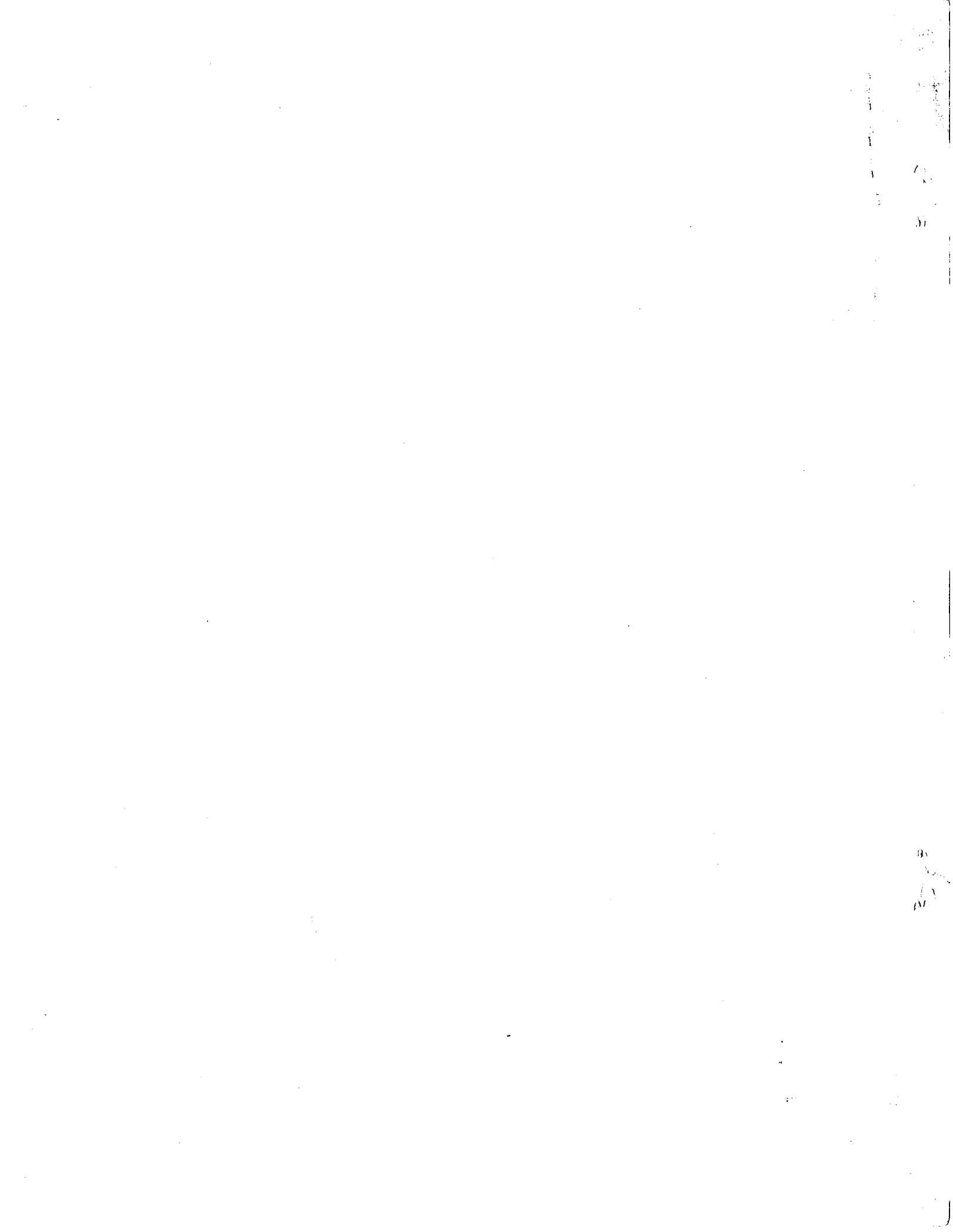


PARADIGMAS CONCEPTUALES EN LA
ANTROPOLOGIA ECONOMICA

Dr. Leopoldo J. Bartolomé

Comprende los puntos i.4, ii.1 y ii.2 del
programa del curso Antr 2-107 *ANTROPOLO-
GIA ECONOMICA* (2ºcuatrimestre de 1982)



i.4 Críticas al paradigma conceptual de las ciencias económicas

Una de las críticas más urticantes a los modelos de la teoría económica convencional y a su utilización por los antropólogos sociales, fue formulada ya hace más de diez años por John Gledhill (1971). Este autor comienza por señalar que la teoría económica no es meramente algo que se escribe en un pizarrón para entretenimiento de los estudiantes. El mismo modelo basado en el supuesto de la competición perfecta y las decisiones individuales, que ya parecía estar en bancarrota en el famoso libro de texto de Lionel Robbins, ha sido transformado en las técnicas de programación lineal y cóncava que han sido, son y quizás serán aplicadas a seres vivientes. En 1965 Robert Solow subrayó que los modelos económicos de corto plazo (utilizados en la determinación de las políticas económicas en los países desarrollados) estaban en estado de casi-perfección y se necesitarían tan sólo unos cincuenta años adicionales para completar los "casilleros vacíos". Esta afirmación, como tantas otras, ha demostrado estar muy lejos de la verdad.

El problema no es, ni mucho menos, el de completar datos en casilleros vacíos. Lo que está en cuestión son los mismos fundamentos de la teoría económica convencional. Karl Polanyi caracterizó a la teoría económica moderna convencional, como *la teoría de un sistema de mercados interrelacionados que operan dentro de una economía monetaria* (Polanyi/ 1966). Sin embargo, ésto es precisamente lo que no es la teoría económica ortodoxa. Los modelos económicos utilizados por esta teoría pertenecen al tipo denominado de Equilibrio Económico General (EEG). Estos modelos utilizan el marco del análisis micro-económico para construir una teoría de la economía que toma explícitamente en cuenta su diversidad, en términos de bienes, gustos, riqueza y asignaciones de ingresos a los agentes económicos individuales, las posibilidades tecnológicas, etc. Desde este punto de vista, la macro-economía puede ser considerada como un caso especial de EEG, en el cual la economía consiste en un productor, un consumidor y "el gobierno". Estos modelos descansan en la llamada teoría de la asignación óptima de recursos, y que intenta demostrar que si todos los productores maximizan sus beneficios individuales, entonces la economía total alcanza un punto de equilibrio, bajo la condición de que las //

NO x los

///

///

preferencias de los consumidores estén interconectadas y sean de naturaleza transitiva. Esta condición implica que cada individuo debe ser capaz / de evaluar cualquier asignación de recursos en un orden de preferencia, de manera tal que esté en condiciones de expresar una preferencia entre dos bienes en forma consistente. A partir de estos axiomas, se torna posible determinar una posición óptima para una o para una serie de asignaciones/ de recursos, de manera de que se cumplan las siguientes condiciones :

- (a) los productores obtienen el máximo retorno o beneficio
- (b) el gasto que requeriría a un consumidor la realización de cualquier asignación diferente a la asignación preferida, no es menor que el necesario para realizar esta última.

Recurriendo a un conjunto adicional de supuestos matemáticos, se puede // computar un conjunto de precios relativos, frente a los cuales los agentes económicos reaccionarán de manera tal que se alcance una asignación óptima global. Esto constituye, en esencia, lo que suele denominarse "programa-
ción" de la economía.

programación
económ.

Gledhill efectúa los siguientes comentarios a este respecto :

- (1) Si bien esta teoría puede especificar un punto "eficiente", no puede identificar el "mejor" de los puntos; y
- (2) En una economía que contenga muchos productores y consumidores, si / tan sólo uno de esos productores o consumidores no se comporta de acuerdo a la "racionalidad" que define el modelo, no existe una "segunda mejor posición" a la que pueda trasladarse la economía, produciéndose su colapso.

condiciones
del
mercado
perfecto

Teniendo en cuenta las restricciones y condicionamientos a que está sujeto este modelo — condiciones imposibles de satisfacer en una economía real —, podría concluirse que la misma es sencillamente ridícula y la programación basada en la misma un ejercicio de futilidad. La única respuesta que hasta el presente han ofrecido los programadores, es que "algo de control es mejor que nada".

Otro de los problemas centrales aún no resueltos por la teoría económica convencional, es nada menos que el del papel del dinero en el sistema económico. Si bien se han realizado diversos esfuerzos para introdu-

///

///

-cir en forma explícita la moneda en los modelos básicos, sin que se obtuviesen otros resultados que el logro de una nueva versión de una economía basada en el trueque. Esta situación se origina en las concepciones clásicas del equilibrio económico, como ser, e.g., las teorías de León Walras. Desde una perspectiva macro-económica, una economía no puede estar en equilibrio al menos que la demanda agregada iguale a la oferta agregada (Ley de Say). Esto significa que todos los mercados existentes en una economía deben ser vaciados simultáneamente: i.e., los vendedores deben vender todas sus mercancías y los compradores comprar tanto como desean. Como señala Gledhill, tal es precisamente el caso de un trueque exitoso. Para tornar viable este modelo, la teoría convencional asume la existencia de una especie de benigna autoridad de planificación, encargada de computar una serie de precios que posibilitan que compradores y vendedores intercambien mensajes informándose de sus respectivos deseos. En el modelo de Walras, éste te introdujo un mecanismo al que llamó *tâtonnement* (literalmente, "adivinar" o "intuír") para que cumpla con dicha función. Los compradores y los vendedores concurren juntos al mercado, pero en vez de comerciar directamente entre sí, entregan "tarjetas" con sus ofertas a un "rematador". Al menos que las ofertas coincidan, i.e., que los "precios" sean los mismos, el rematador envía al ofertante a que reconsidere su oferta. Este proceso continúa hasta que se alcanza un vector-precio de equilibrio en todo el mercado, y recién entonces el rematador autoriza a comerciar a los participantes. Este proceso de *tâtonnement* constituye en realidad una variación sobre el tema de la "información perfecta", e ilustra que son en realidad los procesos de *no-tâtonnement* — en que se permite el comercio con precios "falsos" (i.e., de no-equilibrio) — los que caracterizan a las economías monetarias empíricas.

Veamos qué sucede con el enfoque ortodoxo para el análisis de los modelos de equilibrio general que incluyen la moneda. En tales modelos, el agente económico se enfrenta al problema de una maximización restringida. En la formulación original de Patinkin, éste aparece representado como la maximización de la utilidad de una deseada cantidad de bienes o cantidad de dinero, que se expresa en términos reales como "poder de compra". Las decisiones del consumidor aparecen restringidas por el hecho de que el mismo no puede finalizar el ciclo de intercambio con un valor en bienes y dinero mayor

///

///

que aquél con el cual inició las transacciones. Cabe señalar que nunca se explica el origen de esta dotación inicial. De todas maneras, el problema principal radica en que de la manera en que están escritas las ecuaciones, éstas admiten sólo dos tipos de transacciones : mercaderías por mercaderías y dinero por mercaderías. El resultado de este condicionamiento es que si tan sólo algunos de los agentes no desean terminar con ni siquiera un poco de dinero — digamos que tan sólo uno de ellos desea terminar con dinero —, al poco tiempo el dinero deja de intervenir en las transacciones y se concentra en las manos de ese transactor "amante del dinero". Este hecho tiene una importancia capital y explica las dificultades que han encontrado los economistas para incorporar el dinero dentro de la teoría tradicional / del valor de la economía neo-clásica. Es así, que la llamada teoría económica moderna, lejos de satisfacer la definición de Polanyi, ha fracasado en la tarea de dar cuenta de el aspecto más distintivo de las economías que pretende representar y estudiar. Como lo señaló Marx, en una economía monetaria pura todas las // transacciones deben ser de la forma :

$M \times D \times M$ *Moneda x Bienes x Moneda*

La existencia de este nexo monetario en todas las esferas de la vida económica, implica que una economía monetarizada deba ser representada mediante un modelo que contenga por lo menos tres bienes, uno de los cuales, la moneda, es directamente intercambiable con los otros dos. Hasta el presente, la ortodoxia económica ha supuesto que era posible generalizar a partir de un modelo con dos bienes, y por lo tanto se ha mostrado incapaz de producir un modelo monetario significativamente diferente al mundo de trueque en que vivían Robinson Crusoe y Viernes.

El reconocimiento — aunque tardío — de este hecho, ha conducido a dos economistas, Clower (1965) y Leijonhufvud (/ 1968) a efectuar una re-evaluación crítica de la obra de Keynes. Utilizando un enfoque basado en la teoría del equilibrio general, estos autores reinterpretaron el tratado de Keynes sobre el dinero, como un intento de construir un modelo económico asentado sobre bases verdaderamente monetarias.

Mercedes de empleo = demanda de efectivo

En la reinterpretación de Clower y Leijonhufvud, la existencia de un Mercado Laboral específico y el reconocimiento de que los obreros son pagados con dinero y no con mercaderías, se transforman en determinantes cruciales para la existencia de situaciones de desempleo (estados de desequilibrio). La crítica de Keynes a la Ley de Say consiste en verdad ~~en~~ un ataque a la Ley de Walras, es decir, a la noción de que el sistema de // precios es capaz de evacuar simultáneamente todos los mercados/ de un sistema económico. El concepto Keynesiano de "ausencia de demanda efectiva" es reinterpretado como reflejando el problema informacional generado por el abandono del supuesto del tatonnement, y por el reconocimiento del hecho de que en las economías reales la información debe ser transmitida en término de pre-// precios comerciales empíricos que resultan "falsos" desde el punto de vista de la teoría.

La demanda de bienes generadas por los trabajadores / desempleados resulta "inefectiva" porque lo que en realidad es-
tá demandando es un salario monetario. ^{de mercado} El desempleado está impo-
sibilitado de comunicar su demanda al mercado de bienes, sin //
los servicios del "rematador" de Walras, al que se supone actu-
ando como un intermediario entre el trabajador y la industria /
de bienes de consumo. Es precisamente en este tipo de mercado
atomístico, "tomador de precios", donde no están disponibles //
los servicios de ese hipotético "rematador". En esta reinterpre-
tación del modelo Keynesiano de estado de desempleo, el poder /
de compra potencial de los trabajadores desempleados resulta in-
comunicable a través del medio monetario. Esto da lugar a una /
situación en que todos los mercados son evacuados excepto el //
mercado laboral, en el cual la oferta excedente de trabajo (los
desempleados) resulta igual a la demanda excedente de dinero /
(salarios).

Asimismo, resulta importante comprender que la crítica de Keynes al principio de información perfecta (la hipóte-
sis de la decisión dual) sólo puede ser planteada coherentemen-
te dentro de una teoría de una economía monetaria cuyos princi-
pios han sido ignorados hasta el presente por la mayoría de los

///

teóricos de la economía llamada "moderna". Por otra parte, el /
modelo Keynesiano no se aparta del enfoque ortodoxo, en la me-
dida en que también supone un modelo de comportamiento económi- }
co "racional" y "maximizante". Su diferencia estriba en que po- }
ne en evidencia las restricciones a que se ve sometido ese com- }
portamiento, como resultado de la situación informacional que / }
se da en un sistema económico monetarizado con un mecanismo des- }
centralizado de toma de decisiones. }

ii.1 LA DISCUSION ACERCA DEL OBJETO Y CAMPO DE LA ANTROPOLOGIA ECONOMICA. DISTINTAS PERSPECTIVAS ACERCA DE LAS RELACIONES ENTRE LA ANTROPOLOGIA ECONOMICA Y LA ECONOMIA.

Planteado desde el punto de vista de la definición de un objeto (y por lo tanto, un campo) específico para la antropología económica, el problema queda inscripto dentro de un marco determinado por tres parámetros básicos :

- 1) El grado de universalidad y generalidad de las "leyes" formuladas por / la teoría económica ;
- 2) La determinación de las relaciones recíprocas entre las variables "económicas" (como sea que se las defina) y las variables "socio-culturales" ; y
- 3) Las relaciones que se establecen entre la antropología y la economía, en tanto disciplinas científicas.

Es fácil advertir que las respuestas para el tercero de estos parámetros / están condicionadas por las que se postulen para el primero y el segundo.

En sus inicios, el campo de la antropología económica apareció como circunscripto a la recopilación y análisis de datos concernientes a la vida económica de las sociedades "primitivas". Este fué precisamente el título original de la actual Antropología Económica de Melville J. Herskovits, cuyo título original (1952) era The Economic Life of Primitive People. Desde ese entonces hasta el presente el campo de interés de la antropología económica se ha ampliado hasta incluir, además de las formaciones precapitalistas, toda la gama de economías que manifiestan distintas combinaciones de formaciones precapitalistas, capitalistas y no-capitalistas. El estudio de unidades nacionales y multinacionales, así como la misma economía mundial, se han incorporado al campo del análisis antropológico-económico. A pesar de este desarrollo y de la creciente sofisticación teórica y metodológica que evidencian estos estudios, subsisten aún numerosos problemas epistemológicos que derivan en la existencia de varios paradigmas teóricos que compiten entre sí, aunque — como veremos más adelante — se está comenzando a evidenciar la posibilidad de una síntesis y la emergencia de un paradigma unificado. A lo largo de este proceso se ha ido definiendo un "objeto" de la antropología económica.

Como antropólogos, nos interesa en primer lugar diferenciar claramente los dominios semánticos respectivos de los términos "economía" y / "económico" ; dominios que no son idénticos a pesar de la semejanza filológica. ECONOMIA denota el conjunto concreto de actividades y formas relacionales y organizacionales, mediante el cual una sociedad regula el flujo de bienes y servicios. Este flujo se establece tanto desde el medio ambiente (fuente de recursos) hacia el sistema social, como internamente al mismo. ECONOMICO, en cambio, remite a un tipo específico de comportamientos, motivos y objetivos; es decir, a una determinada "lógica" de la acción. Toda / sociedad posee una economía, por lo menos en el mismo sentido en que puede decirse que posee una organización política o una organización de parentesco. En cambio, la universalidad de lo "económico" como patrón de comportamiento ha sido cuestionada y dado lugar a arduas polémicas.

