco se fue perdiendo, para abrirse a grupos de individuos no emparentados. Igualmente, instituyó la monogamia. Se promovía entonces el fortalecimiento de los lazos entre la pareja, cuestión que implicaba un debilitamiento de la lealtad que el individuo le rendía a su linaje, y un fortalecimiento en las relaciones con los individuos más próximos: su pareja conyugal y sus hijos.

Si, como sostiene Murdock, la familia nuclear es una institución universal que coexiste con los linajes en las sociedades tradicionales, en el Occidente moderno la familia nuclear terminó por desplazar al linaje. En los inicios de la modernidad, la familia europea era “extendida” (varias familias nucleares aún compartiendo residencia, generalmente los jefes de cada familia nuclear siendo hermanos), pero pronto cedió paso a la familia nuclear, conformada por el hombre, la mujer y sus hijos.

Las unidades sociales sustentadas en el parentesco se fueron reduciendo en tamaño. Mientras que en una sociedad tradicional un linaje puede contar con más de trescientos individuos, el promedio de la familia nuclear es de cinco individuos.

Esta reducción del tamaño ha implicado unas profundas transformaciones económicas. Ya no existen “grupos corporativos” con propiedades colectivas. Igualmente, dado el reducido tamaño de la unidad familiar, las actividades económicas ya no se pueden llevar a cabo entre parientes. En este sentido, se abre paso a la especialización laboral y la producción económica, ya no en función del parentesco, sino en función de las habilidades de cada trabajador. A partir de entonces, los talleres y las fábricas estarán conformados, no por individuos relacionados a través del parentesco, sino a través del trabajo y la producción económica.

Eventualmente, los individuos pierden contacto con los parientes del linaje, y restringen sus relaciones a los miembros de la familia nuclear. Esto permite una apertura hacia el individualismo, fenómeno sin el cual el capitalismo difícilmente se hubiese desarrollado. La reducción de la institución del parentesco permite al individuo prescindir de los parientes y concentrar su vida en su propia persona, produciendo lo máximo de sí mismo. Poco importan los ancestros; la preocupación central de la sociedad industrial pasa a ser la producción, desplazando así al parentesco como foco de interés en las relaciones sociales.

La atomización de la sociedad permite una expansión de la economía y de las relaciones de mercado. El capitalismo como sistema de producción ha estado pautado por la emergencia de artesanos y *burgueses*. Más allá de la expresión peyorativa marxista, “burgués” es aquel que se ha emancipado de las obligaciones feudales (buena parte de ellas sustentadas en el parentesco) y se ha asentado en el burgo. Allí, ya no comercia con primos, vasallos o señores feudales, sino con *cualquiera*. El burgo recoge la tradición griega de la *polis*, de forma tal que incorpora una visión universalista, no sólo del mercado, sino de la vida en general. El burgués ya no sólo produce para los miembros de su linaje que si bien pueden ser numerosos, son minúsculos en relación a la afluencia de mercados conformados por individuos que no guardan relación genealógica o de alianza matrimonial entre sí.

Como bien señalaba Marx (1976), la burguesía ha logrado instituir una despersonalización de la producción: a partir del capitalismo, se produce en masa y, la división del trabajo es tan acentuada, que los trabajadores que se desempeñan en una función rara vez interactúan con los que se desempeñan en el resto de las funciones laborales. La producción es tan especializada, que cada vez crece más el número de individuos que contribuye a la producción y ensamblaje de bienes y servicios. La emancipación de las relaciones de parentesco permite al capitalista acumular trabajadores más allá del límite establecido por las relaciones de parentesco. Si antaño, el que dirigía la producción contaba con cien primos como fuerza laboral, ahora cuenta con mil trabajadores que no guardan ninguna relación como parientes. El gerente capitalista reemplaza al *pater*, o cabeza de familia.

De forma tal que la producción masiva no permite la continuidad de las extensas relaciones de parentesco que aún tienen prominencia en las sociedades pre-capitalistas. El parentesco y el dinero (en el sentido capitalista) parecen ser mutuamente excluyentes, tal como ha apuntado Marshall Sahlins (1997) en una célebre frase: "*Money is to the West what kinship is to the rest*" (el dinero es a Occidente lo que el parentesco es al resto).

A tal punto ha llegado la emancipación del parentesco y la economía, que nos escandalizamos al pensar que en otras sociedades la economía funciona de modo diferente. Inclusive los comunistas que con mayor fervor atacan al capitalismo, comparten la ideología capitalista de que es conveniente no mezclar parentesco y economía (después de todo, si hemos de seguir a Engels, la institución de la familia es uno de los principales orígenes de las relaciones de explotación). En palabras de Alex Shoumatoff (1990: 139), "*el comunismo y el parentesco son enemigos naturales.*" No en vano, cuando Mao Tse Tung ofreció su visión del comunismo agrario, no pudo dejar de incorporar los valores ancestrales chinos que colocan al parentesco por encima de cualquier otra institución, cuestión que a muchos comunistas occidentales les pareció extraña.

Dada su condición de occidentales modernos, tanto a los comunistas como a los capitalistas les parece más conveniente limitar la institución del parentesco a la esfera *privada*, cuestión que ya se

había venido adelantando desde la Edad Media. En Occidente, nadie duda de la importancia de los padres, de los hermanos e inclusive de los primos en el desarrollo emocional de los individuos, en el aprendizaje, en la moralidad. Pero, el asunto se vuelve problemático cuando se traspasa a la esfera pública. Para evitar interferencias en las actividades políticas, sociales y económicas, es mejor mantener separados a los parientes. La preocupación por el nepotismo está presente, tanto en New York como en La Habana. El nepotismo puede interferir en el óptimo funcionamiento, tanto del Partido Comunista, como de McDonald's. Para las sociedades pre-capitalistas, por contraste, el nepotismo rara vez aparece como una preocupación. Tener parientes en el lugar de trabajo es la forma más natural de producir.

### 3. La organización interna de AMWAY

El propio Max Weber fue el primero en advertir que las mejores teorizaciones son las que se hacen a partir de "tipos ideales." Estas vienen a ser algo así como abstracciones platónicas: ideas que no necesariamente encuentran expresión perfecta en la realidad, pero que para fines comparativos, facilitan la labor del investigador.

Así, las teorizaciones se hacen a partir de tipos ideales que, en ocasiones, no encuentran total correspondencia con la realidad. Weber, siempre cauteloso, nunca se ufanó de tener la última palabra en sus análisis históricos, y señaló que, si bien Occidente ha sido una civilización singular en el desarrollo del capitalismo, bien podría quedar la puerta abierta para contraejemplos. Es por ello que la experiencia capitalista de Japón (y ahora, de China) no ha constituido una seria amenaza para el modelo weberiano.

Ciertamente el parentesco y el dinero parecen ser mutuamente excluyentes, por las razones lógicas que hemos expuesto. Pero, salta a la vista el hecho de que las empresas más exitosas han sido dirigidas por *familias*, y que el paradigma de la empresa familiar esté cobrando importancia en las formas de propiedad y organización económica del capitalismo globalizado.

Sin embargo, sería un grave anacronismo creer que lo que los teóricos contemporáneos entienden por "empresa familiar" se trata del

mismo tipo de organización social y económica que la *gens* romana, o que el “grupo corporativo”, según lo definen los antropólogos. La empresa familiar ciertamente incorpora las relaciones de parentesco a la organización económica: el padre funda la empresa, y los hijos la retoman y la amplían, manteniendo dentro de la familia el patrimonio. Pero, en este tipo de organización, el parentesco se limita a la *gerencia*, y rara vez se extiende a las relaciones de producción propiamente dichas. En la llamada “empresa familiar”, el patrón o gerente guardará una relación de parentesco con sus socios o con otros gerentes, pero rara vez con los trabajadores de la fábrica. Aún suponiendo que, efectivamente, *todos* los miembros de la empresa (patrones y trabajadores) sean parientes, esa empresa se verá limitada en su crecimiento, pues para producir en masa, necesitará una fuerza laboral demasiado extensa, la cual el parentesco no podrá proveer.

De forma tal que, la empresa familiar puede sobrevivir como modelo gerencial, y de hecho puede funcionar muy eficientemente, pero visto desde un panorama más amplio, inclusive la empresa familiar contemporánea, para sobrevivir y crecer en el capitalismo, ha de emanciparse del parentesco en las relaciones de producción y mercado.

No obstante, ni siquiera el más entusiasta de los modernistas podría aspirar a una total eliminación de la institución del parentesco. El ejemplo de la empresa familiar es un vivo ejemplo de que, aún en un sistema económico que exige emancipar a la producción del parentesco, la familia seguirá siendo un valor cultural en muy alta estima, e inclusive, será incorporada a las relaciones económicas, si bien limitada a un nivel gerencial.