Cabe señalar que la teoría económica neoclásica (marginalismo), no sólo ignora la diferencia entre economía/económico, sino que subsume el primero de estos términos en el segundo. La adopción de una perspectiva similar a la de estos economistas implica, de hecho, asignar a la antropología económica el estudio de la forma en que se manifiestan los fenómenos económicos en las sociedades "primitivas" — restringiendo su "campo" y otorgándole un "objeto" definido por eliminación —, y postular para la // misma un papel complementario de auxiliar de las ciencias económicas. Tanto N.S.B. Gras — quien fué el primero en acuñar la denominación antropología económica (1927 , "Anthropology and Economics". En, Ogburn y Goldenweiser, comps., The Social Sciences and their Interrelations, pp.10-23) — como Herskovits, más allá de algunas críticas, aceptan tal objeto y papel para la antropología económica. En el prólogo de su manual ya citado, Herskovits define a la antropología económica como una economía comparada, en su acepción más amplia , cuyo propósito fundamental sería el de reflejar la variación con que los hombres cumplen con el objetivo de asignar recursos escasos a la obtención de determinados fines. En otras palabras, estudiar el comportamiento "económico" en el contexto de las sociedades primitivas, y "corregir" aquellos aspectos de la teoría económica (neoclásica) que no diesen adecuada cuenta de toda la gama posible de comportamientos económicos.

Nodulo

Herskovits

 K. H.
 P. H. A. B. 2018
 - 100 - 100 - 100 -

Ya Malinowski había prefigurado esta actitud, aunque cabe destacar que se manifestaba mucho más crítico acerca de las nociones económicas convencionales y dubitativo acerca de la validez universal de los modelos/ y leyes de la economía neoclásica. En "La economía primitiva de los isleños Trobriand" — publicado originalmente en 1920 — llega a proponer la existencia de un tipo especial de formación económica, a la que llama Economía Tribal. Esta Economía Tribal se caracterizaría fundamentalmente por la subordinación de los procesos económicos a los valores e instituciones sociales y culturales; lo que en cierto sentido limita o anula la postulación de leyes económicas intrínsecas (autoreguladas).

Otro de los pioneros de la antropología económica, Raymond Firth, si bien coincide con las proposiciones de Malinowski acerca de las diferencias sustantivas existentes entre estas economías y las llamadas "modernas", propugnaba explícitamente en 1939 (Primitive Polynesian Economy) que el análisis de los datos económicos de las sociedades primitivas debería estar orientado por criterios que permitiesen su comparación con los provenientes de otros tipos de sociedades, con vistas a la elaboración de una teoría económica de alcances verdaderamente universales. Es importante señalar que esta posición de Firth no coincide con la de los antropólogos que posteriormente fueron calificados de "formalistas" ; quienes adhieren en lo básico a los postulados de la teoría económica neoclásica y que, por lo tanto, postulan la aplicabilidad universal de sus leyes. La comprensión de este hecho resulta clave para entender las múltiples coincidencias (aunque / críticas) con los conceptos económicos marxistas, que se ponen de manifiesto en los trabajos más recientes de Firth. Pero aún de mayor importancia es el hecho de que la posición de Firth expande el campo de la antropología económica hasta abarcar todos los tipos de organizaciones sociales y económicas, mientras que, si bien en forma implícita, propone para esta disciplina un rol pivotal en la elaboración de una teoría económica verdaderamente universal.

Para los antropólogos de la escuela francesa de antropología económica (neo-marxistas) el objeto de la antropología económica se constituye a partir del análisis sistemático de las manifestaciones empíricas de diversos modos de producción en formaciones socioeconómicas concretas e históricamente acotadas. Con diversos grados de heterodoxia, asumen el materialismo histórico como método analítico. Maurice Godelier — uno de los más /

///

destacados e influyentes exponentes de este grupo — define la economía / en términos de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios. Si bien esta definición puede parecer convencional, lo importante es que incluye todas las relaciones sociales que intervienen o concurren, ya sea en la producción de bienes y servicios o en el intercambio de los mismos. En otras palabras, si bien la economía remite a un campo específico de fenómenos considerados como económicos *strictu sensu*, se manifiesta igualmente como aspecto o componente en otras actividades de índole no manifiestamente económica (Cfr. M.Godelier 1970, Racionalidad e irracionalidad/ en economía .México : Siglo XXI ; pg.253). Desde este punto de vista, / el objeto y campo de la antropología económica se define como el análisis teórico comparativo de todos los sistemas económicos reales y posibles, o orientado hacia la elaboración de una teoría general de las diversas formas sociales que asumen y expresan las actividades económicas (Godelier, op.cit. : 245). Este análisis, centrado en los distintos modos de producción y de circulación de bienes, debe llevarse a cabo de manera de descubrir y explicitar la lógica subyacente a los mismos, así como las condiciones estructurales e históricas de la aparición, reproducción y desaparición de esos modos de producción y de circulación (Cfr. Godelier /// 1976, "Antropología y economía: ¿Es posible la antropología económica?", pg. 289. En M.Godelier, comp., Antropología y economía. Barcelona : Anagrama).

Más allá de los paradigmas teóricos y de las orientaciones ideológicas de sus practicantes, la antropología económica contemporánea se ha convertido, de hecho, en el estudio sistemático y comparativo de los fenómenos económicos en distintos tipos de sociedades, con un especial énfasis en la interrelación entre las variables económicas y las no-económicas.

Es decir, el análisis económico que efectúa la antropología económica se centra en la dilucidación de las interacciones complejas entre la economía y las otras esferas de la organización social y de la cultura. Al proponer se este objetivo, su campo incluye todas las formaciones sociales del pasado y del presente, incluyendo a las sociedades capitalistas y socialistas industriales. De hecho, y aunque esta afirmación seguramente no será compartida por todos los antropólogos económicos, a través del desarrollo de la antropología económica se ha reconstituido el anterior paradigma holístico de la Economía Política clásica y encarado el estudio de lo económico como fenómeno social total.

de lo
práctico

3 puntos

Las relaciones entre antropología económica y ciencias económicas se polarizan en tres posiciones : (1) aquellos que postulan un papel complementario y corrector para la antropología económica, en la que ésta concurriría a paliar la excesiva "parametrarización" de las variables no-económicas por parte de los economistas ; (2) aquellos que postulan una división de tareas, dejando para la economía el análisis de los sistemas económicos estructurados por el mercado generalizado, y para la antropología económica el análisis de los sistemas restantes ; y (3) aquellos que propugnan una fusión y superación entre ambos enfoques, recuperando a la economía como ciencia social, y propugnando la construcción de una ciencia verdaderamente general de los procesos sociales y económicos.

La primera de estas posiciones refleja en gran medida la óptica de los antropólogos que se autodefinen como formalistas así como la de la mayor parte de los economistas interesados en la problemática del desarrollo. La posición de Joseph Berliner (1962 The Feet of the Natives are Large : An Essay on Anthropology by an Economist. Current Anthropology, vol. 3 : 47-61) resulta ilustrativa a este respecto. Berliner subraya la utilidad que tendría para el estudio del crecimiento económico el aporte de los antropólogos, ya que la incorporación de variables no-económicas a las funciones de predicción concurriría a disminuir significativamente el desajuste entre las mismas y la realidad concreta. A tales propósitos, sugiere la adopción de modelos dinámicos de equilibrio, tanto en antropología como en economía, de manera de poder analizar los senderos temporales que conducen de un estado a otro en los cambios que tienen lugar en los sistemas. Desde este punto de vista, la conjunción de esfuerzos por parte de antropólogos y economistas, podría conducir a la construcción de modelos endógenos de cambio, antes que comparar estados finales de modelos estáticos. En resumen, el papel fundamental de la antropología económica sería el de concurrir al refinamiento y ajuste de los modelos económicos, de manera de hacerlos aplicables a todas las sociedades y mejorar su performance en el análisis de las economías capitalistas e industriales.

La segunda posición representa fundamentalmente el enfoque de los substantivistas ortodoxos (seguidores de las ideas del economista húngaro-americano Karl Polanyi) , quienes admiten la validez de la teoría

///

económica neoclásica, pero circunscriben la misma al ámbito de las economías integradas por el mercado generalizado. Desde esta óptica se plantea una clara división del trabajo entre antropólogos y economistas, quedando para los primeros la tarea de construir las teorías económicas adecuadas para las sociedades basadas en otros principios integrativos en lo económico. La teoría económica neoclásica se convierte así en tan sólo una de esas teorías y la colaboración entre economistas y antropólogos económicos se concentra en el análisis de los casos en que se intersectan distintos tipos económicos ; básicamente en lo que hace a la problemática del / desarrollo y crecimiento económico de las sociedades "tradicionales", en las que coexisten esos diversos tipos económicos.

Por último, la tercera de esas posiciones refleja — a mi entender — la perspectiva de los antropólogos económicos neomarxistas franceses, así como la de otros como Marshall Sahlins, Clammer y, aunque pueda / parecer sorprendente, Raymond Firth (a quien frecuentemente se lo clasifica como un formalista adepto en lo esencial a la teoría económica neoclásica [Cfr., e.g., Ronald Frankenberg 1970, "Economic Anthropology : One // Anthropologist's View" , pg.51 ss. En R.Firth, comp., Themes in Economic Anthropology (ASA Monographs 6). Londres : Tavistock_7). Aunque algunos de estos antropólogos no lo postulen explícitamente, en sus enfoques / está implícita la propuesta de la construcción de un marco teórico-analítico que haga posible la formulación de una teoría económica verdaderamente universal. Desde esta óptica — a la que suscribo — no existen diferencias epistemológicas válidas entre la antropología económica y la economía, más allá de una división académica del trabajo.

Tanto la definición del objeto y campo de la antropología económica , como la delimitación de las relaciones entre antropología y economía, están condicionadas a la dilucidación de una serie de áreas problemáticas ; áreas entre las que se destaca la *naturaleza del comportamiento económico*. A su vez, el núcleo de esta problemática tiene que ver con el concepto de *racionalidad* y, más específicamente, con el de *racionalidad económica*, de los que nos ocuparemos a continuación.

Racionalidad y racionalidad económica

Godelier / "Racionalidad e irracionalidad en economía", pg.9 y ss. México : Siglo XXI / señala que en torno al término "racionalidad económica" se nuclea una serie de referentes que parecen pertenecer al mismo campo semántico : eficacia, eficiencia, rentabilidad, rendimiento, productividad, minimización de costos, utilidad máxima, satisfacción máxima, decisión óptima, / elección, cálculo, previsión, etc. A partir de ese campo semántico se percibe una relación entre conceptos tales como :

eficacia--rendimiento--utilidad--satisfacción--bienestar

pero esta cadena se rompe cuando se plantea el interrogante de "a quien beneficia la eficacia". Desde ese punto termina la "objetividad" científica y comienza el debate ideológico. En cambio, si la consideración se limita tan sólo al logro de un objetivo predeterminado con la máxima economía de medios, / el problema asume la forma de la determinación de un proceso de cálculo. Desde este punto de vista, entonces, la cuestión de la racionalidad económica / admite dos tipos de respuestas :

- (a) las que se centran en la determinación de los objetivos, de las finalidades; lo cual si bien es fundamental queda abierto a la discusión ideológica : *¿ a quien beneficia la eficacia?*
- (b) las que se centran en la especificación de los medios para alcanzar esas finalidades, aspecto que permite la operación "objetiva" de la ciencia.

Godelier señala asimismo que en la literatura contemporánea el tema de la racionalidad económica se presenta bajo la forma de dos interrogantes : /

- (1) ¿ En qué forma deben comportarse los agentes económicos en un sistema económico dado para alcanzar los objetivos que se proponen ?
- (2) ¿ Cuál es la racionalidad del sistema económico en sí y cómo compararla / a la de otros sistemas ?

El primer interrogante nos remite a un intento de explicitar una racionalidad intencional en la conducta de agentes individuales, mientras que el segundo / a una racionalidad no intencional que se ubica a nivel de sistema y no de individuo. El comportamiento racional es definido por Maurice Allais / 1955 Fondements d'une théorie positive des choix comportant un risque / en los siguientes términos :

" ...un hombre es racional cuando :

- (a) Persigue finalidades coherentes entre sí
- (b) Emplea medios apropiados a la finalidad que persigue."

Desde este punto de vista, el análisis del comportamiento racional aparece como el estudio acerca de las posibilidades de alcanzar un objetivo cualquiera/ dentro de un conjunto específico de restricciones. Ahora bien, esta concepción del comportamiento racional, lejos de llevarnos exclusivamente al campo económico, nos remite a una teoría general de toda acción orientada hacia un fin./ El problema es que los economistas contemporáneos definen precisamente en estos términos el objeto de la ciencia económica, como se evidencia en la posición de Lionel Robbins, quien formulase la clásica definición de la economía/ como "la ciencia que estudia el comportamiento humano en tanto relación entre finalidades y medios escasos que tienen usos alternativos".)

*es de la
economía
contemporánea*

Lionel Robbins [1932 An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, pgs. 1-23_7] plantea su posición a partir del remanido ejemplo / del "hombre en aislamiento", i.e., de Robinson Crusoe. Este hombre aislado debe en primer lugar dividir su tiempo entre la producción de ingresos reales y el disfrute del ocio. Aún esta simple asignación posee un carácter o aspecto/ económico, que se pone en evidencia cuando especificamos las condiciones exactas que tornan esa división necesaria. Esas condiciones son cuatro :

- (1) Nuestro hombre desea tanto ingreso como ocio
- (2) No posee suficiente "cantidad" de esos bienes como para satisfacer plenamente sus deseos
- (3) Puede disponer de su tiempo ya sea en aumentar su ingreso real o dedicándolo al disfrute del ocio; y
- (4) Puede suponerse que, salvo en casos muy excepcionales, su deseo por los / diferentes componentes de ingreso y ocio será diferente. Por lo tanto, // tiene que elegir, tiene que economizar. Y desde el momento en que la disposición de su tiempo y de sus recursos está relacionada con su sistema / de deseos, tiene un aspecto económico.

Desde el punto de vista del economista, señala Robbins, las condiciones de la experiencia humana presentan cuatro características fundamentales :

- 1. Las finalidades son múltiples

Definición de cómo se forman los fenómenos económicos

2. El tiempo y los medios para la obtención de esas finalidades son limitados y capaces de aplicaciones alternativas
3. Al mismo tiempo, esas finalidades tienen distinta importancia; y
4. El tiempo disponible para la satisfacción de los deseos y aspiraciones es limitado

Ahora bien, la multiplicidad de finalidades en sí misma no posee necesariamente un interés económico. Si deseo dos cosas y dispongo de tiempo y de medios/ como para satisfacer ambos deseos, mi conducta no asumirá una forma económica. Tampoco es la mera limitación de medios por sí misma capaz de dar origen a // los fenómenos económicos. Si los medios para la satisfacción de necesidades / no tienen usos alternativos, podrán ser escasos pero no podrán ser economizados. Tampoco es condición necesaria y suficiente la aplicabilidad alternativa de recursos escasos. Si nuestro agente económico tiene dos finalidades y un / medio para satisfacerlas, y las dos finalidades son de igual importancia, se encontrará en la situación del burro de la fábula, paralizado entre dos montos, de heno igualmente atractivos. Pero cuando el tiempo y los medios para alcanzar finalidades son escasos Y capaces de usos alternativos Y las finalidades pueden ser distinguidas en un orden de importancia, entonces la conducta/ asume necesariamente la forma de elección.

Cada acción que implica la utilización de tiempo y de medios escasos para el logro de una finalidad, implica asimismo la renuncia a su utilización / para el logro de otra finalidad. Empero, no todos los medios para la satisfacción de deseos humanos son escasos. Existen elementos cuya relativa abundancia hace que el uso de una unidad particular no involucre la renuncia a otras unidades. Este es el caso de los llamados bienes gratuitos o no-económicos. Pero casi todos los otros elementos son escasos y poseen valor económico. De // allí que lo que otorga unicidad al objeto de la ciencia económica, es el estudio de las formas que asume la conducta humana para la asignación de medios / escasos. El economista estudia la asignación (disposición de) medios escasos; se interesa en la manera en que diferentes grados de escasez de diferentes // bienes dan origen a proporciones también diferentes en la evaluación de los / mismos; asimismo, se interesa en la manera en que los cambios en las condiciones de escasez — ya sea que se originen en cambios en las finalidades o en / cambios en los medios (del lado de la demanda o del lado de la oferta) — afectan las proporciones de evaluación. Y aquí viene la ya célebre definición de economía :

"La economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano en tanto relación entre finalidades y medios escasos que poseen usos alternativos"

Robbins ataca asimismo a aquellos autores que tratan de circunscribir / el campo de estudio de la economía a un cierto tipo especial de conducta social: las formas de comportamiento impuestas por las instituciones de la que denomina Economía de Intercambio Individualista. Robbins reconoce que el economista se ocupa fundamentalmente de la economías de intercambio, pero sostiene que ello se debe esencialmente a que, desde el punto de vista del hombre / en aislamiento, el análisis económico se torna innecesario. Adviértase que // Robbins no concibe aparentemente otra alternativa posible a la economía de intercambio que la del hombre en aislamiento. Y de nuevo recurre a ese personaje favorito de los economistas : Robinson Crusoe. Desde el punto de vista de Crusoe, afirma, los elementos del problema de disposición de recursos aparecen como "extra-marginales", de la misma manera que los son en el caso de una sociedad comunista "cerrada". En este último caso, y desde el punto de vista de los dirigentes de tal sociedad, las leyes de la ciencia económica carecen de interés o relevancia, ya que para ellos el problema consiste en resolver o decidir a qué se aplicará el poder productivo. Como señala otro clásico de la teoría marginalista, von Mises (Die Gemeinwirtschaft), asumiendo una propiedad y control centralizado de los medios de producción, los mecanismos de precios y costos dejan de operar como registro de impulsos y resistencias individuales. De ello se deduce, sostiene Robbins, que las decisiones de esos dirigentes // son siempre "arbitrarias", es decir, se basan en "sus" evaluaciones y no en / las de consumidores y productores.