En países donde, antaño, el parentesco fue una institución predominante y que hoy en día encabezan el sistema capitalista, se evidencia un vacío en las relaciones sociales. Muchas veces, este vacío se intenta suplir con relaciones que, si bien no son propiamente las del parentesco, intentan sustituirlo incorporando a las relaciones de producción situaciones similares a las de las relaciones familiares. Alex Shoumatoff (1990: 128) destaca que “*en Japón, por ejemplo, donde los trabajadores de las fábricas permanecen ahí de por vida, la relación entre el jefe y el obrero se modela siguiendo la relación padre-hijo.*” En casos como éste, los trabajadores y gerentes no son parientes, pero se

comportan como si así lo fueran, de tal manera que el parentesco aún conserva el significado que pudo haber tenido en la sociedad nipona.

EE.UU. es un país que, casi desde sus propios inicios, le restó importancia al parentesco. No en vano, Alexis de Tocqueville (1954), el primer teórico moderno en usar la palabra "individualismo", lo hizo para referirse al extraño fenómeno que encontró durante su visita a Norteamérica. El linaje es una forma de organización social tan extraña a los estadounidenses como lo es el consorcio capitalista a los wayúu.

Eso no significa, valga repetirlo, que el parentesco esté enteramente disociado de la economía en los EE.UU. De hecho, las empresas familiares más exitosas han tenido su origen en ese país. Pero, en las grandes corporaciones, rara vez se encontrarán a dos hermanos en un mismo sitio de trabajo, mucho menos en una agencia gubernamental. El nepotismo es una falta grave en esa sociedad.

No obstante, de forma análoga a las fábricas japonesas, algunas empresas norteamericanas han fundamentado sus relaciones laborales en las relaciones de parentesco. Como en Japón, muchos americanos podrán ver a sus jefes "como unos padres." Pero, tanto en Japón como en otras sociedades capitalistas, las relaciones laborales que imitan el parentesco no pasan de ser filiales y fraternales; es decir, se limitan a modelar la relación entre jefes y obreros basándose en una relación entre padres, hijos y hermanos (la familia nuclear).

Sin embargo, existe una empresa que ha llevado a un extremo interesante la relación laboral que sigue como modelo a la relación de parentesco. Nos referimos a Amway. Allí donde las empresas suelen modelar las relaciones laborales imitando a las relaciones de la familia nuclear (institución aparentemente universal, pero con especial prominencia en el Occidente moderno), Amway ha instituido sus relaciones laborales, no solamente imitando a la moderna familia nuclear, sino a instituciones de parentesco claramente pre-modernas. Mientras que una empresa convencional japonesa o americana se limita a imitar a las relaciones de la familia nuclear, Amway imita, no sólo las relaciones entre padres, hijos y hermanos, sino que también incorpora su versión del linaje, profundidad de genealogías, ritos, reglas de matrimonio, terminología de profundidad de parentesco, y tantas otras instituciones

que la antropología ha documentado en las sociedades tradicionales, y que parecen haber desaparecido con la modernidad y el capitalismo.

Amway —abreviatura de “*american way*” (estilo americano)— es una compañía de comercio y distribución de productos, iniciada en 1959 por el empresario americano Jay Van Andel. Esta empresa que originalmente producía y distribuía jabón, fue creciendo a un ritmo acelerado y, con los años, expandió sus actividades, no sólo al mercado de productos de limpieza y al de cosméticos en general, sino también a productos provenientes de muy variadas industrias. El crecimiento de la empresa ha sido de tal magnitud, que hoy cuenta con socios comerciales en más de cincuenta países y encabeza la lista de las empresas más prósperas de los EE.UU.

Amway se destaca por su peculiar manera de proceder en la venta y distribución de productos. La estrategia de la empresa consiste en personalizar la venta de sus productos a través de un sistema de redes con el cual se reducen considerablemente los gastos de distribución. Amway es una inmensa red de vendedores estratificados, los cuales van acumulando “puntos” de acuerdo a su volumen de ventas. Cada vendedor es “apadrinado” por un socio y una parte de las ganancias generadas por sus ventas van dirigidas a quien lo haya invitado a pertenecer a la organización. Así, el vendedor de Amway no sólo busca consumidores para sus productos, también busca nuevos socios, de forma tal que pueda llevarse parte de las ganancias de los nuevos afiliados. Además de vender productos, el miembro de Amway es algo así como un “proselitista” del negocio.

Los miembros de Amway enfatizan que no se trata de un mero negocio, sino de un *estilo de vida*, tal como el nombre comercial de la empresa lo sugiere. Claramente fundamentada en la ética protestante del trabajo y la acumulación, Amway es una empresa que intenta a toda costa involucrarse en las vidas privadas de sus miembros. Es por esto que un aspecto muy importante de la empresa, es la *motivación* que intentan proveer a sus socios y vendedores. Con este propósito se organizan continuas reuniones donde se discuten las estrategias para vender productos y conseguir más miembros, y se organizan dinámicas efervescentes para elevar la autoestima y motivación de los vendedores. La efervescencia de estas reuniones ha suscitado sospechas a tal punto

que se afirma que se trata de un culto religioso. Por el momento, no nos concierne esta cuestión, pero basta con mencionar que, según una vieja teoría de Durkheim (1992), allí donde hay efervescencia, hay religión. Los miembros de Amway se defienden, insistiendo que Amway es una empresa que acepta a miembros de todas las religiones, y que las cuestiones trascendentales no les interesan; sólo el bienestar económico. Hoy en día, ya no se adora al becerro de oro, sino al oro del becerro. Religión o no, Amway se ha convertido en una verdadera “subcultura” que absorbe cada vez más miembros quienes, tal como sugiere el título de la empresa, hacen del negocio su “estilo de vida.”

Los miembros de Amway promueven el negocio a los potenciales nuevos miembros a través de lo que se conoce como el “plan.” Esto consiste en presentar, en veinte minutos, la estructura y naturaleza de la empresa, los tipos y cualidades de los productos, el funcionamiento de la red de vendedores y el “estilo de vida Amway.” El plan suele dictarse de forma personalizada de la siguiente manera: un expositor no suele tener una audiencia de más de cuatro o cinco personas; además de los aspectos técnicos del negocio, se hace especial énfasis en la motivación y en los valores capitalistas de la acumulación, el éxito, y el bienestar socioeconómico. De esa forma, el presentador persuade a la audiencia de que, uniéndose a las filas del negocio, su nivel de vida cambiará significativamente.

El expositor del “plan” le sugiere a la audiencia que, si se unen, en poco tiempo podrán conseguir que sus sueños se hagan realidad. La propuesta es que, una vez dentro de la red, se prevea que los nuevos miembros recluten a nueve personas, cada una de estas a seis, y cada una de estas a seis, de forma tal que, en poco tiempo, se podrán reclutar 162 miembros (9 x 3 x 6). Cuanto más miembros se recluten, mayor será la ganancia acumulada.

Si alguno de la audiencia acepta la propuesta, y decide formar parte de Amway, se procede a la compra de un *kit*, el cual simboliza el ingreso a la organización. Este acto carece de una formalidad ritual, de forma tal que, al menos de manera inmediata, no existe un rito de iniciación en Amway. Este *kit* es una pequeña maleta que contiene algunas muestras de productos y libros y casetes con conferencias grabadas, material que está destinado a entrenamiento y motivación.

De acuerdo a los miembros de Amway, la mejor manera de conseguir más miembros es escuchando y leyendo constantemente los materiales de motivación que vienen incluidos en el *kit*. Este *kit* es la inversión de capital inicial del negocio, y no suele ser una cifra demasiado elevada (alrededor de unos US\$ 80).

Con la acumulación de nuevos miembros, cada promotor del plan tendrá acceso, no sólo a un porcentaje de las ganancias de las ventas de los miembros a los que él personalmente reclutó, sino también a las ganancias de las ventas de los reclutados de sus reclutados (aunque con un porcentaje menor). Supongamos que X le presenta un plan a Y, y Y se convierte en un miembro. Después, Y le presenta un plan a Z, y Z también entra en la red. X tendrá acceso a un porcentaje de las ganancias tanto de Y como de Z, y así sucesivamente. Así, se van conformando "líneas" que constituyen la red de vendedores. Estas líneas mantienen un carácter "vertical" en tanto que parte de la ganancia siempre va "hacia arriba", es decir, hacia los reclutadores y hacia los reclutadores de ellos.

El nuevo miembro pasa a ser un "downline" del individuo que le presentó el plan, y éste un "upline" del nuevo miembro. Los nuevos miembros que un "downline" reclute serán igualmente "downlines" para el primer presentador, sólo que a diferentes niveles ("downline en primer grado", "downline en segundo grado", etc.). La relación entre un "upline" y un "downline" va mucho más allá de la mera relación comercial. Se trata de una relación casi de superior a inferior, de un maestro a un discípulo, sin importar edad o jerarquía social. Un obrero de veinte años puede ser "upline" de un ejecutivo de cuarenta años, y exigir el respeto que su condición amerita. El "upline" tiene mayor experiencia en la empresa, ha leído más libros y escuchado más casetes, de forma tal que conoce mejor las técnicas de reclutamiento y las dinámicas de la empresa. El "upline" está encargado de hacer madurar al "downline" en lo referente a las técnicas de ventas y realiza el seguimiento de su desarrollo motivacional.