Crusoe
Comunista,
no "económico"

En cambio, en una economía de intercambio la situación es mucho más compleja, ya que las decisiones individuales tienen implicaciones cuyas consecuencias van mucho más allá de su posible resultado para el individuo. Si bien es posible especificar las consecuencias de una decisión para ese individuo, no es nada fácil trazar las consecuencias de la misma en el entero complejo de / relaciones de escasez —es decir, sobre los salarios, ganancias, precios, tasas de capitalización, y sobre la organización de la producción—. Por el contrario, se requiere un máximo esfuerzo de abstracción para poder formular generalizaciones capaces de abarcar todos esos fenómenos . De allí que el análisis

///

sis económico tenga su máxima utilidad para el caso de las economías de intercambio.

Sin embargo, no es lo mismo afirmar que ~~el análisis económico~~ (es decir el análisis marginalista) ~~es más útil e interesante para el caso de las economías de intercambio,~~ ^{que sostener} que su objeto se limita a tales fenómenos. Sostener esto último es injustificable por dos razones :

- (1) porque es evidente que el comportamiento económico que tiene lugar fuera de las economías de intercambio está igualmente condicionado por la limitación de medios en relación a finalidades, y que puede ser subsumido bajo las mismas categorías fundamentales. Las generalizaciones de la teoría del valor son válidas tanto para el comportamiento en una economía de intercambio, como para el hombre en aislamiento o para los dirigentes de // una sociedad comunista. Las relaciones de intercambio son un incidente // "técnico" que si bien es de gran importancia, es subsidiario al factor // principal que es la escasez.
- (2) porque es evidente que los fenómenos de la misma economía de intercambio sólo pueden ser explicados yendo más allá de tales relaciones, y teniendo en cuenta la operación de aquellas leyes de elección (decisión) que aparecen en forma más clara cuando se analiza el comportamiento del individuo/ en aislamiento. ^{se permiten}

Los conceptos de racionalidad implícitos en éstas y otras conceptualizaciones, no pueden ser cabalmente comprendidos sin referirse al pensamiento de Max Weber, quien puso gran énfasis en el concepto de "racionalidad". Weber // distingue cuatro tipos de conducta social :

racional e
sentido ético

1. Zweckrational: conducta racional orientada hacia finalidades
2. Wertrational : conducta racional orientada por valores
3. Affektuell : conducta afectiva
4. Traditional : conducta tradicional

Economico

De estos cuatro tipos de conducta, nos interesan principalmente los dos primeros. En el caso de la conducta orientada por valores (distinguida por el hecho de que en ella el actor actúa guiado tan sólo por sus propias convicciones y sin tomar en cuenta otras consideraciones), el componente racional aparece en la medida en que la misma no está determinada solamente por el éxito/ fracaso, ni modelada sobre la costumbre tradicional, sino que posee coheren-

///

///.

-cia interna y se expresa en acciones congruentes con las convicciones del actor en cuestión. Pero la racionalidad se expresa plenamente sólo en la conducta Zweckrational, orientada hacia finalidades. Este tipo de conducta puede // ser definido como una conducta en la cual, una vez seleccionada su finalidad, se otorga la debida consideración a la elección de los medios apropiados y se toman plenamente en cuenta las consecuencias previsibles de la acción que pueden interferir con la línea de acción definida. Este tipo de conducta si bien se basa en las reglas generales de la experiencia previa, lo hace no por ciega obediencia a algún criterio consuetudinario, sino que utiliza esa experiencia para efectuar extrapolaciones racionales acerca de las posibilidades futuras. Lejos de ser una simple adaptación a una situación dada, en ocasiones // puede llegar a intentar lo imposible para lograr lo posible,

Para Weber, el comportamiento racional en el plano económico alcanza // preminencia con el advenimiento del capitalismo, hasta el punto de que casi // identifica capitalismo con racionalidad. En La ética protestante y el espíritu del capitalismo, afirma que :

"El capitalismo está presente toda vez que la provisión industrial de / las necesidades de un grupo humano es llevada a cabo por el método de la empresa, cualquiera sea esa necesidad. Aún más específicamente, un establecimiento capitalista racional es aquél que lleva su contabilidad, es decir, uno que determina su capacidad de producir ganancias o ingresos mediante cálculos efectuados de acuerdo con los principios de la teneduría moderna y la realización de balances..."

Según Weber, el supuesto básico del capitalismo moderno es que el cálculo racional es la norma para todas las empresas productoras gradnes vinculadas con la satisfacción de las necesidades cotidianas. A su vez, esta racionalidad // presupone lo siguiente :

- (a) la apropiación de todos los recursos materiales (tierras, plantas, máquinas, herramientas, etc.) como propiedad indiscutida de empresas productoras privadas y autónomas
- (b) un mercado "libre", en vez de restricciones irracionales al flujo comercial;
- (c) una técnica racional que permite la previsión y un grado considerable de mecanización, tanto en lo que concierne a la producción como a la distri-

Lp "industria"

///.

Crítica de
Godelier, el
fundador es O. Nas

///.

-bución de bienes;

- (d) una legislación racional, capaz de ser claramente evaluada (P...)
- (e) libertad de trabajo, en el sentido de que aquellos que venden su trabajo lo hacen por razones puramente económicas; y
- (f) la comercialización (mercantilización) total de la economía

La identificación que hace Weber de capitalismo con racionalidad, lo lleva a afirmar que el capitalismo es en última instancia el producto lógico del proceso de creciente racionalismo iniciado en la antigua Grecia. Es en esta línea de pensamiento que podemos ver hasta que punto la "racionalidad económica" se identifica con "racionalidad capitalista", no sólo en Weber, sino en los / economistas del marginalismo en general.

Antrop. económico

Orientaciones teóricas y paradigmas en la antropología económica

Como ya hemos dicho, el concepto de "racionalidad económica" se inscribe en el centro de la polémica entre adeptos a la teoría económica / neoclásica (formalistas) y cuestionadores de la validez universal de dicha teoría (principalmente, aunque no exclusivamente, y los substantivistas). Esta polémica ya ha sido en gran parte superada y sus términos modificados / a partir de la intervención de los antropólogos neomarxistas franceses, pero su revisión sigue siendo relevante para comprender cuáles son los ejes / problemáticos que han presidido el desarrollo de la antropología económica contemporánea.

Rhoda H. Halperin (1982 New and Old in Economic Anthropology. American Anthropologist, vol. 84, N° 2 : 339-349) postula la existencia de tres / paradigmas dentro de la antropología económica para el análisis de los mecanismos subsistenciales humanos : el formal, el ecológico y el institucional. Cada uno de estos paradigmas está compuesto de una serie de modelos interrelacionados, construidos con el fin de describir y explicar diferentes problemas en la organización de las economías humanas.

El paradigma formal consiste en modelos formales — como, e.g., los modelos de toma de decisiones y los de la teoría del lugar central — que manipulan en forma lógica una serie de supuestos, sin que los mismos / reflejen necesariamente las condiciones empíricas. Se ocupan fundamental- / mente de condiciones hipotéticas o ideales, y tienden a tomar al individuo

///

///

como unidad de análisis.

El paradigma ecológico se basa en modelos que recurren a variables físicas y biológicas encuadradas dentro de un marco evolucionista. En general, otorgan primacía al sistema físico y utilizan como unidad de análisis entidades demográfico-genéticas. De la misma manera que los modelos/ del paradigma formal, éstos recurren fuertemente a las técnicas cuantitativas.

El paradigma institucional utiliza modelos institucionales, como por ejemplo diversos tipos de esquemas evolucionistas, y dan primacía a // las variables sociales y culturales. Focalizan en los ordenamientos institucionales que organizan la producción, la distribución y el consumo, y toman a esos ordenamientos como unidades analíticas, incluyendo una dimen-// sión de proceso y cambio en el tiempo. A pesar de sus diferencias ideológicas y teóricas, tanto los substantivistas seguidores de Karl Polanyi como los neo-marxistas coinciden en este énfasis, en los modelos institucionales y pueden, por lo tanto, ser clasificados dentro del mismo paradigma.

Desde sus comienzos — que pueden ser trazados, como tantas otras cosas, a la obra de B. Malinowski — la antropología económica cuestionó la validez de los supuestos simplistas acerca del comportamiento humano que caracteriza el enfoque de la gran mayoría de los teóricos de la economía. Como ya he señalado, ese cuestionamiento es muy profundo en Malinowski, hasta el punto en que muchos autores substantivistas le asignan el papel de pionero en esta orientación, pero en general no se plantearon cuestionamientos teóricos y epistemológicos esenciales. Empero, el rechazo que la mayoría de los antropólogos sentían hacia el caricaturesco *Homo Economicus* de los economistas y a sus excesivas generalizaciones, creó un clima / polémico en torno a la real universalidad de las leyes de la teoría económica neoclásica. Si bien ese cuestionamiento no encontró una expresión teóricamente articulada hasta que las ideas de Karl Polanyi ejercieron su influencia entre los antropólogos, ya hacia 1939 Goodfellow se sentía obligado a defender, si no la validez universal de determinadas leyes económicas, si la validez universal del principio de que es posible formular leyes de validez universal.

Los antecedentes de la polémica entre formalistas y sustantivistas

En su Principles of Economic Sociology (1939), D.M. Goodfellow dedica varias páginas a la discusión de la aplicabilidad de la teoría económica a las así llamadas comunidades primitivas (op.cit., pgs. 3-17). Comienza por afirmar que es un hecho reconocido desde hace mucho que la teoría económica posee cierta universalidad. Así, los autores de libros de texto de economía aparecen convencidos de estar manejando factores básicos de la naturaleza humana y que, a pesar de que sus generalizadores se basan mayoritariamente en las comunidades "occidentales", las mismas son válidas para cualquier comunidad. Empero, señala D.M. Goodfellow, muy poco esfuerzo ha sido dedicado a "ajustar" / las fórmulas económicas a los tipos de sociedad comúnmente denominadas "primitivas", Esta empresa plantea un interrogante fundamental : ¿ Es aplicable la metodología de la teoría económica moderna tanto a los Trobriandeses como a los Londinenses, a los campesinos este-europeos y a los aristócratas chinos ? La índole de la respuesta que demos a este interrogante tendrá enorme significación, y una respuesta negativa puede crear un verdadero caos conceptual. De allí que Goodfellow dedique su libro a demostrar que los conceptos de la teoría económica poseen validez universal.

Afirma que de lo contrario tendríamos sólo confusión científica y caos, y los economistas se verían obligados a crear una "nueva ciencia económica" aplicable exclusivamente a las sociedades primitivas.

Empero, la proposición de que deban o puedan existir dos cuerpos de teoría económica es absurda, afirma Goodfellow. Si la teoría económica moderna / no es válida para todas las sociedades, entonces ninguna de las ciencias sociales es válida, ya que los fenómenos de los que se ocupan las ciencias sociales no son nada si no son universales. Así como podemos detectar en todas partes del mundo la operación de los mismos principios básicos en lo que concierne a las relaciones y organización social, también vemos en todas partes / motivaciones para acumular bienes, exhibición competitiva de bienes, etc. La diferencia entre las sociedades llamadas "primitivas" y "modernas" es una diferencia de grado y no de clase' Bajo un exámen atento, las dificultades que se presentan para la aplicación de la teoría económica moderna a otras socie-

-dades, frecuentemente resultan originadas en preconceptos del mismo orden de los que por mucho tiempo impidieron ver que los hombres de las culturas "primitivas" desarrollaban sus actividades dentro de un marco de regularidades y/ legalidades. Por supuesto, las formas que asumen las agencias productivas occidentales no son las mismas que las que se encuentran en las sociedades primitivas. Conceptos como los de renta, salario, interés y beneficio asumieron/ gran importancia dentro de las discusiones económicas del siglo XIX porque po-
dían hasta cierto punto ser claramente distinguidos como fenómenos o entida-/
des definidas. No sucede lo mismo en las comunidades primitivas, aunque sí a-
parecen "en germen" en las sociedades Bantúes, por ejemplo. Por la misma ra-/
zón no debemos esperar encontrar organizaciones especiales para llevar a cabo
las tareas agrícolas o manufactureras. Esas funciones son siempre cumplidas ;
pero por lo común por formas organizativas multifuncionales (e.g., la familia
o el grupo doméstico), que cumplen igualmente muchas otras funciones. En otras
palabras, no encontraremos nada comparable a la moderna firma mercantil entre
los Bantúes.

Sin embargo, tiene lugar un proceso de distribución del cual no están /
ausentes los especialistas en ventas. Estos y otros ejemplos apuntan a subra-
yar el hecho de que debemos tener presente las categorías económicas porque :
(a) En primer lugar, porque la dificultad en detectar las "formas" de la vida
económica moderna puede conducir al error de considerar que las "funcio-/
nes" no están presentes.
(b) En segundo lugar, porque esas "formas" de las economías occidentales no /
dejan de tener su significación en el análisis de las economías primiti-/
vas; y
(c) En tercer lugar (y como punto más importante), porque la teoría económica/
moderna nos ha provisto de técnicas que trascienden esas "fórm", y que/
son aplicables al análisis de la dimensión económica de los fenómenos so-
ciales, independientemente de la "forma" que asuman en las distintas cul-
turas.

Goodfellow plantea que es a partir de esa perspectiva que deben conside-
rarse las economías primitivas. Primero entre los principios que deben aplicar
se al estudio del aspecto económico de la vida Bantú, es el de satisfacción /
indirecta de las necesidades (deseos), que se da en estrecha asociación con /

la división del trabajo. Ni los africanos ni los miembros de cualquier sociedad trabajan motivados por el deseo de satisfacer exclusivamente sus propias necesidades. De allí que la división del trabajo sea un factor elemental en / la vida económica, y que se de generalmente determinado por factores tales co / mo edad, sexo y rango. Sin embargo, y a pesar de lo elemental que la división del trabajo pueda ser, es un hecho que la gente fabrica bienes y presta servi / cios porque esperan que los mismos reciban un valor lo suficientemente alto / por parte de los demás miembros de su comunidad. En un hogar Bantú las mujeres pueden concentrarse en ciertos servicios y los hombres en otros. Una mujer // produce más cereales que los que ella y sus niños pueden desear consumir; la / forma en que este excedente es usado para alimentar a su marido y a sus herma / nos solteros (del marido), depende de que esos hombres evalúen el trabajo fe / menino en una forma discernible y de que, a su vez, brinden sus propios servi / cios y que los mismos sean valorados por las mujeres. Aún cuando esta evalua / ción se realizase en forma totalmente inconsciente sería todavía posible esta / blecer una relación efectiva entre ambas valoraciones. Empero, la gente es // muy consciente de la importancia de la reciprocidad, como se pone en evidencia cuando alguien cree que la otra parte no ha cumplido con su obligación, quan / do la escasez o la abundancia cambia el valor de los servicios de una o ambas partes, o cuando la gente está planeando un casamiento y computa ciudadanosamen / te el valor de los servicios a rendir por la pareja prospectiva. Cuando hay / abundancia de cereales en una comunidad, el valor de una esposa adicional pue / de disminuir notablemente, mientras que en tiempos de escasez las mujeres son / altamente valoradas.

Si este principio indirecto — que controla la inversión de fuerza de / trabajo de acuerdo con el valor estimativo del producto — puede ser distin / guido aún en las relaciones entre hombres y mujeres dentro del hogar, es aún / más evidente en aquellas situaciones que corresponden a una esfera de inter / cambio más amplia. Intercambios de naturaleza más específica tienen también / lugar dentro del hogar, como cuando una persona en el cuidado del ganado, por lo que recibe una recompensa o remuneración acorde. Es evidente que el princi / pio de prestación indirecta de servicios es tan real en la sociedad Bantú co / mo en las sociedades occidentales. Cada persona o grupo conduce sus activida / des productivas sobre la base de una estimación de la demanda para sus produc / tos; por lo tanto, esta demanda da origen a la actividad y valoriza las unida

///.

-des de producto de acuerdo con la urgencia de las necesidades que concurren/ a satisfacer, y con la posibilidad de obtener una satisfacción comparable mediante el uso de sustitutos, los que a su vez serán producidos una vez que // esa demanda se haga manifiesta. /

Es de esta manera como se define el concepto de necesidades (deseos) como controlando los medios para su satisfacción. Este principio legal opera en forma paralela al principio de satisfacción indirecta, y es indispensable para el funcionamiento del mismo. Deben existir sanciones efectivas para el cumplimiento de las obligaciones : ése es el principio económico que fundamenta/ las obligaciones. El hecho de que la división del trabajo sea de un grado menor que en las sociedades occidentales no disminuye su importancia. El principio de satisfacción indirecta es a su vez parte de un principio más general : el de la asignación económica de recursos. El interrogante es si en el hombre "primitivo" esta asignación de recursos se lleva a cabo de acuerdo con el principio de utilidad marginal. Sin embargo, este principio básico de la teoría / económica moderna, debe ser considerado como un supuesto metodológico, y no / como una afirmación con contenido empírico. Goodfellow plantea que si bien // con vacilaciones, es posible responder afirmativamente al interrogante de si/ el "salvaje" busca maximizar su satisfacción o beneficio. No hay dudas de que el Bantú recibe un flujo de recursos que debe asignar a la satisfacción de // una serie de necesidades y deseos. Posee fuerza de trabajo y tierra, ganado , cereales y otros bienes muebles; tiene ~~los~~ mismo necesidades de nutrición, abrigo, gobierno, experiencias religiosas y otras muchas cosas. Debería ser // evidente que el invertir en forma desproporcionada esos recursos para la satisfacción de cualquiera de esas necesidades, dejará otras insatisfechas y una / sensación de frustración en el individuo. En otras palabras, la elección económica es un hecho constante y cotidiano en los procesos que los individuos / siguen en la disposición de recursos para el consumo y para fines productivos La persona que asigne sus recursos ineficientemente gozará de menos satisfacción que quien lo haga suficientemente. Un hogar que invierta ineficientemente sus recursos para fines productivos, verá a sus miembros provistos con menores bienes de consumo que sus vecinos.

A pesar de que éstos y otros datos parecieran ilustrar la operacionabilidad del principio de asignación económica de recursos, es justamente en este/ aspecto que surgen dudas. Esas dudas son de cuatro tipos :

Dudas y objeciones

(1) En primer lugar, se plantea el interrogante acerca de si la supuesta naturaleza "despreocupada" del salvaje no elimina la posibilidad de una efectiva asignación económica de sus recursos.