Hemos mencionado que la compra del *kit* dista de tener una formalidad ritual: sin muchos dramatismos, el nuevo miembro pasa a conformar la línea de su "upline", y es parte del negocio. Pero, posteriormente sí existe un rito de iniciación que formaliza la entrada a

Amway. Semanal, mensual, o trimestralmente, los miembros de una línea se reúnen en seminarios de motivación a las ventas, y el nuevo ingreso es presentado al resto de los miembros de su línea. El encargado de presentarlo es su "upline", quien lo ha preparado para esa ocasión especial.

Asimismo, el "downline" pide consejos al "upline" sobre técnicas de persuasión y aspectos de motivación. Cuando el nuevo miembro empieza a realizar actividades de "proselitismo", está previsto que el "upline" lo acompañe, asistiéndole con sus valiosos consejos. En ocasiones, el miembro recién iniciado no se siente del todo cómodo presentando su "plan" a nuevas audiencias, por lo que requiere la ayuda de su "upline". Éste dicta el plan, pero, en caso de que algún miembro de la audiencia se integre, no quedará adscrito a su línea directamente, sino a línea del "downline", gesto que se aprecia como un incentivo.

A medida que van creciendo las redes, se genera un sentimiento de identidad con la "línea" a la que el miembro pertenezca. Las líneas son llamadas por el nombre de la persona que las inició. Tentativamente, todas estas líneas tienen como máximo "upline" a Jay Van Andel (el fundador de Amway), de la misma forma en que las doce tribus de Israel tenían como máximo ancestro a Abraham. Pero, las líneas suelen identificarse en función de un "upline" especialmente próspero y prominente. Es perfectamente plausible que un individuo goce de tal prosperidad y que eventualmente él mismo se convierta en cabeza de una nueva línea. Así, las líneas son llamadas por sus cabecillas. En Maracaibo, Venezuela, por ejemplo, una de las más prominentes es la "línea de Carmen Echeverría."

Es en función de cada línea la organización de seminarios y reuniones de motivación. Si la línea es lo suficientemente extensa, pueden convocarse a todos los "downlines" en cualquier grado de un individuo en particular, para compartir experiencias. No contamos con el espacio para discutir las dinámicas rituales de estos seminarios, pues ameritaría un artículo entero. Es suficiente con mencionar que, en estas reuniones, se convoca a un orador que ha tenido mucho éxito en sus ventas y reclutamientos, y por lo general es "upline" de la mayoría de los miembros de la audiencia (cuyo número puede oscilar entre cien y quinientas personas). Todos los presentes, incluyendo al orador, están

relacionados entre sí. Cada uno de ellos es “downline” de un individuo específico, el cual sirve de cabeza de la línea quien no siempre puede asistir a los seminarios, pues la mayoría ha logrado extender “líneas” a territorios más allá de su lugar de residencia.

En un territorio, puede haber varias líneas, las cuales están totalmente desvinculadas entre sí, e inclusive, se convierten en rivales, pues compiten por el mercado de nuevos reclutas. Un individuo perteneciente a una línea nunca debe asistir a los seminarios de otra línea, y si así lo hiciese, se considerará como un gesto de traición y será fuertemente censurado por sus compañeros de línea.

Dentro de las mismas líneas existen rivalidades, pues no olvidemos que ellos también compiten entre sí. Cuando dos personas comparten un “upline”, son “crosslines.” Tener un “upline” en común exige respeto y solidaridad entre los “crosslines”, pues son compañeros de seminario. Pero, no es recomendable que los “crosslines” discutan estrategias de mercadeo entre sí. De hecho, es totalmente inconveniente que dos “crosslines” se casen. Si éste ha de ser el caso, es preferible que uno de los dos renuncie a su afiliación y le done sus “downlines” a la pareja, compartiendo ambos una sola membresía en la empresa.

En los seminarios, inevitablemente coinciden los “crosslines.” Pero, las estrategias y los aspectos motivacionales que allí se discuten son demasiado amplios, de forma tal que no existe mayor peligro de interferencia entre los “crosslines.” Cuando se exige una discusión más personalizada y específica de estos asuntos, el “upline” debe concretar una reunión donde esté previsto que no hay ninguna relación de “crosslines” entre sus asistentes. La única manera de lograr esto es que se convoque a una cadena directa de eslabones, en donde cada “upline” tiene sólo un “downline” presente en la reunión. Puesto que, resulta en extremo difícil lograr esto, los “uplines” prefieren dedicar reuniones personalizadas a cada “downline” en forma individual, cuestión que consume una gran cantidad de tiempo. Pero, valga recordar que Amway es un estilo de vida.