No es necesario extenderse en la falsedad de la imagen del ^{¿cómo puede ser?} "salvaje perezoso", sin embargo, la disposición para el trabajo no constituye prueba de conducta maximizante. Para el salvaje tanto como para nosotros, existe un punto en el cual la principal satisfacción se deriva de no tener que preocuparse demasiado acerca de la forma de consumir la riqueza. Es probable que personas de diferentes culturas están dispuestas a grados también diferenciales de esfuerzo en la planificación de la conducta económica. Pero, de la misma manera que el hecho de que entre nosotros existan personas con "mejor cabeza para los negocios" que otras no invalida la generalidad de los principios económicos, esta variación intercultural no implica la operación de principios económicos distintos. Una persona "sin disposición económica" es simplemente alguien que asigna un valor alto a su tiempo y a su atención; maximiza esos elementos. Por lo tanto, el hecho de que los Trobriandeses y los Bantúes no sean tan cuidadosos con sus economías domésticas como los occidentales no invalida de ninguna manera la teoría económica. Aún así, existe abundante evidencia de que los // "primitivos" son bastante cuidadosos en la utilización de sus recursos. Las / familias Bantúes ilustran este aspecto. El jefe de familia tiene control sobre la mayoría de los alimentos acumulados, y las esposas no pueden utilizarlos sin solicitar primero su autorización. Es especialmente en lo que concierne al ganado en que se hace más evidente el cálculo económico, ya que su utilización y empleos alternativos son cuidadosamente evaluados.

(2) En segundo lugar, tenemos una objeción más importante : la que la vida de gente como los Bantúes está tan dominada por la tradición que es imposible hablar de verdaderas elecciones económicas libres.

A este respecto, ^{falsedad} es común afirmar que algunas de las tribus más pobres se encuentran tan cerca del límite de subsistencia que les es imposible tomar decisiones económicas libres, mientras que en el resto del mundo primitivo la costumbre es señora y son mínimas las decisiones económicas conscientes y voluntarias. Ninguno de estos aspectos, sin embargo, diferencia fundamentalmente / al "primitivo" del occidental. Existe mucha gente en Europa y en otros lugares desarrollados que viven muy cerca del límite de subsistencia, y sin embar

///.

-go nadie afirma que la teoría económica no se aplica a los mismos. No solamente la escasez de recursos no elimina la necesidad de una cuidadosa planificación de su utilización, sino que la hace más necesaria. Aún más, de ninguna manera todas las tribus Bantúes están o estuvieron en el pasado, cerca de ese denominado límite de subsistencia. Por otra parte, afirmar que el comportamiento está dominado por las "costumbres" carece de real significado, ya que costumbre es tan sólo una manera de llamar al comportamiento, lo que nos conduce a una tautología. Goodfellow se propone mostrar en su análisis de la economía Bantú que si bien efectivamente los recursos son asignados de acuerdo a los / dictados de valores sociales y normas de comportamiento, ello en vez de invalidar la teoría económica nos provee de parámetros dentro de los cuales tiene lugar el proceso de asignación. (Por un lado la sociedad establece los principales lineamientos para la asignación de recursos, mientras que por el otro / el individuo o el grupo es dejado en libertad de alcanzar sus objetivos sociales de acuerdo con su propia planificación. Esta determinación cultural actúa tanto sobre el occidental como sobre el salvaje, estableciendo el contexto // dentro del cual los individuos buscan maximizar satisfacción. Por lo tanto, / lejos de invalidar la teoría económica las costumbres pueden ser vistas como / el mecanismo a través del cual se logran los objetivos fundamentales.

(3) En tercer lugar, se argumenta algunas veces que el "salvaje" no puede recibir unidades mínimas de mercancías (lo que es esencial para el cálculo marginal), o, en otras palabras, que tiene un "mínimo sensible" muy alto.

Se dice, por ejemplo, que el tiempo carece de significado para él, y que por lo tanto si es su costumbre dedicar cierto número de días para hacer un determinado trabajo o llevar a cabo una ceremonia, lo hace sin mayores cálculos. / Lo mismo se afirma de las unidades en términos de las cuales piensa: si es su costumbre regalar un cierto número de canastos de cereales para determinadas / ocasiones, así lo hará sin considerarlo dos veces. Empero, todos estos argumentos son refutados por los datos de la antropología moderna: una y otra vez se ha demostrado que el "salvaje" puede ser cuidadoso hasta el último grano / de cereal y regatear hasta la última piel de cabra. Según Goodfellow, la demostración más efectiva de la falsedad de estos argumentos se encuentra en el hecho de que una vez que el dinero es introducido por los europeos la gente / se maneja perfectamente con el mismo, y regatea hasta por la moneda de menor / valor.

(4) Por último, tenemos el argumento de que los "salvajes" pueden no comportarse en forma consistente con sus intereses propios.

Así, se afirma que los Trobriandeses entregan gran parte de su producción a // los hermanos de sus esposas en vez de guardárselo para ellos (Cf. Malinowski) Empero, señala Goodfellow, esta conducta en vez de ilustrar un comportamiento desinteresado y no-económico, indica sencillamente una extensión de los lazos de parentesco. Es una práctica similar en muchos sentidos a la del padre europeo que entrega gran parte de sus ingresos a su mujer e hijos.

Esta es en esencia la argumentación de Goodfellow en favor de la validez/ y aplicabilidad de los conceptos de la teoría económica para todas las sociedades, una vez que se toma en cuenta dos elementos fundamentales : (1) que estamos ante diferencias de grado y no de clase de sistema económico; y (2) que la universalidad se manifiesta en las funciones y no en las formas de los fenómenos y procesos económicos.

Debe tenerse en cuenta que las distintas etapas de la polémica que estamos considerando no tienen punto final, y que muchos de sus actores siguen // participando en la misma. Tal es el caso de R.Firth, quien sigue siendo uno / de los principales autores en el campo de la antropología económica. Sin embargo, el núcleo principal de su obra se ubica cronológicamente en las décadas / del treinta y del cuarenta, que, como ya hemos dicho, marcan la entrada / del formalismo en la antropología luego de la influencia contraria de Malinowski. Firth representa la aplicación más sistemática de la teoría económica neoclásica al análisis de los aspectos económicos de sociedades pre-capitalistas. [Cf. R.Firth "Orientaciones de la vida económica en la sociedad primitiva" . FCS, ficha del CUDEFACS]

(Ronald Frankenberg) [1967 "Economic Anthropology : One Anthropologist / Point of View". En R.Firth (ed.) Themes in Economic Anthropology. Londres : / Tavistock. Trad. española de Fondo de Cultura Económica] señala que para // Firth el concepto básico de lo económico reside en la asignación de recursos/ escasos pero disponibles, entre deseos (necesidades) humanas realizables, con el reconocimiento de que hay alternativas posibles en cada esfera. En otras /

Firth

palabras, la economía trata en última instancia con un proceso humano de elección que resulta en decisiones. Tales elecciones involucran relaciones personales y sociales. A partir de esta definición general, Firth especifica que / la ciencia económica se ocupa específicamente de aquellas elecciones que involucran bienes y servicios; primordialmente de aquellas que implican "precio" / en esos bienes y servicios. Es en este sentido que las relaciones que se establecen entre personas en razón de su participación en la producción o en el / intercambio de esos bienes y servicios se presentan como relaciones "económicas".

A partir de estos principios generales Firth establece que,

- (a) las relaciones económicas y sus elecciones implícitas se ajustan a patrones definidos en cada sociedad, y conforman un sistema.
- (b) las relaciones de intercambio, tal como lo afirmaba Malinowski, son fundamentales en toda sociedad humana; y
- (c) mientras que todas las sociedades (y por consiguiente sus sistemas económicos) son únicas, es necesario y útil un sistema clasificatorio común para todas.

Firth considera tres tipos fundamentales de sociedades :

- 1. sociedades primitivas
- 2. sociedades campesinas
- 3. sociedades industriales

Su concepción de "economía primitiva" aparece explicitada con referencia a // Tikopia (isla de Polinesia estudiada por Firth), y remite a los siguientes elementos / sistema tecnológico simple y no-mecánico, poca o ninguna innovación, orientación hacia el mantenimiento antes que hacia el incremento de los bienes de capital, diferenciación relativamente baja de roles económicos en / el proceso de producción, así como en las funciones empresariales y gerenciales, por lo general no existen instituciones de mercado o medios de intercambio que posibiliten el cambio rápido entre tipos diferentes de recursos. Por / otra parte, Firth rechaza el término "economía de subsistencia" por no reflejar la realidad de esas economías. Tikopia, por ejemplo, produce más que alimentos, ropas y refugios, sino que existe una activa economía de intercambio.

Una economía campesina es fundamentalmente un sistema de productores de pequeña escala, poseedores de una tecnología y de un equipamiento simples, y /

que dependen frecuentemente de lo que producen para su propia subsistencia. / Este tipo de organización productiva de pequeña escala, construído sobre la / base de una estrecha relación con los recursos primarios, tiene su concomitan / te específico en un sistema de acumulación de capital y de crédito, de comer / cialización y de distribución. La relación necesaria entre esta economía cam / pesina y tipos particulares de estructura social otorga una forma caracterís / tica a la vida en las comunidades campesinas. De esta manera, Firth considera / que una economía campesina se caracteriza por un tipo peculiar de relaciones / sociales antes que por un tipo específico de producción tecnológica. De allí / que Firth ~~no limite el término "campesino" (peasant) a los productores agríco / las, afirmando que "podemos hablar no sólo de agricultores campesinos sino // también de pescadores campesinos, artesanos campesinos, comerciantes campesi / nos, etc., si los mismos son parte del mismo sistema social". Este sistema so / cial campesino puede aparecer inserto dentro de diversos tipos de relaciones / sociales externas: feudales, capitalistas, u otras.~~

En contraste con la sociedad campesina, Firth caracteriza a la sociedad industrial por su alto grado de anonimidad e impersonalidad en las situaciones económicas. Firth utiliza su clasificación para iluminar sus propias investi / gaciones empíricas y las de otros, enfatizando siempre la importancia de con / tars con datos cuantitativos. Se concentra en la discusión de incentivos, es / casez, capital, elección y toma de decisiones, ahorro, inversión, interés y / crédito, en la medida en que operan no sólo dentro de diversas sociedades in / dividuales, sino también en diversos tipos de sociedad. Concibe el rol del an / tropólogo económico como el de aplicar los conceptos usados por los economis / tas en el análisis de la sociedad industrial, a las sociedades primitivas y / campesinas. Sin embargo, como tarea adicional del antropólogo figura la de // examinar el rol económico de una persona en una situación particular vis-a-vis / su rol social, y vis-á-vis el sistema de grupos al que pertenece; / tarea que / se extiende aún dentro de la sociedad industrial. Por último, cabe señalar // que Firth se ha preocupado intensamente del problema de cómo un tipo de socie / dad cambia en otro tipo.

LeClair y Schneider (1968 Economic Anthropology : introducción) señalan / que así como fué de alguna manera inevitable que lo que denominan "negativis-

///.

o. Malinowski -30-

-mo" Malinowskiano diese lugar a una reacción "formalista" — representada // por Firth-Goodfellow-Herskovits — , es posible que fuese también inevitable/ un contra-ataque. Este contra-ataque se originó desde fuera del campo antropológico, aunque posteriormente diversos antropólogos se incorporaron a este // proceso que LeClair y Schneider llaman con cierta sorna "la re-encarnación del fantasma de Malinowski". La llamada escuela o perspectiva sustantivista fue / liderada por un historiador económico de origen húngaro, Karl Polanyi, cuya / obra de mayor impacto entre los antropólogos fue Trade and Market in the Early Empires ("Comercio y mercado en los imperios arcaicos", co-editada con C.W. / Arensberg y H.W. Pearson, 1957, N.York : The Free Press). Sucintamente, (Polanyi) al igual que lo había hecho Malinowski 35 años antes, negó la aplicabilidad / de la teoría económica convencional a todo sistema económico que no fuese el / de las economías de mercado contemporáneas. Sunegación a la validez universal de los principios de la economía convencional es mucho más fundamentado y ambicioso que el ataque de Malinowski, y no se limita de ninguna manera a las / economías llamadas "primitivas", ya que por ejemplo la obra anteriormente mencionada se ocupa fundamentalmente de las civilizaciones de la antigüedad clásica.

Si bien Polanyi reconoce el antecedente de Malinowski, lo hace tan sólo con referencia al concepto de "forma de integración" o, como comentan irónicamente LeClair y Schneider : "los re-encarnados rara vez recuerdan sus anteriores encarnaciones". Polanyi basa su rechazo a la teoría económica en una distinción entre dos "significados" de "económico" o "economía" : el sustantivo/ y el formal.

Significado sustantivo

El significado sustantivo deriva del hecho de que para su subsistencia los seres humanos dependen de la naturaleza y de sus congéneres. Remite al intercambio que tiene lugar entre el hombre y su medio ambiente natural y social, en la medida en que el mismo resulta en la provisión de medios para la satisfacción de sus necesidades materiales.

Significado formal

El significado formal deriva del carácter lógico de la relación medios-fines. Remite a una bien definida situación de "elección" entre diferentes usos para medios escasos. Si se denomina lógica de la acción racional a las reglas que gobiernan esas elecciones, podemos llamar a / esta variante especial de lógica / "economía formal".

Polanyi postula que no existe una conexión necesaria entre ambos significados y que, por otra parte, en el ámbito de lo sustantivo no se dan necesariamente situaciones de elección. Por lo tanto, en sociedades otras que aquellas orientadas por el mercado los hombres no confrontan la necesidad de "elegir" en el sentido de la economía formal. Esta diferencia responde a las diferentes formas de integración para las sociedades, de las cuales Polanyi distingue tres : la reciprocidad, característica de las sociedades tribales, la redistribución, peculiar a las sociedades "arcaicas", y el mercado, específico de las sociedades mercantiles contemporáneas. Lejos de ser una clasificación puramente teórica, esta perspectiva de Polanyi refleja una profunda antipatía ideológica por la institución del mercado; antipatía que se refleja en La // Gran Transformación (1944) y en "Our Obsolete Market Mentality" (Nuestra Obsoleta mentalidad de mercado, 1947). Argumenta que la emergencia del mercado como mecanismo regulador de la economía es un fenómeno relativamente tardío en la historia de la humanidad, y que tuvo un efecto corruptor sobre la sociedad al divorciar la esfera de lo económico del marco institucional total. El impacto de la obra de Polanyi sobre el pensamiento antropológico no fue muy significativo hasta la publicación en 1961 de un artículo titulado "Economic Theory and Primitive Society" (American Anthropologist, vol.63 : 1-25), escrito por un economista y antropólogo que se convirtió en el principal abanderado de las ideas de Polanyi : George Dalton.

En "Trade ..." Polanyi afirma que los significados formal y sustantivo de economía no tienen nada en común : el primero se deriva de la lógica mientras que el segundo lo hace de los hechos. Solamente el significado sustantivo es capaz de proveernos de los conceptos que las ciencias sociales requieren para una investigación empírica de todas las economías pasadas y presentes. / Para este objetivo la concepción corriente de lo económico se constituye en / un obstáculo al confundir ambos significados en la misma definición. Tal combinación es el resultado de una serie de circunstancias especiales : el que / los dos últimos siglos hayan visto surgir en Europa y América del Norte una / forma de organización para proveer a la subsistencia humana dentro de la cual las reglas de elección resultan particularmente aplicables. Esta forma de economía consiste en un sistema de mercados fijadores de precios.

En razón de que los actos de intercambio que tienen lugar dentro de este sistema colocan necesariamente a los participantes ante situaciones de "elegir" inducidas por la insuficiencia de medios, el sistema mismo es pasible de ser reducido a un patrón o modelo que se presta particularmente bien a la aplicación de métodos de análisis basados en el significado formal de la economía. Siempre que el sistema económico total esté hegemonizado por un sistema de intercambio de esta naturaleza coincidirán en la práctica el significado formal y el sustantivo. Esta coincidencia empírica, que se da especialmente en el caso de las economías "occidentales", llevó a que no se considerase la necesidad de distinguir entre ambos significados.

El no reconocimiento de esta distinción tiene empero consecuencias funestas para las ciencias sociales en general, aunque en menor medida para la economía, concentrada de hecho en el estudio de sociedades dominadas por el principio de mercado. Pero estas consecuencias son más graves para el caso de antropólogos, sociólogos e historiadores ocupados en determinar el lugar de la economía dentro de las sociedades humanas, ya que los mismos se enfrentan con sociedades cuyas instituciones económicas se rigen frecuentemente por principios que no son los del mercado generalizado. Desde el punto de vista de Polanyi, dicho análisis más amplio no puede ser llevado a cabo con la asistencia de un método analítico orientado exclusivamente hacia una forma especial de economía. De allí que Polanyi indique la necesidad de examinar con mayor detenimiento los conceptos derivados de los dos significados de la economía, comenzando por el formal para seguir luego con el sustantivo. A partir de ello, afirma, se hace posible describir las economías empíricas, sean éstas primitivas o arcaicas, de acuerdo a la manera en que los procesos económicos están "instituidos" en las mismas. Este modelo puede ser puesto a prueba para el caso de tres instituciones básicas : comercio, moneda y mercado, previamente definidas exclusivamente en términos formales, y cuyo tratamiento en términos sustantivos las puede aproximar al deseado marco de referencia universal.

En primer lugar, señala Polanyi, la concepción de "racionalidad" implícita en la definición de acción racional, no se refiere específicamente ni a los fines ni a los medios, sino a la forma en que ambos aparecen relacionados. Por lo tanto, la lógica de la acción racional se aplica a una variedad infi-

///.