#### **4. Vindicando a David Schneider: ¿Qué es el parentesco?**

En la descripción que hemos presentado de la estructura organizacional de Amway, hemos empleado las palabras que los mismos miembros de la empresa utilizan: líneas, upline, downline, crossline. Pero, supongamos que hemos de escribir una monografía antropológica, y elaborásemos una descripción etnográfica de los amways. En el capítulo de organización social y parentesco, bien podríamos referirnos a los principios antes expuestos, pero necesitaríamos incorporar la jerga universal antropológica para que los académicos y los lectores de la antropología nos comprendan. Existe en la antropología contemporánea un consenso en cuanto a que las descripciones etnográficas deben hacerse desde la perspectiva *etic*, a saber, el conjunto de términos técnicos utilizados en las lenguas occidentales para referirse a hechos etnográficos, especialmente en lo referente a la organización social. Esto sirve a los propósitos comparativos de la antropología, de forma tal que una audiencia universal comprenda lo que se esté hablando, y no se limite a los lectores que conozcan los términos de la cultura descrita. Así, el antropólogo no escribe su monografía tal como los informantes narran los hechos, sino que previamente realiza un proceso de “traducción” para emplear categorías universalmente aceptadas.

Si hemos de seguir este principio metodológico, nuestra descripción sería algo así: los amways están organizados en torno a linajes, cuyos miembros comparten un ancestro en común. Uno de los más prominentes en Maracaibo es el linaje de Carmen Echeverría. Cada linaje desarrolla un sentimiento de solidaridad interno, pero al mismo tiempo, existe rivalidad con otros linajes, e inclusive entre los mismos individuos que comparten un ancestro y son miembros de un mismo linaje. La relación de filiación que existe entre individuos queda establecida por el rito informal de la “entrega del *kit*”, y tanto los casetes como los libros son objetos que los miembros del linaje se transmiten entre sí a través de las relaciones de filiación. El padre supervisa la motivación del hijo y demás descendientes, y lo prepara para la presentación de planes a sus futuros descendientes.

Asimismo, existe una interesante combinación de reglas endogámicas y exogámicas entre los amways. Un individuo no debe

casarse con alguien de su mismo linaje. Si dos personas comparten un ancestro, entonces está prohibido casarse entre sí. Pero, al mismo tiempo, un individuo tampoco debe casarse con un miembro de otro linaje. Existen dos posibilidades: o bien se casan con alguien ajeno a los amways, o bien una de las dos personas renuncia a su filiación previa y pasa a conformar el linaje del esposo/esposa.

Como se notará, en esta breve descripción, hemos sustituido “padre” por “upline”, “hijo” por “downline” y “ancestro” por “cabecilla de la línea.” ¿Es adecuada esta sustitución? El lector no tardará en advertir que de ninguna manera es adecuada. Si bien el “upline” merece respeto, y cumple funciones análogas a las de un padre, tanto los miembros de Amway como nosotros, conocemos bastante bien que ser un “upline” es muy diferente de ser un “padre.”

Se argumentará que, si bien Amway sigue una estructura organizacional similar a la de los linajes en culturas pre-modernas, no estamos frente a la presencia de un sistema de parentesco. En todo caso, como ocurre en muchas empresas japonesas, Amway es una *imitación* del parentesco, pero nunca una relación entre parientes como tal. La relación que se pueda desarrollar entre un “upline” y un “downline” es claramente una variante de lo que los antropólogos llaman un “parentesco ficticio”, es decir, una relación que *pretende ser parentesco*, pero que realmente no lo es.

¿Qué es, entonces, lo que define a la relación del parentesco? ¿Qué es lo que falta para que la relación entre un “upline” y un “downline” pueda ser legítimamente llamada “parentesco”? Los antropólogos convencionales no tardarán en señalar que lo que distingue a la organización de Amway de la de un sistema de linajes en una sociedad tribal, es la *biología*. Si bien los miembros de Amway tienen obligaciones y derechos entre sí, y están organizados de forma análoga al linaje, no existe entre sus miembros una relación *biológica*. Un “upline” puede ser *como* un padre para un “downline”, *pero no es realmente su padre*, pues la relación padre-hijo presupone un nexo biológico entre ambos.

Llegado este punto, conviene tener en consideración las posturas teóricas de uno de los máximos representantes de la teoría posmoderna del parentesco, David Schneider. Como la mayor parte de los estudiosos

del parentesco, al inicio de su carrera Schneider (1984) aceptó la postura convencional de que es la biología el rasgo definitorio de la relación entre parientes. Así, elaboró un estudio sobre los nativos de la isla de Yap en el Pacífico, de forma bastante ortodoxa. Este pueblo está organizado en torno a un “patrilineaje”, a saber, un grupo de filiación a través de la vía paterna.

Con los años, Schneider empezó a apreciar que, en diferentes culturas, existen relaciones muy parecidas al parentesco que no siempre guardan una relación biológica. Los norteamericanos, por ejemplo, bien pueden considerar “parientes” a sus padrinos, a algún buen amigo de la familia, al compadre, etc. (Schneider, 1968) Schneider regresó a su estudio sobre los Yap y encontró serias deficiencias que según él, vinieron a ser el resultado de considerar erradamente que el parentesco supone una relación biológica.

Al parecer, los habitantes de Yap están organizados en torno a patrilineajes. Como siempre se ha asumido, el linaje supone una unidad de individuos con un ancestro común, por consiguiente, la filiación (pertenencia al grupo) se pasa de padre a hijo. Pero, Schneider descubrió que los habitantes de Yap no conocen la relación entre el coito y el parto, de forma tal que el supuesto “padre” no contribuye a la formación del niño. Por ende, Schneider llegó a la conclusión de que ¿en ese tipo de relación de parentesco (la cual, además, supuestamente define al patrilineaje), la biología no desempeña absolutamente ningún papel!<sup>2</sup> La relación entre supuestos padres e hijos en Yap es económica: el supuesto “hijo” trabaja la tierra del “padre”; mucho más que un linaje, se trata de una relación corporativa. Si tradicionalmente se ha llamado a esto “parentesco”, ¿por qué no ha de serlo la relación “upline”—“downline”, igualmente corporativa y en donde la biología es intrascendente?

---

<sup>2</sup> Es interesante destacar que, antes que Schneider, Bronislaw Malinowski documentó el célebre caso de los trobriandeses, quienes tampoco conocían la relación entre el coito y el parto, por tanto el papel del padre en la formación del niño es prácticamente nulo. Sin embargo, Malinowski no llegó a la misma conclusión lógica que Schneider, puesto que, a diferencia de los habitantes de Yap, los trobriandeses son matrilineales, lo cual no presupone una desestimación del papel de la biología en la institución del parentesco. Así, para Malinowski, el parentesco bien puede seguir teniendo una base biológica. Entre los trobriandeses, si bien no existe una relación biológica entre padres e hijos, realmente no afecta a la organización del parentesco, puesto que la filiación se transmite a través de la madre, quien indudablemente, sí guarda una relación biológica con el hijo.

Schneider sugiere que su principal error, y por extensión, el de casi todos los antropólogos, ha sido definir a las otras culturas en función de los términos de nuestra propia cultura. En un inicio, Schneider llamó "patrilineaje" al principio de organización social que él encontró en Yap. Pero, "linaje", al igual que "padre", supone una relación biológica que no siempre está presente en otros pueblos. Es el antropólogo, insiste Schneider, quien proyecta sobre los pueblos estudiados la importancia de la biología en las relaciones de parentesco.

De todo esto, Schneider (1984) concluye que simplemente el parentesco no existe, que ha sido un invento de la antropología. Si no es definible en términos de amistad, de relación social y ahora ni siquiera en términos de biología, entonces ¿qué es un pariente? "*Nada*", respondería Schneider. Es un "no-concepto." No podemos agrupar, en un solo concepto genérico, las complejas relaciones que se dan entre individuos de una sociedad. No existe una noción universal de "padre" o "madre" o "linaje", por lo que resulta más conveniente abstenerse de emplear esos vocablos y emplear los propios términos de los nativos a la hora de elaborar una descripción etnográfica. Al final, todo el problema de la antropología, para Schneider, se reduce a la traducción. Cuanta menos traducción se haga, mejor. Emplear términos técnicos de la antropología inevitablemente proyecta sobre los demás pueblos las convicciones particularistas que Occidente tiene del parentesco y de la cultura en general.

Las posturas de Schneider han sido un tanto extremas y, a pesar de que su obra es altamente valorada en los estudios de parentesco, son pocos los que se atreverían a seguirlo incondicionalmente. Es un hecho irrefutable que todas las culturas tienen un tipo especial de relación, por tanto podemos afirmar, como hace Schneider, que el parentesco simple y llanamente no existe.

Pero, una voz tan radical como la de Schneider sí ha de poner en tela de juicio las suposiciones sobre las que la antropología se ha fundamentado tradicionalmente. Puede ser que el parentesco sí exista, ¿pero, qué es? Un concepto difícil, sino imposible de definir. Supuestamente, es la biología la que, en última instancia, termina por definir la relación entre parientes. Pero, el caso de Yap demuestra que esto dista de ser así. Bien podemos pensar que en Amway no existe una relación de parentesco, pero, a decir verdad, se cumplen buena

parte de las características que tradicionalmente definen a la institución del parentesco, salvo, claro está, el nexo biológico. Pero, si a partir de Schneider dudamos que el parentesco tenga algo que ver con la biología, ¿acaso no podríamos denominar como “parentesco” las relaciones entre los miembros de Amway?