-nita de intereses humanos. Partiendo del supuesto de que la necesidad de elegir es impuesta por la insuficiencia de los medios, la lógica de la acción racional es convertida en esa variante de la teoría de las elecciones que hemos llamado economía formal. Esta teoría, si bien no está todavía lógicamente relacionada con el concepto de economía humana, se encuentra un paso más cerca. El postulado de escasez de la economía formal requiere en primer lugar que exista efectivamente esa escasez, y en segundo lugar que la misma induzca las elecciones. Empero, es fácil ver --- afirma Polanyi --- que existe elección sin escasez y escasez sin elección. La aplicación de estos principios es válida para el análisis de las economías integradas por el mercado. En las mismas, la economía está inserta en instituciones que confluyen y causan que las elecciones den origen a los movimientos interdependientes que conforman el proceso económico. Esto se obtiene mediante la generalización de los mercados fijadores de precio. Todos los bienes y servicios, incluyendo trabajo, tierra y capital, están disponibles para la compra y poseen un precio. Todas las formas de ingresos derivan de la venta de bienes y servicios, y salarios, renta e interés, aparecen como instancias diferentes de precios de acuerdo con la naturaleza del ítem vendido. La introducción generalizada del poder de compra como medio de adquisición transforma al proceso de "economizar" en un proceso con un denominador común : el dinero. Gracias a él todo se vuelve cuantificable en forma de precios. El uso del significado formal de economía denota a la economía como una secuencia de actos de economizar, pero si bien las reglas que gobiernan tales actos son universales, la medida en que las mismas son aplicables a una economía en particular depende de si esa economía es en realidad una secuencia de actos de economizar. Y las condiciones para que ello así sea se dan tan sólo en los sistemas de mercado.

El origen del significado sustantivo es, en cambio, la economía empírica. Puede ser definida como un proceso institucionalizado de interacción entre el hombre y su medio ambiente, que resulta en una continua provisión de medios materiales para la satisfacción de las necesidades humanas. La satisfacción de deseos es "material", aunque incluya o demande "servicios". La economía es un proceso instituido. Es un proceso porque demanda un flujo de bienes, es decir, movimientos que significan ya sea cambios en localización o en apropiación. El movimiento apropiativo gobierna tanto la circulación de bienes como su administración. En el primer caso resultan en transacciones /

(cambios de manos), en el segundo en disposiciones (actos unilaterales, a // los que la costumbre o la ley adjudica efectos apropiativos definidos). Las actividades sociales pueden ser consideradas económicas en la medida en que formen parte de este proceso; las instituciones pueden ser consideradas económicas en la medida en que contienen una concentración de ese tipo de actividades; por último, cualquier componente del proceso puede ser considerado como un elemento económico. Esos elementos pueden ser agrupados en

ecológicos

tecnológicos

o societales

en la medida en que se relacionen primordialmente con el medio ambiente natural, el equipamiento mecánico o el entorno humano, respectivamente.

Empero, limitar la interacción de los elementos a sus dimensiones mecánicas, biológicas y psicológicas, no le otorga al proceso económico plena // realidad, y lo limita tan sólo al "esqueleto" de los procesos de producción y distribución, así como de los cambios apropiativos. Por ello es imprescindible indicar cuáles son las condiciones societales que dan origen a las motivaciones individuales. De allí la gran importancia del aspecto institucional de la economía : los movimientos económicos son en última instancia el reflejo de interacciones sociales. La economía humana está inserta en instituciones, tanto económicas como no-económicas. Es vital incluir lo no-económico porque la religión o el gobierno pueden ser tan importantes para el funcionamiento y la estructura de la economía como las instituciones monetarias o la disponibilidad de herramientas y máquinas que alivien la penosidad del trabajo. El estudio del lugar ocupado por la economía en la sociedad es el estudio de la manera en que está institucionalizado el proceso económico en diferentes épocas y lugares.

La forma en que están institucionalizadas las economías, la manera en que adquieren unidad y estabilidad, es a través de lo que Polanyi denomina / formas de integración. Las principales formas de integración son :

- revisado por 31*
1. Reciprocidad
 2. Redistribución
 3. Intercambio

La reciprocidad denota movimientos entre puntos correlativos de agrupamiento simétricos. La redistribución designa movimientos apropiacionales que tienen

lugar primero hacia un centro y luego a partir de él. El intercambio remite/ a los movimientos de ida y vuelta que tienen lugar entre actores bajo un sistema de mercado. Por lo tanto, mientras la reciprocidad supone agrupamientos simétricos, la redistribución supone cierto grado de centricidad, y el intercambio la existencia de un mercado fijador de precios. Cada patrón de integración implica un "soporte" institucional específico. A pesar de que los // términos "reciprocidad", etc., pueden sugerir que se está hablando de interrelaciones de individuos que, en su forma agregada, resultan en las citadas formas de integración, no es ése el referente del concepto. Empero, meros agregados de conductas individuales no generan las estructuras de integración. Por ejemplo, la conducta de reciprocidad entre actores individuales integra/ la economía solamente si existen estructuras simétricamente organizadas, como ser un sistema simétrico de grupos de parentesco. Pero un sistema de parentesco nunca es el resultado de conductas individuales. A su vez, la redistribución supone la presencia de un centro de asignación en la comunidad, pero de ninguna manera la organización y validez de tal centro se origina en // acciones individuales. Por último, lo mismo sucede en lo que concierne al // sistema de mercado : los actos de intercambio que tienen lugar a nivel individual producen precios sólo si tienen lugar bajo un sistema de mercados fijadores de precios; un marco institucional que en ningún lugar surge por // obra de actos de intercambio realizados al azar. Lo que Polanyi quiere enfatizar con estas consideraciones es que los efectos societales de la conducta individual dependen de condiciones institucionales específicas; condiciones/ que no son resultado de las dichas conductas individuales.

Udalen
pg 31

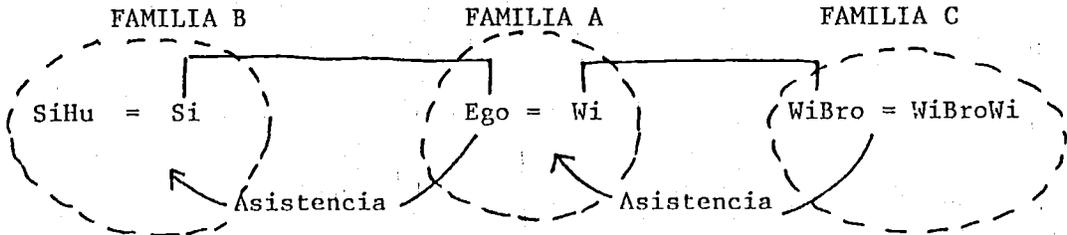
Sociedad
+
que tiene
pensar

= Histoire
R.R. 55

El primer autor en advertir la relación fáctica entre el comportamiento recíproco a nivel individual y agrupamientos simétricos, fue el antropólogo Richard Thurnwald, en un estudio sobre el sistema matrimonial de los Bána ro de Nueva Guinea realizado en 1915. Diez años más tarde, B. Malinowski pre dijo que análisis detallados y comparativos mostrarían que las formas de reciprocidad socialmente relevantes descansan en formas simétricas de organización social, e ilustró esta proposición en su análisis del circuito Kula. Polanyi afirma haber tomado de Malinowski la noción de que la simetría debe // ser considerada tan sólo uno de los diversos patrones de apoyo, y elaborado/ desde ese punto de partida los conceptos de formas de integración y de patrones estructurales de apoyo.

este modo de...

De lo anterior se sigue una explicación de por qué la conducta inter-
personal en la esfera económica carece a menudo de los efectos esperados si/
 están ausentes las precondiciones institucionales específicas. Solamente en/
 un entorno de organización simétrica la reciprocidad generará instituciones/
 económicas de cierta importancia, y así con las demás formas de integración.
 Un grupo que se proponga organizarse económicamente sobre la base de la reci-
 procidad, deberá a estos propósitos dividirse en dos subgrupos cuyos respec-
 tivos integrantes puedan reconocerse mutuamente como tales, de manera que //
 los miembros del grupo A puedan establecer relaciones de reciprocidad con //
 con sus contrapartes del grupo B, y vice versa. Empero, la simetría no está/
 restringida a la dualidad, ya que tres, cuatro o más grupos pueden ser simé-
 tricos con respecto a dos o más ejes. Asimismo, los miembros de los grupos /
 no necesitan reciprocarse entre sí, sino que pueden hacerlo con los miembros /
 correspondientes de otros grupos en relación a los cuales se sitúan en una /
 posición análoga. La responsabilidad de un Trobiandés es hacia la familia de
 su hermana, pero él mismo no recibe asistencia de parte del esposo de su her-
 mana, sino que —en caso de ser casado— la recibe del hermano de su esposa,
 es decir, un miembro de una tercera familia.



Ya Aristóteles enseñó que a cada clase de comunidad (koinonía) le co-
 rresponde un tipo especial de "buenavoluntad" (philia) entre sus miembros, /
 que se expresa en reciprocidad (antipeponthos). Esto era válido tanto para /
 las comunidades de naturaleza más permanente (familias, tribus, ciudades-es-
 tados) como para aquellas de naturaleza menos permanente que pueden estar //
 comprendidas en, y subordinadas a las primeras. En los términos de Polanyi,
 ello implica una tendencia en las comunidades grandes hacia el desarrollo de
simetrías múltiples, con referencia a las cuales puede desarrollarse el com-
 portamiento de reciprocidad en las comunidades subordinadas. Cuanto más es-/
 trechamente relacionados se sientan los miembros de las comunidades involu-/
 cradas, más generalizada será la tendencia entre los mismos a desarrollar ac

///.

-titudes de reciprocidad con referencia a relaciones específicas limitadas/ en espacio, tiempo, o de otra manera. El parentesco, la vecindad y el totemismo son algunos de los principios que generan agrupamientos más abarcan- / tes y permanentes. Dentro de sus ámbitos, asociaciones voluntarias o semi- voluntarias (de naturaleza militar, vocacional, religiosa o social) crean/ situaciones en las cuales, al menos en forma transitoria y con referencia/ a una localidad dada o una situación típica, se formarán agrupamientos si- métricos cuyos miembros practicarán alguna forma de mutualismo.

*Sistema
potencia
ciudad*

La reciprocidad como forma de integración gana poder a través de su / capacidad de emplear la redistribución y el intercambio como métodos subor- dinados. La reciprocidad puede ser alcanzada compartiendo la "carga" de la- bores de acuerdo con determinadas reglas de redistribución, como sucede cuan- do se establecen "turnos" para hacer algo. Similarmente, es posible a veces obtener reciprocidad mediante un intercambio a equivalencias fijas en bene- ficio de una contraparte que puede encontrarse escasa de ciertas clases de/ bienes, una institución fundamental en las sociedades orientales de la anti- guedad. En las economías no-mercantiles es común que se den conjuntamente / reciprocidad y redistribución. Dentro de un grupo tiene lugar redistribución en la medida en que la asignación de bienes se concentra en un solo foco , y sucede por virtud de la costumbre, la ley o por una decisión central ad hoc En ocasiones implica una concentración física de los bienes asociada con la existencia de depósitos para los mismos, en otros casos la fase de "recole- ción" reviste no un carácter físico, sino apropiatorio, es decir, significa el derecho a disponer de los bienes cualquiera sea su ubicación. Los proce- sos de redistribución ocurren por múltiples razones y a todos los niveles / civilizacionales, como lo ilustran las primitivas tribus de cazadores y los grandes sistemas de almacenaje del antiguo Egipto, Sumeria, Babilonia o Pe- rú. En los países extensos las diferencias en suelos y climas pueden tornar necesaria la redistribución , mientras que en otros casos la misma puede ha- cerse necesaria en razón de discrepancias temporales en el proceso de pro- ducción-consumo, como es el caso de la relación entre cosecha y consumo de/ los productos obtenidos de la misma. Dentro de un grupo cazador, cualquier otro método de distribución conduciría a la desintegración de la banda, ya/ que sólo la división del trabajo puede asegurar los resultados de la caza.

Por otra parte, ~~la misma redistribución del poder de compra puede ser valorada como un ideal social, como sucede en lo que en la actualidad se ha dado en llamar Estado de Bienestar o Protector (Welfare State). El mecanismo/ de redistribución puede aplicarse también a unidades más pequeñas que una / sociedad, como por ejemplo el grupo doméstico o la propiedad feudal (manor),~~ cualquiera sea la forma en que la economía global esté integrada. Los ejemplos más conocidos son los del kraal de Africa Central, el grupo doméstico/patriarcal de los Hebreos, la ciudad-estado griega, la "familia" romana, el feudo medieval, o los grandes grupos domésticos campesinos previos a la producción generalizada de cereales para el mercado. Sin embargo, sólo dentro/ de una forma relativamente avanzada de sociedad agrícola se hace viable una economía doméstica de este tipo (basada en familias pequeñas). En sociedades agrícolas menos desarrolladas la familia "pequeña" no está económicamente instituída, y el uso de tierras de pastoreo, tierra o ganado, está todavía dominado por métodos redistributivos o recíprocativos en una escala mayor que la familia.

La redistribución es también apta para integrar grupos a todos los niveles y grados de permanencia, desde el mismo estado hasta unidades de carácter transitorio. En forma similar a lo que ocurre con la reciprocidad, cuanto más estrechamente intervenculada está la unidad más abarcante, más variadas serán las subdivisiones en las cuales la redistribución puede operar // efectivamente. Platón afirmaba que el número de ciudadanos miembros de un / estado no debía exceder los 5.040, ya que esta cifra es divisible de 59 maneras distintas, incluyendo la división por los primeros diez numerales.

Para que el intercambio pueda funcionar como una forma integrativa es necesaria la existencia de un sistema de mercados fijadores o formadores de precios. Es posible distinguir tres formas de intercambio :

1. Intercambio operacional : movimiento puramente locacional de bienes entre actores,
2. Intercambio decisional : movimiento apropiatorios de intercambio a una / tasa fija
3. Intercambio integrativo : movimientos apropiatorios de intercambio a una tasa regateada (bargained)

En el caso del intercambio a tasa fija (2) la economía está integrada por / los factores que determinan esa tasa y no por los mecanismos del mercado. / Aún más, los mismos mercados formadores de precios son integrativos sólo / si están interconectados en un sistema que tienda a difundir los efectos de esos precios a otros mercados no directamente afectados. Para que el intercambio (la conducta de) tenga consecuencias integrativas, el comportamiento de los actores debe orientarse hacia la obtención de un precio que favorezca en la mayor medida posible a ambos. Este tipo de comportamiento contrasta fuertemente con el implicado en el intercambio a precios fijos (tipo 2); una diferencia que puede ser sintetizada en el término "ganancia". Mientras que el intercambio a precios fijos no involucra más ganancias que la implicada en la decisión de intercambiar, el intercambio a precios fluctuantes / (tipo 3) "apunta" hacia la obtención de una ganancia que tan sólo puede ser lograda a través de una actitud de claro antagonismo entre los actores. Este elemento de antagonismo, aunque pueda estar diluído, está íntimamente asociado a este variante de intercambio. Ninguna comunidad puede permitir el desarrollo de hostilidades latentes en torno a un asunto tan vital como lo es la comida, de allí que sea prácticamente universal la prohibición de transacciones orientadas por el lucro con relación a alimentos en las sociedades primitivas y arcaicas. La amplia difusión de la prohibición citada implica que es imposible considerar a los mercados formadores de precios como // pertenecientes al dominio de las instituciones primigenias o más básicas.

Por lo general, los elementos diagnósticos para clasificar formas de / integración dominantes en diversos sistemas económicos son el tratamiento / que reciben la tierra y la fuerza de trabajo en esas sociedades. Las así // llamadas sociedades primitivas se caracterizan por la integración de esos / factores dentro de la economía mediante los lazos de parentesco. En las sociedades feudales son las relaciones de servidumbre las que determinan el / papel de la tierra y la fuerza de trabajo. En los llamados imperios de regadío la tierra era en gran medida distribuída, y a veces redistribuída, por / templo o palacio, y asimismo lo era la fuerza de trabajo, al menos en su // forma dependiente. La emergencia del mercado como fuerza dominante puede // ser trazada teniendo en cuenta la medida en que la tierra y los alimentos / entran en el circuito de intercambio, y la fuerza de trabajo convertida en/

S. 12/11

pop
40

RSP

en una mercadería disponible para la compra en el mercado.

Tipos de sociedades	Mecanismo de integración de tierra (T) y fuerza de trabajo (FT)
Primitivas	T y FT integradas a la economía por lazos de parentesco
Feudales	T y FT integrados mediante los lazos feudales
Imperios de regadío	T y FT integrados por estado y religión
Civilización mercantil	T y FT mercancías movilizadas mediante el sistema de mercados formadores de precios

Nota adicional

Desde el punto de vista de Polanyi, estas formas de integración no presentan "estadios" ni implican una secuencia temporal. Varias formas subordinadas pueden coexistir con una dominante. Las sociedades tribales se caracterizan por la reciprocidad y la redistribución, mientras que las sociedades arcaicas son esencialmente redistributivas, aunque practiquen en alguna medida el intercambio.

<u>Tipos de sociedad</u>	<u>Formas de integración predominantes</u>
Tribales	Reciprocidad & Redistribución
Arcaicas	Redistribución (Intercambio secundario)
"Modernas"	Intercambio a precios fluctuantes

Polanyi señala asimismo que la redistribución, forma dominante en las sociedades tribales y arcaicas, adquirió gran importancia en las postrimerías del Imperio Romano, y está adquiriendo creciente importancia en la actualidad / en algunos estados industriales, de los que la Unión Soviética constituye / un ejemplo.

Formas de comercio, usos monetarios, y elementos de mercado : El enfoque dominado por la perspectiva del mercado/ para la interpretación de las instituciones comerciales y monetarias, tiene por consecuencia restringir la validez de esas interpretaciones. Cuando se asume tal punto de vista, el resultado es que, inevitablemente, el mercado aparece como el locus (lugar) de intercambio, el comercio es identificado con el intercambio, y el dinero como el medio de intercambio. Desde el momento en que el comercio es dirigido por los precios y éstos son una función del mercado, todo comercio

aparece como comercio mercantil, de la misma forma en que toda moneda aparece como moneda de intercambio: El mercado es la institución generatriz de / la cual comercio y moneda son las funciones. Según Polanyi, estas nociones / falsifican los hechos aportados por la antropología y por la historia. En / primer lugar, si bien el comercio así como algunos usos monetarios son sumamente antiguos, los mercados no han adquirido importancia sino en tiempos / relativamente recientes, aunque puedan haber existido "encuentros" de carácter económico desde los tiempos neolíticos. Los mercados formadores de precios — los únicos capaces de generar un sistema de mercado — no parecen / haber existido antes del primer milenio, y aún así fueron posteriormente eclipsados por otras formas de integración. Pero aún este hecho tan evidente no puede ser tenido en cuenta o incorporado si se insiste en considerar que el comercio y la moneda están restringidos a las formas de integración dominadas por el intercambio.