## 5. Conclusión

No son los antropólogos post-schneiderianos los primeros en encontrarse con la dificultad de definir términos ambiguos. Desde Aristóteles, ésta ha sido una preocupación central de la lógica. La definición de “parentesco” ciertamente se ha vuelto particularmente difícil, pues por cada característica supuestamente esencial, se puede citar un contraejemplo que ponga en tela de juicio tal definición.

Pero, contrario a lo que ha pensado Schneider, el hecho de que sea difícil definirlo no significa que el parentesco no exista. Una posible manera de resolver este engorroso asunto es emular a los pensadores medievales que abordaron el problema de “Dios.” A estos filósofos se les hacía imposible definir a “Dios”, pues de acuerdo a ellos, el lenguaje humano no tiene la capacidad para expresar tal concepto. Sin embargo, para los medievales, eso no significaba que Dios no existiese. Si bien reconocían que no lo podían definir, se conformaban con proceder de acuerdo a la *vía negativa*, a saber, tratar de definir a Dios basándose en lo que *no es*. Quizás algo similar se pueda intentar con la definición del “parentesco.”

Esté o no conformada por una relación de parentesco, sea el parentesco real o ficticio, el caso es que empresas como Amway vienen a ser una evidencia de que la separación que existe entre el Occidente moderno y las sociedades “tradicionales” no es tan amplia.

Desde Weber, se ha insistido en la singularidad de nuestra civilización, y en el hecho de que una condición esencial del capitalismo ha sido que la institución del parentesco ceda el paso al individualismo y a la especialización laboral, para generar una economía de producción masiva.

Pero, Amway, quintaesencia contemporánea del capitalismo globalizado y de los valores protestantes de la ética del trabajo, es una

curiosa muestra de que el hombre occidental no está tan dispuesto a abandonar la organización social “tradicional.” Occidente bien puede ser la cuna del individualismo, pero el hombre occidental sigue aspirando a producir de forma colectiva. Ya no lo hace como en la *gens* romana, pero sí a través de redes como las de Amway. Si a estas redes las podemos llamar o no “parentesco” es realmente una cuestión secundaria pues lo verdaderamente importante es que el hombre, en tanto hombre, siempre será un animal social, y para producir, siempre recurrirá a relaciones sociales que van más allá de la mera producción. El “*estilo de vida Amway*” es un claro ejemplo del tipo de relación laboral que trasciende las fronteras del lugar de trabajo.

## Bibliografía

- DURKHEIM, E. (1992) *Las formas elementales de la vida religiosa*. Barcelona. Alianza.
- ENGELS, F. (1999) *El origen de la familia*. Madrid. Albor.
- EVANS-PRITCHARD, E. E. (1992) *Los nuer*. Barcelona. Anagrama.
- FORTES, M. (1969) *Kinship and the Social Order: The legacy of Lewis Henry Morgan*. Chicago. Aldine.
- GODELIER, M. (1978) *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. Madrid. Siglo XXI.
- GOODY, J. (1983) *The development of the family and marriage in Europe*. Cambridge. Cambridge University Press.
- LÉVI-STRAUSS, C. (1963) *Structural Anthropology*. New York. Basic Groups.
- MALINOWSKI, B. (2001) *Sex and Repression in Savage Society*. London. Routledge. 2001.
- MARX, K. (1976) *Obras escogidas*. Moscú. Progreso.
- MAUSS, M. (1991) *Sociología y Antropología*. Madrid. Tecnos.
- MURDOCK, G. P. (1987) *Cultura y sociedad*. México. Fondo de Cultura económica.
- SAHLINS, M. (1976) “Economía tribal.” En *Antropología y economía*. Ed. Maurice Godelier. Barcelona. Anagrama, pp. 233-259.
- (1997) *Cultura y razón práctica*. Barcelona: Gedisa.
- SCHNEIDER, D. (1968) *American Kinship*. Chicago University of Chicago Press.
- (1984). *A Critique of the Study of Kinship*. Ann Arbor: University of Michigan.
- SHOUMATOFF, A. (1990) *The Mountain of Names*. New York. Vintage.
- TOCQUEVILLE, A. de (1954) *Democracy in America*. New York. Vintage.
- WEBER, M. (1974). *Historia económica general*. Madrid. Fondo de Cultura Económica.
- (1999). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid. Albor.