Considerados como un sistema mercantil, comercio, moneda y mercado aparecen como un todo indivisible : el comercio aparece como circulación de mercancías a través del mercado, y la moneda como una mercancía cuantificable usada para el cambio indirecto con el propósito de facilitar esa circulación. De allí que los "economicistas" (aquellos quienes aceptan a ojos cerrados / la validez de las categorías de la teoría económica convencional) tiendan a deducir la existencia de un mercado toda vez que se advierta la existencia / de comercio, y a deducir la existencia de comercio y mercados toda vez que / se detecte una forma monetaria. Ello conduce a ver mercados en donde no los hay, así como a ignorar el comercio y la moneda cuando están presentes en / ausencia de mercados. Por lo tanto es necesario analizar en forma separada / comercio, moneda y mercados.

a - Formas de comercio : Desde una perspectiva sustantivista, el comercio / constituye una forma relativamente pacífica de obtener bienes o mercancías no disponibles localmente. Es "externo" al grupo / y similar al tipo de actividades comúnmente asociadas con la caza, las expediciones esclavistas, o las expediciones piráticas. En todo caso, lo esencial es la adquisición y transporte de bienes desde lugares distantes. Lo / que distingue al comercio de las actividades anteriormente mencionadas, es / la naturaleza mutua, recíproca del movimiento de los bienes; característica que asegura en general su naturaleza pacífica. Por lo general, el comercio / es un asunto de grupos y no de individuos; un encuentro de comunidades dife

///.

-rentes para, entre otros propósitos, intercambiar bienes. Tales encuentros, lejos de generar tasas de intercambio, como sucede en el caso de los mercados formadores de precios, pre-suponen tales tasas. Por otra parte, ni los/comerciantes como "personas" están directamente involucrados, como así tampoco motivos individuales de ganancia. Ya sea que un jefe o un rey actúen / en representación de la comunidad luego de haber concentrado los bienes "exportables", o que los grupos se encuentren físicamente en un lugar determinado, el procedimiento es esencialmente colectivo, aún cuando se establezcan relaciones preferenciales de intercambio entre individuos. El comercio/ como tal puede ser distinguido en un número de componentes, cada uno de los/ cuales puede a su vez ser desagregado de acuerdo con criterios de significación sociológica o tecnológica. Los componentes principales del comercio // son :

1. Personal participante
2. Mercancías involucradas
3. Formas de transporte
4. Relaciones de doble vía (reciprocidad en el intercambio)

Desde el punto de vista del personal participante, podemos considerar que los motivos que tienen los individuos involucrados se ajustan a dos categorías principales : (i) motivos de status, que hacen a la posición de ese individuo en su sociedad, y que por regla general incluyen elementos de deber o servicio público; y (ii) motivos de ganancia, es decir, por la ganancia material que un individuo pueda obtener mediante las transacciones

A pesar de ser claramente distintos, estos tipos de motivaciones pueden darse en diversas combinaciones. Si el motivo de status se ve reforzado por beneficios materiales, por lo general estos últimos no devienen del intercambio en sí mismo, sino de las recompensas (en forma de tierras y tesoros) que el rey, el clero, o el señor feudal otorgan al mercader exitoso. Por otra / parte, las ganancias obtenidas directamente del comercio son por lo común / pequeñas en comparación con estas "recompensas", de manera que el que comercia por motivos de status y deber se vuelve rico, mientras que el que lo hace por las ganancias permanece pobre. Esta es una razón adicional de por //

qué las motivaciones de lucro ocupan un lugar poco importante en las sociedades arcaicas.

Otro enfoque para el análisis del personal, es tener en cuenta cuál / es el standard de vida considerado apropiado para el status de mercader en / las sociedades a que éstos pertenecen. En las sociedades arcaicas por lo ge / neral el mercader pertenece ya sea al estrato superior de la escala social, / o a su estrato más inferior. La primera posición está relacionada con el po / der y el gobierno en la medida en que constituyen requisitos políticos y mi / litares para el comercio, mientras que la segunda posición está relacionada / con el tener que ganarse la vida mediante el transporte y venta de mercan- / cías "sucias". Este hecho es sumamente importante para comprender la organi / zación del comercio en la antigüedad. No podía haber mercaderes de "clase / media", al menos no entre los considerados como ciudadanos. Con excepción / del Extremo Oriente, se conocen sólo tres casos significativos de existencia / ~~de una amplia clase media comercial en tiempos pre-modernos:~~ (i) los mer / caderes griegos en las ciudades-estados del Mediterráneo Oriental, (ii) los / obicuos mercaderes islámicos que continuaron la tradición marítima helénica / hasta dar origen a los bazares, y (iii) los descendientes de aquellos que / el historiador Pirenne llamó "escoria flotante" de Europa Occidental, una / especie de mercaderes griegos que aparecieron en el segundo tercio de la E- / dad Media. Es de señalar que la "clase media" preconizada por Aristóteles / era una clase terrateniente, y de ninguna manera una clase comercial'

Es asimismo posible un tercer enfoque de naturaleza histórica. Los ti- / pos sociales mercantiles de la antigüedad eran el tamkarum, el extranjero / residente, y el "extranjero". El tamkarum dominó el escenario de la Mesopo- / tamia desde los comienzos de la civilización Sumeria hasta el surgimiento / del Islam, hace más de 3.000 años. Este mismo tipo de mercader fue el que / existió en Egipto, China, India, Palestina y en la América Central pre-his- / pánica, o en el Africa Occidental. Estos mercaderes, llamados "metecos", a- / parecieron por primera vez en forma notable en Atenas y en otras ciudades / griegas como mercaderes de clase baja, para convertirse durante el período / Helénico en el prototipo de una clase media comercial greco-parlante, que / estaba difundida desde el Valle del Indo hasta Gibraltar. El extranjero, a / su vez, es una ~~figura ambigua~~: es un mercader extranjero no residente, que /

viaja acompañado por una tripulación también extranjera. No "pertenece" a / la comunidad y ni siquiera disfruta del cuasi-status de extranjero residente.

Es posible establecer una cuarta distinción de naturaleza antropológica, y que facilita una clave para la comprensión de la peculiar figura del mercader extranjero. A pesar de que el número de "pueblos comerciantes" a // que estos mercaderes pertenecían es relativamente pequeño, son esos mismos / pueblos los que practicaban el "comercio pasivo". Los pueblos propiamente / dependían para su subsistencia de una práctica comercial en la que participaba prácticamente toda la población, como sucedía entre los Fenicios, los / de Rodas, los de Cádiz, o, en otros períodos, los armenios y los judíos. En otros casos, encontramos que es un determinado momento o parte del año en / que toda la población se embarca en expediciones comerciales, como en el caso de los Hausa y Mandingo del Sudán occidental.

En lo que concierne a la organización del comercio en la antigüedad, / la misma difería de acuerdo con

- a) la naturaleza de las mercancías transportadas
- b) la distancia a viajar
- c) los obstáculos a vencer por los transportadores
- y d) las condiciones políticas y ecológicas de la empresa

De allí que todo comercio era por definición "específico" y que no podía // existir algo semejante al "comercio en general". Es fundamental tener esto / en cuenta para poder comprender el proceso a través del cual se originaron y desarrollaron las instituciones comerciales. La decisión de adquirir ciertos tipos o clases de mercancías de un determinado lugar situado a una determinada distancia, se toma dentro de circunstancias diferentes a las que regirían para otros tipos de mercancías procedentes de otros lugares. De // allí que las expediciones comerciales fueran un asunto discontinuo; restringidas a propósitos concretos que eran efectivizados uno a uno y que no tendían a convertirse en una empresa continua. Las societas romanas así como / las posterior commenda eran asociaciones, "sociedades" comerciales limitadas a un sólo ítem. Tan sólo la societas publicanorum constituía una excepción. No fue sino hasta los tiempos modernos que surgieron las sociedades / comerciales permanentes.

Ahora bien, lo que la Naturaleza crea distinto, el mercado torna homogéneo : el transporte y las mercancías adquieren un común denominador en el concepto de costo. Es tan sólo con el desarrollo del mercado que rutas y // }? condiciones ecológicas pierden importancia como constituyentes del comercio.

Por último, y de acuerdo con la lógica de las relaciones de doble vía, podemos distinguir tres tipos principales de comercio:

1. Intercambio de regalos (kula)
2. Comercio o intercambio administrado (mercado)
- y 3. Intercambio o comercio de mercado (todo dividido en oferta y demanda)

- ① El comercio o intercambio de regalos vincula a los actores en relaciones de reciprocidad, como las ilustradas por los "socios" Kula. Durante milenios / el comercio entre imperios fue llevado a cabo con características de intercambio de regalos. La organización del comercio era generalmente ceremonial, involucrando embajadas, presentaciones, complicadas tratativas, etc. Las mercancías eran "tesoros", objetos de circulación limitada a una élite, y los contactos poco frecuentes. El intercambio o comercio administrado se fundamenta en relaciones de naturaleza formalizada, del tipo de los tratados, y canalizado a través de canales controlados por el gobierno. Tanto el comercio de importación como el de exportación es llevado a cabo por métodos administrativos. Tanto las equivalencias como las "tasas" están fijados por los términos del tratado en que se basa el intercambio, y el regateo tiene lugar sobre otros ítems que el precio, tales como calidad, etc. El intercambio de mercado se basa en el intercambio como forma de integración que fundamentalmente la relación mutua entre los actores.

Usos monetarios : La teoría económica define convencionalmente la moneda /
 como medio para el cambio indirecto; la moneda moderna /
 sirve como medio de pago y como standard de valor precisamente porque es un medio de cambio. De allí que se la llame "moneda multi-propósito". Desde un punto de vista sustantivista, la moneda es independiente de la existencia / de mercados, sino que deriva de un uso definido dado a una mercancía cuantificable. Esos usos son : medio de pago, standard de valor, y medio de cambio, y todo objeto que sea utilizado para alguno de esos propósitos puede ser definido como moneda. Para definir los diferentes usos monetarios debemos recurrir a dos criterios fundamentales :

- i) la situación sociológicamente definida en que se origina tal uso
y ii) las operaciones que son llevadas a cabo con los objetos monetarios

Un pago es una cancelación de obligaciones en la cual objetos cuantificables cambian de mano. Este hecho tiene lugar con referencia a más de una obligación puede ser considerado como "medio de pago" en el sentido estricto del término. Este tipo de uso monetario es el más común y antiguo, y las obligaciones que cancela no se originan comúnmente en transacciones. En sociedades primitivas no estratificadas tienen lugar pagos en conexión con costumbres e instituciones tales como el precio de novia, pago de deudas de sangre, multas, etc. Tales pagos continúan en las sociedades arcaicas, pero son sobrepasados por diezmos consuetudinarios, impuestos, renta y tributos que dan origen a pagos en mucha mayor escala.

El uso de la moneda como standard de valor implica equiparar cantidades de bienes diferentes para propósitos determinados. La "situación" consiste ya sea en el trueque o en el almacenaje y administración de mercancías; la "operación" consiste en poner "etiquetas" monetarias a los distintos objetos con el propósito de facilitar su manipulación. Este uso monetario es esencial para la elasticidad de un sistema redistributivo. La equiparación o establecimiento de equivalencias entre mercancías tales como cebada, aceite o lana, sobre los cuales se pagan impuestos, rentas, o salarios, es vital // porque permite a los actores decidir entre diversas mercancías. Al mismo tiempo, posibilita el financiamiento en "especies", ya que presupone las nociones de balance, etc.

El uso de la moneda como medio de cambio se origina en la necesidad de contar con un objeto cuantificable para poder realizar cambios indirectos. / La "operación" consiste en adquirir unidades de tales objetivos mediante el cambio directo. Este uso no emerge de los actos de trueque por sí mismos, sino en conexión con el intercambio comercial organizado, especialmente en / mercados. En la ausencia de mercados, este uso monetario es tan sólo un rasgo cultural subordinado. La resistencia de los cartaginenses y otros pueblos comerciantes de la antigüedad a la adopción de las monedas metálicas, puede / haberse debido a que los puertos de intercambio de los imperios mercantiles / estaban organizados como "puertos de intercambio" y no como mercados.

Por otra parte, debemos tener en cuenta dos extensiones del significado de la moneda:

- 1) el que extiende la definición de moneda a objetos no materiales, es decir, a unidades ideales
- y 2) el que extiende el uso monetario a la utilización de la moneda como mecanismo operacional

Las unidades ideales son verbalizaciones o símbolos escritos que son empleados como si fueran unidades cuantificables, especialmente para efectuar pagos o como standard de valor. El uso operacional consiste en la manipulación de / cuentas de deudas de acuerdo con las "reglas del juego". Esas "contabilidades" son comunes en las sociedades primitivas y no peculiares a las economías monetarizadas como se creía. Las más antiguas "economías de templo" de la Mesopotamia así como los primeros mercaderes asirios practicaban esta forma de contabilidad sin intervención de objetos monetarios. Otros ejemplos de utilización operacional los encontramos en las sociedades arcaicas, para propósitos aritméticos, estadísticos, impositivos, administrativos, etc. Durante el siglo XVIII en Whydah se utilizaban monedas de conchilla con propósitos estadísticos, y los porotos damba (nunca empleados como monedas) servían como equivalente para pesar el oro y, a partir de ello, utilizados como elementos / de contabilidad *gub...*

Las monedas primitivas son, por lo general, monedas para propósitos especiales o específicos: se empleaban diferentes clases de objetos monetarios/ para los diferentes usos monetarios y, aún más, dichos usos estaban instituidos en forma independiente uno de otros. De allí que no sea contradictorio / que se "pague" con un medio con el cual uno no puede "comprar", o que se empleen objetos como standard de valor que no sirven como medio de cambio. En / la Babilonia de los tiempos de Hammurabi la cebada era utilizado como medio / de pago; la plata como standard universal de valor; ambos (junto con el aceite, la lana y otras mercancías) eran también usados para el intercambio. Es / por lo tanto evidente que los usos monetarios — como sucede con las actividades comerciales — pueden alcanzar un grado casi ilimitado de desarrollo no / sólo fuera de economías dominadas por el mercado, sino aún en total ausencia/ de mercados.

- D. Amberg - D. K. L. L.

mercado

Elementos de mercado : Desde un punto de vista sustantivo el mercado y el intercambio se presentan como realidades empíricas diferentes e independientes. El intercambio, definido sustantivamente, es un mo-

///

vimiento apropiativo mutuo entre actores, que puede tener lugar a tasas ///
("precios") fijos o regateados. Siempre que se da intercambio existe una ta
 sa, aunque sólo en el caso de tasas fluctuantes encontramos su asociación /
 con mercados formadores de precios. Las instituciones de mercado se definen
 como instituciones que comprenden:

- a) una multitud de actores que demandan
- b) una multitud de actores que ofrecen
- c) un mecanismo para el establecimiento de equivalencias, es decir, tasas /
de intercambio
- d) un fuerte elemento de competición
- e) elementos funcionales: localización física, mercancías intervinientes, /
costumbres y leyes reguladoras

Estos elementos pueden darse en forma conjunta o separada, definiendo así/
diferentes tipos de instituciones de mercado.

El Formalismo

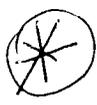
A partir de la difusión de la obra de Polanyi en el campo de la antro
 pología económica, se generó una prolongada, violenta y hasta cierto punto/
 estéril polémica, que enfrentó a los sustantivistas liderados por George //
 Dalton con los que pasaron a ser denominados "formalistas" por adherir a la
 validez universal del significado formal de económico. Desde el lado forma-
 lista se escribieron numerosas críticas a la perspectiva de Polanyi y de sus
 seguidores; trabajos entre los que podemos mencionar el de Robbins Burling,
 "Maximization Theories and the Study of Economic Anthropology" (1962, en A-
merican Anthropologist, vol. 64 : 802-821), el de Edward LeClair, "Economic
 Theory and Economic Anthropology" (1962, en AA, vol. 64 : 1179-1203), el de
 Scott Cook, "The obsolete 'Anti-Market' Mentality : A Critique of the Subs-
 tantive Approach to Economic Anthropology" (1966, en AA, vol. 68 : 323-345),
 y el de Frank Cancian, "Maximization as Norm, Strategy and Theory : A Comment
 on Programmatic Statements in Economic Anthropology" (1966, en AA, vol. 68 :
 645-470). Expondremos fundamentalmente la posición de LeClair, ya que va más
 allá de una simple crítica al sustantivismo, para postular la existencia de/
 una teoría general de las estructuras y procesos económicos; teoría general/
 de la que la teoría económica contemporánea constituiría un caso especial.

LeClair comienza por señalar la influencia que por más de 20 años ha /
 tenido la posición expresada por Herkovits de que la principal diferencia en

///

La teoría del desarrollo como eje pletórico
 sustantivismo - formalismo

-tre economías primitivas y desarrolladas era de grado y no de clase. Empero, afirma, en los últimos años se ha tornado evidente que era necesario re-examinar sistemáticamente dicha postulación. Con posterioridad a la segunda guerra mundial el interés por la problemática del desarrollo económico de las áreas subdesarrolladas ha planteado nuevos interrogantes y problemas para la investigación. LeClair sostiene que dicho re-examen debe realizarse desde una perspectiva evolucionista, y no desde la pretendidamente "revolucionaria" (en el sentido de pretender reemplazar totalmente la teoría económica) perspectiva defendida por Dalton y otros autores sustantivistas.



En primer lugar, la posición de Dalton de que las economías primitivas son de una "clase" o "tipo" diametralmente diferente de las economías industriales de mercado, presenta numerosos puntos flojos. En ninguna parte se definen estrictamente términos tales como "economía primitiva de mercado", "estructuras primitivas", o inclusive "economía primitiva". La única definición es implícita y remite a los conceptos puramente contrastantes de no-occidentales, no-mercantiles y no-industriales. Aún más, cualquiera sea la definición que se de a estos términos, la perspectiva de Dalton demanda el supuesto de que esas economías poseen un alto grado de similitud y unidad con respecto a las características determinantes. Según LeClair, la evidencia etnográfica indica que no es posible hacer tal supuesto con fundamentos ciertos. Estos elementos ponen en la picota la presunta generalidad de la posición de Dalton, pero es necesario ver asimismo si ésta posee alguna validez.

En todos sus trabajos Dalton identifica "económico" con "material", especialmente con referencia a los motivos de los actores y en particular a la búsqueda de ganancia. Empero, la economía moderna hace mucho que dejó de considerar tan sólo las motivaciones "materialistas" de lucro, y admite que se puede maximizar con referencia a elementos tales como autoridad, prestigio, y méritos religiosos, entre muchos otros. Ciertamente, se ha señalado que una definición tan amplia no deja prácticamente nada fuera del campo de lo económico, y que abarca la totalidad de la vida social. Empero, estas implicancias "imperialistas" de la definición formal son más aparentes que reales: afirmar que la economía tiene que ver con la totalidad de la vida social no implica que la ciencia económica puede explicar satisfactoriamente todos esos aspectos. Por otra parte, a través de los mismos ejemplos con que Polanyi y Dalton ilustran su concepción de "satisfacción de deseos materiales" //

///

(potlatches, etc.) despojan de todo significado concreto al término "material". La afirmación de que la dimensión sustantiva remite "a la provisión de bienes materiales los cuales satisfacen ... deseos" (Dalton) restringe extremadamente el campo de los fenómenos económicos. Desde tal punto de vista, la provisión de instrumentos musicales caería dentro del campo de la economía sustantiva, pero no su utilización en una actuación musical. Interpretando en términos estrictos la definición sustantiva, los servicios quedarían totalmente fuera de su foco.

Estos y muchos otros demuestran la debilidad de la posición sustantivista. ¿Cómo definir entonces lo económico?, se pregunta LeClair. En su opinión, es mucho más práctico decir que los economistas se ocupan fundamentalmente de la "economización" como proceso social, y de aquellas organizaciones, instituciones y grupos que poseen funciones especializadas en relación con ese proceso.

En parte, el argumento de Dalton acerca de la no aplicabilidad de la teoría económica a las sociedades primitivas se fundamenta en la crítica al concepto de escasez. Empero, este postulado puede ser reformulado en los siguientes términos: en todas partes los seres humanos se enfrentan con el hecho de que sus aspiraciones exceden su capacidad para satisfacerlas; a partir de ello, deben "economizar" sus medios (capacidades) con el objetivo de satisfacer esas aspiraciones en la mayor medida posible. Es teóricamente admisible, sin embargo, la existencia de sociedades para las cuales no sea válido el concepto de escasez, en cuyo caso el estudio de su "economía" constituiría en, (a) el estudio de su tecnología, y (b) el estudio de lo que podríamos llamar sociología de la producción.

En lo que concierne a mercados y lugares de mercado, Dalton hace dos afirmaciones que merecen comentario:

- i) que es la misma organización de mercado la que obliga a los actores a perseguir la ganancia material en forma individual; y que
- ii) en la antropología económica el término mercado se usa comúnmente para denotar "lugar de mercado", mientras que en las economías occidentales el término denota no sólo el lugar físico del mercado, sino las fuerzas económicas del intercambio de mercado.

En lo que hace a (i), el mercado no obliga a nadie a hacer nada que esté fuera de su propias reglas y convenciones. Que el dinero sea el medio de cambio

///

///

y que todo aquél que quiera participar en el intercambio deba entregar dinero y reciba a su vez dinero, no debe ser identificado con "lucro material" / necesariamente. Con respecto a (ii), si bien la primera parte de la afirmación es verdadera, la segunda parte está mal formulada. Si bien es cierto // *do* que muchos textos de economía fallan en establecer una clara definición de / *de* mercado más allá de señalar su aspecto interactivo, ello no invalida su sig- *de* nificado. Es evidente que conviene establecer una diferencia entre "mercado" *Dalton* y "lugar de mercado", pero nada justifica la afirmación de Dalton de que todos los mercados primitivos son mercados localizados. Ejemplo de ello son / los mercados de Panajachel descritos por Sol Tax, que reflejan un proceso / generalizado de formación de precios; los mercados mayoristas y minoristas / de Dhomey, en que las vendedoras y los agricultores se mantienen informados de los precios; y el "mercado" de collares y brazaletes en el circuito Kula.

Luego de estas críticas al sustantivismo focalizadas en Dalton, LeClair pasa a postular la necesidad de construir una teoría general de los procesos económicos, de la cual la presente teoría económica sería un caso especial.

Con tales objetivos, propone partir de las siguientes bases y definiciones:

- a) La economía o lo económico es el estudio del proceso de economizar
- b) Economizar es la asignación de recursos escasos entre fines alternativos
- c) los recursos sujetos a este proceso de asignación son escasos por definición; los recursos no son escasos si existen en tal abundancia que no demandan un proceso de asignación *por la*
recursos
v. uno
- d) Puede definirse como "deseos" o "necesidades" todo aquello que los seres humanos desean o necesitan
- e) Los fines entre los cuales se distribuyen los recursos son definidos como la satisfacción de los diversos deseos/necesidades que los seres humanos pueden tener
- f) Un fin es alternativo con respecto a otro solamente en relación con los recursos que pueden ser utilizados para satisfacerlos; son alternativos cuando uno o más de los recursos que pueden ser empleados para satisfacer uno también pueden ser utilizados para satisfacer el otro. *teniendo*
y
reidos
- g) Los conceptos de "bienes" y de "bienes y servicios" incluyen todo (pero no simplemente "cualquier cosa") aquellos que pueda ser utilizado para satisfacer un deseo/necesidad humano. Estos bienes pueden ser tangibles o intangibles.
- h) "Producción" es cualquier actividad que utiliza recursos con el propósito

///

///

Sistema económico de Leclair

de crear o proveer, o tornarlos disponibles ciertos bienes, en todo lugar / en que dicha actividad constituya una necesidad o una condición deseada. / Producción incluye cualquier y toda actividad que persiga o tenga estos resultados.

- i) Aquellos bienes que no son usados directamente para la satisfacción de / deseos/necesidades humanas, pero que son utilizadas como un insumo para/ la actividad productiva, deberán llamarse bienes de capital.
- j) Consumo es la utilización directa de un bien para la satisfacción de de-
sos/necesidades humanas, y constituye asimismo una actividad.

La economización como proceso social LeClair señala que "economizar" debe ser considera-
do como un proceso social en la medida en que por/
lo general implica interacción humana de algún tipo. Empero, remarca, econo-
mizar es un proceso social también en un sentido mucho más fundamental. En/
primer lugar, la función de todo sistema económico es la de facilitar proce-
dimientos ordenados con vistas a la resolución de problemas de "economiza-
ción" que son de naturaleza social, al menos en el sentido anteriormente /
mencionado. Al estudiar los sistemas económicos debemos tener en cuenta los
siguientes aspectos:

- 1) las implicancias de la noción de que efectivamente nos estamos ocupando/
de un "sistema" económico; y(=) interacción)
- 2) cuáles son específicamente las funciones de un sistema económico.

La idea de que toda sociedad posee un sistema económico significa que las /
organizaciones, instituciones, prácticas y creencias de una sociedad que es
tán relacionadas con procesos económicos conforman algo más que un agregado
inestructurado. Decir que constituyen un sistema es postular que

- a) un cierto número de unidades o entidades están en cierta relación/
estructural mutua; y que
- b) si esas partes interactúan dinámicamente, deben producir un resul-
tado sistémico

Ahora bien, partiendo de lo que ha sido definido como función general de los
sistemas económicos, es conveniente ver si dicha función general puede ser /
desagregada en una serie de funciones específicas interrelacionadas. Si bien
no existe un acuerdo general entre los economistas acerca de cuales son las/
funciones de un sistema económico, están concordes en por lo menos tres

- 1) determinar qué bienes deberán ser producidos y en qué proporciones
relativas. Es decir, este es el problema de la combinación de pro-
ducto

///

///

- 2) determinar cómo deben ser producidos esos bienes. Es decir, cuales deben ser las proporciones relativas de los factores de producción (tierra, trabajo y capital). Este es el problema de la proporción/ de factores; y
- 3) determinar la manera en que la producción total de bienes y servicios serán distribuidas entre los miembros de la sociedad. Este es el problema de la distribución del producto.

Una vez definidas las funciones del sistema dinámico, se hace posible formular proposiciones útiles acerca de los objetivos específicos de cualquier análisis que se intente realizar. Desde este punto de vista, es evidente que los resultados o productos sistémicos serán expresados en forma de afirmaciones acerca del tipo y cantidad de bienes producidos, la manera/ en que son producidos, y cómo son distribuidos (por ejemplo, cuál es el "ingreso" de cada individuo).

Componentes de un sistema económico : Los componentes de un sistema económico son individuos, o grupos, cuando tales grupos están organizados de determinada manera. Pueden ser clasificados en dos categorías:

- 1) unidades de producción
- y 2) unidades de consumo (o de "pooling" de ingresos)

Una unidad de producción es cualquier individuo o grupo que participa en, o que está organizado para la participación en actividades productivas. Una unidad de producción (UP) puede estar compuesta ya sea por un solo individuo o por miles de ellos comprendidos en organizaciones complejas y sofisticadas como en el caso de las grandes empresas industriales. Además de en tamaño, las UP pueden variar en diversos otros aspectos, como por ejemplo:

- criterios para el reclutamiento de miembros
- funciones productivas generalizadas o especializadas
- posesión o no de otras funciones que las estrictamente productivas
- grado de permanencia
- y - forma de organización interna

La forma en que LeClair utiliza el término UP es aproximadamente análoga al sentido que los economistas dan al término "firma comercial". En sentido más específico, una firma comercial sería una forma institucional particular de UP. Por último, es de señalar que a pesar de las diferencias que puedan existir entre las UP de una sociedad dada, es de esperar una determinación cultural de las formas y funciones de las mismas.

Producción

Consumo

Una unidad de consumo (UC) puede estar formada por un solo individuo/ o por un grupo, que conjugan sus ingresos para propósitos de consumo, com- / partiendo el ingreso agregado entre los miembros del grupo sin referencia / a consideraciones relacionadas con el proceso de producción. El parentesco/ parece ser la base universal para el establecimiento de UC y, por cierto, / estas unidades son comúnmente coincidentes con lo que una sociedad define / como unidad familiar.

gustar

Esta situación básica admite varias consideraciones:

- 1) unidades formadas por muchos miembros pueden exhibir un grado in- / completo de integración de ingresos, de tal modo que la unidad pue- / de ser considerada como un agregado de sub-unidades.
- 2) el ingreso puede ser compartido dentro de la unidad o entre unida- / des, en la medida en que las circunstancias lo demanden
- 3) existen situaciones en muchas sociedades en las que, ya sea por / definición cultural o por las características inherentes a la si- / tuación, el ingreso puede ser consumido comunalmente.

*stucco' del fondo
o nenen. + D*

Así como los componentes de un sistema económico pueden ser classifica- dos dentro de las dos categorías anteriormente mencionadas, la articulación/ estructural del sistema involucra tres clases posibles de relaciones:

- 1) relaciones dentro de o entre UCs
- 2) relaciones dentro de o entre UPs
- 3) relaciones entre UCs y UPs

Empero, no es posible describir la estructura de un sistema económico sin re- ferirse, ya sea en forma implícita o explícita, a los procesos sociales aso- ciados.

Los procesos de un sistema económico El proceso económico involucra tres clases de eventos: i) eventos de producción; ii) eventos de utilización; y iii) eventos de transferencia. Un evento de producción es un acto o serie de actos cuyo resultado (o propósito) es tornar bienes o servicios disponi- bles para su utilización. La producción de un determinado bien puede consis- tir en un solo acto o en una serie de actos de intención productiva. Por lo/ general, un evento de producción puede ser considerado como "terminado" // cuando el "producto" ha recibido su forma final, o cuando en una forma inter- media se convierte en objeto de un evento de transferencia. Un evento de uti- lización es la utilización de un determinado bien o servicio. Puede ser un /

*procesos
económicos*

///.

evento de consumo (satisfacción directa de necesidades/deseos), o un evento de consumo de capital (utilización de bienes para propósitos productivos. / Los eventos de producción y los eventos de consumo de capital son llevados/ a cabo por UPs, mientras que los eventos de consumo ocurren o son llevados/ a cabo por UCs. La noción de eventos de transferencia se fundamenta en el / hecho de la existencia de derechos sobre, o control efectivo de bienes y // servicios utilizables. Casi siempre tales derechos se originan en el mismo/ proceso de producción, aunque puedan ser definidos diversamente, limitados, condicionados o modificados por las costumbres. Un evento de transferencia transfiere derechos o control sobre un bien económico de un individuo o gru po a otro individuo o grupo. A este tipo de eventos pertenecen regalos, do- naciones, préstamos, venta y compra, trueque, intercambio, robo y apropia- ción. Es este tipo de eventos el que provee la vinculación entre unidades / en la estructura de un sistema económico.

Em Belen - D describe la estructura y poder de los modelos para la destruc- tura de un sistema económico

La estructura de un sistema económico : Existen dos tipos posibles de modelos para la destruc- tura de un sistema económico:

- 1) modelos descriptivos, cuyo propósito es el de identificar las unidades / económicas existentes en el sistema así como las relaciones estructura- / les entre las mismas. Si un modelo de este tipo es desarrollado de mane- ra de cubrir el aspecto dinámico del sistema, el resultado sería un dia- grama sociométrico altamente especializado.
- 2) modelos abstractos-analíticos: constituye un intento de expresar las pro- piedades fundamentales del sistema. De ser expandido para cubrir el as- pecto dinámico, la articulación estructural del sistema puede ser descrip- ta, a algún nivel de abstracción conveniente, en términos de UPs y su es- tructura interna, de UCs y su estructura interna, y en términos de los ti- pos de eventos de transferencia que intervenculan a esas unidades.

Belen

El producto sistémico y sus determinantes : Ni el sistema económico ni sus procesos existen/ como entidades autónomas y aisladas, sino que sus características están determinadas o influenciadas por una serie de varia- // bles medioambientales, culturales y sociales. La naturaleza de estas relacio- nes puede ser ilustrada mediante la consideración de cómo el producto sisté- mico para las tres funciones puede y es influenciado por esas diversas varia- bles.

Belen

- a) - Combinación de productos: El medioambiente natural puede influenciar // que es producido de diversas maneras. En primer lugar, ese medioambien-

///

///

V. C. S. J. A

-te contiene un conjunto de oportunidades y de limitaciones asociadas. Esas oportunidades, límites y requisitos no son absolutos ni variables estrictamente independientes entre sí. La combinación o interacción entre oportunidades y limitaciones resulta en la existencia de ciertas posibilidades de / producción. Para una gama dada de posibilidades de producción, los bienes / que serán producidos serán influenciados por las "preferencias del consumidor": la sumatoria de necesidades y de intensidad relativa de los deseos/necesidades por varias cosas. Estas preferencias están culturalmente determinadas, / y limitadas por la experiencia. En algunos casos, las restricciones son tan grandes que no hay posibilidad de elección. La combinación de productos es / también determinada por el sistema económico en sí mismo, ya que en la medida en que el sistema constituye un mecanismo para convertir preferencias de consumo en decisiones de producción, puede influir los resultados del proceso. No todos los sistemas económicos tienen esa capacidad, como la tiene / el sistema de mercado. En resumen, puede considerarse que la combinación de productos depende de cuatro tipos de variables:

- 1) Oportunidades, limitaciones y requisitos medioambientales
- 2) Posibilidades tecnológicas
- 3) Preferencias de consumo
- 4) El sistema económico mismo

b) Proporción de factores de producción: Este problema, desde el punto de vista del economista, es uno en que se asume la existencia de posibilidades alternativas conocidas para el diseño de eventos de producción. / Como en el caso anterior, variables ecológicas, tecnológicas y el mismo sistema influyen esa proporción.

c) Distribución del producto: Al considerar el problema de la participación en el producto total, debe distinguirse entre el sistema de distribución y el patrón de distribución. El sistema de distribución consiste en los métodos y procedimientos mediante los cuales las "partes" son asignadas a cada individuo. El patrón de distribución es el resultado de esta determinación y puede ser expresado como listas de las // cantidades de bienes destinados a diferentes individuos o grupos de individuos. El sistema de distribución puede estar determinado o indeterminado. Un sistema determinado es aquél que una vez conocido el sistema podemos predecir con exactitud el patrón de distribución. Un sistema indeterminado es aquél que permite al individuo optar acerca de los

///

///

bienes, de manera tal que el patrón de distribución no puede ser pre-
decido. El sistema de distribución consiste en todos los derechos so-
cialmente reconocidos que los miembros de una sociedad pueden hacer /
sobre el producto total o sobre proporciones del mismo, en conjunción
con las acciones que deben realizar los individuos para convalidar //
sus derechos.

El neomarxismo francés y su influencia en la antropología económica

La agitada polémica entre sustantivistas y formalistas terminó por agotarse sin resultados concluyentes desde el punto de vista teórico. De hecho, los contendientes comenzaron a descubrir que sus estudios empíricos no diferían demasiado entre sí, a pesar de sus contrastantes puntos de vista teóricos. Si embargo, el factor que dió por finalizada la polémica fué el replanteo total de la problemática realizado por un variado grupo/ de antropólogos económicos franceses, quienes, trabajando desde un paradigma teórico marxista heterodoxo, procedieron a una renovación total de los enfoques tradicionales en la antropología económica anglosajona. Este fenómeno marca por una parte el entronque de la antropología económica con el paradigma de la economía política clásica — del cual K.Marx fué uno de // los más altos exponentes —, y por otra la aparición de un grupo de antropólogos franceses que, a diferencia de una gran mayoría de sus compatriotas, realizaban investigaciones de campo además de elaborar teorías. Esta actitud es asimismo bastante novedosa dentro del marxismo, en el cual prevaleció por demasiado tiempo un enfoque centrado en el análisis de los "libros sagrados" antes que de la realidad misma.

A este grupo de antropólogos franceses — entre los que descuelan los nombres de Maurice Godelier, Claude Meillassoux, Emanuel Terray, / P.P.Rey, C.Coquery-Vidrovitch, entre otros — se sumaron posteriormente otros antropólogos, como los ingleses nucleados en torno a la revista Critique of Anthropology, e inclusive antropólogos *seniors* como, por ejemplo, el norteamericano Marshall D. Sahlins. Es de señalar que las respuestas de / sustantivistas y formalistas a las ideas y propuestas de estos antropólogos de raigambre marxista, ha estado más marcada por identificaciones ideológicas individuales antes que por cercanías teóricas. El fuerte antimarxismo del adalid sustantivista George Dalton lo coloca en contraposición con la nueva antropología económica, mientras que un supuesto pionero del formalismo como Raymond Firth acogió con interés y objetividad esas ideas, como se evidencia en sus últimos escritos.

La antropología económica neomarxista francesa se desarrolla a partir de los comienzos de la década del sesenta y se consolida internacionalmente en la década de 1970. Tanto Godelier como Meillassoux comenzaron

sus desarrollos teóricos a partir de una elaboración crítica de las ideas sustantivistas de Polanyi (Cfr. Llobera, Josep R. /// 1980 Hacia una historia de las ciencias sociales. Barcelona : A nagrama ; pg. 193 ss), pero a partir de allí divergieron rápidamente. Godelier, colaborador de C. Bettelheim y de C. Lévi-/// Strauss, publica en 1966 su libro Racionalidad e irracionalidad en economía, en el que compila una serie de artículos escritos a principios de los años sesenta, y que se centran en el concepto de racionalidad económica. Su conclusión es que no existe una racionalidad económica pura que trascienda los marcos institucionales y económicos concretos e históricamente acotados, y postula como uno de los objetivos claves para la antropología económica el estudio de las relaciones de causalidad que se dan entre las distintas estructuras e instancias de un sistema socioeconómico, con particular énfasis en aquellas que vinculan / un modo de producción con las demás estructuras.

Claude Meillassoux, formado primero como economista y luego como antropólogo bajo el estructural-funcionalista Georges Balandier, realizó entre 1957 y 1959 investigaciones de campo en Costa de Marfil (Africa). Estas investigaciones estuvieron centradas en la descripción rigurosa de la organización social de la producción en economías en proceso de cambio, y a // partir de las mismas elaboró un modelo aplicable a las que denomina "sociedades de linajes". Precedido por una serie de artículos de gran significación teórica, publica en 1964 su L'Anthropologie économique des Gouro de Cote d'Ivoire y, casi diez años más tarde, su Femmes Greniers et Capitaux (Mujeres, graneros y capital), en el que formula una teoría del modo doméstico de producción. Si bien ni Godelier ni Meillassoux admitieron el / liderazgo intelectual del marxismo estructuralista Althusseriano, la publicación en 1965 de Pour Marx, de Althusser, y sobre todo, de Lire le Capital, de Althusser, Balibar y otros, ejerció una enorme influencia sobre la antropología económica francesa, e inclusive sobre antropólogos norteamericanos, como Marshall D. Sahlins — discípulo de Leslie White —, quien publica en 1972 otra de las obras clave de la nueva antropología económica : // Stone Age Economics .

A partir de 1969 comienzan a publicarse los trabajos de una nueva generación de antropólogos económicos, comenzando por el libro de Emmanuel Terray Le marxisme devant les sociétés "primitives", los artículos de G.Dupré y P.P.Rey, C. / Coquery-Vodrovitch, y otros. Este desarrollo se consolidó en / la década de 1970, que también marca el impacto internacional / de la antropología neomarxista francesa, evidenciada no sólo / en la traducción al inglés y otros idiomas de los trabajos de Godelier y Meillassoux, sino en la aparición de revistas tales como Critique of Anthropology, Economy and Society y Dialectical Anthropology, y las obras de B.O'Laughlin, D.Seddon y John Clammer (e.g., 1978 The New Anthropology.N.York : St.Martin's Press).

El primero de los antropólogos neomarxistas franceses en participar activamente en las polémicas teóricas de la antropología anglosajona, fue Maurice Godelier. Godelier señala (Cfr. 1974 Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas. México : Siglo XXI ; cap.II) que desde el punto de vista de una sociología del conocimiento, la definición formalista de economía constituye por un lado una expresión / de la ideología de la sociedad capitalista, y por el otro como una proyección de las formas propias de esta sociedad sobre el conjunto de las formas históricas de las relaciones sociales / de producción. Una definición de este tipo remite en última / instancia a un postulado de naturaleza metafísica.

Al postular el principio de escasez como determinante económico universal, se ignora el hecho de que la escasez de un recurso refleja en realidad un grado determinado de desarrollo de las fuerzas productivas en un momento histórico específico / de una sociedad. Por otra parte, la teoría formalista del comportamiento económico racional, presupone que los actores se / enfrentan real y efectivamente a diferentes alternativas de // producción. Es decir, supone, entre otras cosas, la existencia de un caudal más o menos constante de innovaciones tecnológicas. Empero, tal suposición no refleja sino la forma específica

///

VICIJA

///

-ca que adopta el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco del modo de producción capitalista. En el mismo, la competencia determina una rápida renovación en las condiciones de producción (innovaciones tecnológicas), que se presenta como condición para el mantenimiento de las tasas de beneficio. A pesar de que existen formas de acumulación en casi todas las sociedades pre-capitalistas, lo más característico es que lo acumulado no sean medios de producción (vale decir, "capital"), sino bienes preciosos, "tesoros", o medios de subsistencia que luego son redistribuidos a // través de mecanismos especiales, como, por ejemplo, el *potlatch* de las sociedades aborígenes de la costa NO de la América del Norte. Cada modo de producción origina formas específicas de acumulación. Así, mientras que en el capitalismo la acumulación tiene lugar fundamentalmente en forma de mercancías y dinero — con tasas determinadas por el grado de desarrollo de los medios de producción y por el tipo de tecnología disponible —, otros modos generan acumulación de otros tipos de bienes y con tasas que responden a otros factores.

Godelier propone superar las limitaciones del enfoque formalista, encarando el análisis de las estructuras de una sociedad a partir de / las articulaciones que le son propias. A través de tal análisis se torna posible evaluar el papel dominante que pueden asumir ciertas relaciones sociales (e.g., las de parentesco, las político-religiosas, etc.), y buscar sus fuentes de determinación en el o los modos de producción existentes en esa sociedad. Es precisamente la naturaleza de esas relaciones sociales lo que determina la posibilidad de que se de un comportamiento acumulativo a nivel individual. Esta "racionalidad individual" está a su vez condicionada por la racionalidad no-intencional y objetiva propia del sistema en /// cuestión.

Godelier critica asimismo a los sustantivistas por no trascender del nivel de críticas válidas a las posiciones formalistas. La alternativa que proponen los sustantivistas sólo ofrece constataciones empíricas desprovistas de capacidad explicativa. Por otra parte, al igual que los formalistas los sustantivistas privilegian las estructuras de distribución por sobre las de producción, cuando ya los fisiócratas y Ricardo demost-

///

///

W. CUNAS
 -ron que son las formas de producción las que determinan las de distribución, y que la manera en que los medios de producción está distribuidos entre los miembros de una sociedad — lo que Marx llama "relaciones de producción" — constituye el elemento fundamental para la caracterización de un sistema económico. Por ejemplo, el hecho de que en el sistema capitalista una determinada clase sea la propietaria de los medios de producción y que compre // fuerza de trabajo, es la causa de que dicha clase sea la propietaria de los productos y de que se apropie de los beneficios de su venta en el mercado. // Por lo tanto, y ~~contrariamente a lo sostenido por los sustantivistas, no es~~ la existencia de mercados la nota definitoria de la producción mercantil capitalista, sino el empleo de trabajo asalariado. Pero así tampoco es posible comprender cabalmente un sistema económico, si no se toman en cuenta // los factores superestructurales que inciden y que, a veces, determinan su // funcionamiento, o por lo menos, afectan la manera en que tiene lugar ese // funcionamiento.

A partir de éstas y otras consideraciones, Godelier propone para la antropología económica *el estudio de las diversas condiciones y formas de producción, distribución y aún consumo, de los bienes materiales que /// conforman las condiciones materiales de existencia y reproducción de las diversas sociedades humanas.* Desde un punto de vista metodológico, el análisis de un modo de producción involucra los siguientes pasos :

- 1) Inventario y estudio de las diversas formas de producción que existen en una determinada sociedad (e.g., caza, recolección, pesca, agricultura, ganadería, artesanado, industria, etc.).
- 2) Identificación y análisis de los factores de producción y de sus combinaciones específicas en los diversos procesos de producción. A estos propósitos se hace necesario distinguir entre :
 - a. objetos de trabajo
 - b. medios de trabajo (especialmente la tecnología)
 - c. el trabajo propiamente dicho; incluyendo la división social del trabajo; las formas de cooperación (simples o complejas); y las modalidades de reciprocidad que tienen lugar en el proceso de cooperación.

Este análisis torna posible la evaluación cuantitativa de la productividad y el rendimiento del trabajo.

AE : ii.2

- 3) Análisis de los efectos que un modo de producción específico tiene o ejerce sobre el conjunto de las estructuras de una sociedad. En un sentido general y apriorístico, puede afirmarse que el MP actúa limitando esas estructuras a formas compatibles consigo mismo. Al considerar el problema del desarrollo económico, debe tenerse en cuenta que la existencia de un excedente potencial no implica necesariamente desarrollo o crecimiento de la economía, ya que la movilización de ese excedente requiere cambios en las relaciones sociales de producción.
- 4) Estudio de los conocimientos empíricos acumulados por una sociedad y que están relacionados en forma directa o indirecta con el proceso de producción.
- 5) Estudio de las *relaciones de producción*, es decir, del modo en que se distribuyen y se apropian socialmente los factores de producción. Esto requiere el análisis de las formas de propiedad existentes, del tipo de derechos generados y del papel que desempeña el parentesco en las relaciones de producción.
- 6) Estudio de las formas que asume la circulación de los productos, abarcando tanto las formas mercantiles como las no-mercantiles, así como del papel de las formas monetarias en el proceso de circulación. Debe tenerse en cuenta que el capital mercantil constituye la forma más antigua y que aparece en el seno de distintos modos de producción.

La Anthropologie économique des Gouro, de Claude Meillassoux, se constituye — con las debidas consideraciones a las diferencias teóricas entre ambos autores — en una ilustración de este método analítico. Meillassoux se propone la descripción, a través del caso de los Gouro de la Costa de Marfil, del modo de producción característico de las sociedades de linaje y segmentarias, tomadas en el proceso de transición hacia un nuevo modo de producción determinado por el desarrollo de la agricultura comercial. Este MP aparece caracterizado por las siguientes notas distintivas :

- a) explotación de la tierra
- b) producción de autosubsistencia
- c) utilización de técnicas de producción cuasi-inmediatas
- d) uso de la energía humana como principal fuente energética.

A partir de esta caracterización global, se predicen los demás componentes de este MP. Las técnicas son cuasi-inmediatas porque el produc

///

///

-to del trabajo se obtiene mediante instrumentos que, por lo común, no demandan sino unas pocas operaciones para su fabricación. Entre los Gouro el tiempo de trabajo social está repartido en seis ramas de producción : (1) la caza; (2) la agricultura de víveres; (3) la crianza de ganado; (4) la recolección; (5) las artesanías; y (6) la pesca (en algunas aldeas ribereñas). Meillassoux determina una serie de formas de cooperación específicas que se corresponden con cada una de estas actividades :

Ramas de actividad y formas de cooperación

Forma de cooperación	Caza	Agricultura	Crianza
cooperación compleja	caza con red		
cooperación simple			
a) ampliada	caza con trampas de animales grandes	preparación del terreno, cosechas de esta-// ción	
b) restringida		siembra, plantío, cuidado, cosecha diaria. Actividades domésticas	vigilancia edificación de cercos
trabajos individuales	caza con trampas de animales pequeños; caza con fusil o con arco		vigilancia edificación de cercos
	Pesca	Recolección	Artesanía
cooperación compleja			
cooperación simple			
a) ampliada			construcción y mantenim. de las chozas
b) restringida	pesca	recolección	
trabajos individuales			cestería trabajo de la madera, forja, tejido

A cada una de las formas de cooperación mencionadas en el cuadro precedente se asocia un tipo específico de unidad de producción, y las unidades de producción del mismo tipo están "realizadas" en formaciones concretas determinadas. Esas formaciones se constituyen a partir de dos categorías de relaciones de producción :

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1) Relaciones sociales de producción que corresponden a la cooperación compleja : | <i>El sistema tribal-aldeano</i> |
| 2) Relaciones sociales de producción que corresponden a la cooperación simple : | <i>El sistema de linajes</i> |

A partir de éstas y otras consideraciones, Meillassoux afirma // que la formación económico-social de los Gouro es el resultado de la combinación de dos modos de producción (MPs) :

MP₁ Revelado por la cooperación compleja y realizado en el sistema / tribal-aldeano. En el orden de las relaciones de producción, encontramos propiedad colectiva de los medios de producción y reglas igualitarias para la distribución del producto. En el orden jurídico-político, este modo de producción se caracteriza por un poder que es asumido en forma ocasional y temporaria, e inclusive los individuos más valerosos sólo adquieren una autoridad puramente moral.

MP₂ Revelado por la cooperación simple y realizado en el sistema de linajes o en su análogo/sustituto : el sistema de *klala*. La propiedad de los medios de producción es colectiva, pero se da la existencia de individuos que actúan en nombre del grupo como "depositarios" de esos derechos. El principio de redistribución gobierna la distribución del producto, y determina un "poder" (ejercido por el responsable de la redistribución) de naturaleza permanente, cuyos "funcionarios" son reclutados en virtud de su edad.

El cuadro de la página siguiente sintetiza los componentes fundamentales de la formación económico-social de los Gouro, según la elaboración y análisis que hace E.Terray en su comentario al trabajo de Meillassoux (E.Terray 1971 El marxismo ante las sociedades "primitivas", Parte II.Bs./As. : Losada).

Cuadro de la formación económico-social Gouro

	MP N° 1	MP N° 2
<u>Factores de producción:</u>	Sistema de factores N°1	Sistema de factores N°2
- objeto de trabajo	La tierra	La tierra que es tam- bién medio de trabajo
- saber técnico	Relativamente simple	Relativamente simple
- instrumentos de producción	Colectivos	Individuales
- forma de cooperación	Compleja	Simple, constituida por la combinación de 2 sub formas: 1) coop. ampliada 2) coop. restringida Subforma dominante: coop. ampliada
Elementos que dominan en este conjunto: la forma de cooperación		
Unidad de producción	La aldea y los grupos de caza	-La comunidad de produc ción que corresponde a la coop. ampliada -El equipo de trabajo / que corresponde a la / coop. restringida. Dominación de la comuni dad sobre el equipo
<u>Conjunto de las relacio nes de producción</u>	El sistema tribal-aldea no	El sistema de linajes o su sustituto, el "Klala"
Propiedad de los medios de producción.	Colectiva	Confiada al mayor en / tanto representante de la comunidad de produc ción.
Distribución del pro- ducto	Partición igualitaria	Redistribución por par te del mayor
Relaciones de autoridad	Poder de función ocasio nal y temporal cuyos de tentadores son recluta- dos según sus méritos	Poder de función perma nente cuyos detentado- res son reclutados se- gún edad
<u>Recapitulación:</u> ramas en las que se ponen en práctica esos MP	Caza con red	Agricultura, pesca, re- colección, construcción chozas, caza c/trampas de animales grandes, // crianza

En su libro Femmes, Greniers et Capitaux (1975, Paris : Maspero; ed.castell. 1977 "Mujeres, graneros y capitales".México : Siglo XXI) plantea el problema de la perdurabilidad e importancia de las relaciones familiares, aún dentro de un sistema capitalista. Sostiene que hasta el presente las relaciones domésticas y la familia han desempeñado un papel importante en el funcionamiento de todos los modos de producción históricos que se han sucedido a partir de lo que denomina economía doméstica; un elemento arcaico del cual sólo un comunismo verdadero puede desembarazarse y construir así un modo de producción realmente nuevo (Cf. pgs. 10-11). Las respuestas que ofrece Meillassoux a esta perdurabilidad constituyen el núcleo de su teoría de la comunidad doméstica como sistema de producción, y son // presentadas en la primera parte del libro. Esencialmente, esa perdurabilidad es explicada por el hecho que el capitalismo extrae plusvalía de los modos pre-capitalistas de producción basados en la comunidad doméstica, la que provee al capital fuerza de trabajo muy barata. En segundo lugar, en la sociedad burguesa la familia continúa siendo la productora y reproductora / de fuerza de trabajo. La segunda parte del libro está dedicada a delinear una teoría del imperialismo como un modo de reproducir fuerza de trabajo a bajos costos, mediante la explotación de la comunidad doméstica. También analiza la posición de la familia y los determinantes de los status sexuales en la sociedad burguesa. Cabe señalar que a lo largo de este análisis Meillassoux propugna varias tesis que resultan heterodoxas desde el punto de / vista del Marxismo, lo que le ha acarreado la crítica de otros autores e inclusive la acusación de tratar de combinar el análisis materialista-dialéctico con el estructural-funcionalismo antropológico (Cf., e.g., Bridget O' Laughlin 1977 Production and Reproduction : Meillassoux's Femmes, Graniers et Capitaux . Critique of Anthropology, v.2, # 8 : 3-32).

Meillassoux comienza por plantear la doble naturaleza de la producción de las condiciones de vida inmediatas : 1) producción de medios de subsistencia ; y 2) producción de los hombres mismos. La reproducción de / los hombres se manifiesta, en el plano económico, como *reproducción de la fuerza de trabajo* en todas sus formas, algo que no ha sido frecuentemente reconocido así, ni aún por el mismo Marx. La *comunidad doméstica aparece / como el único sistema económico y social que dirige la reproducción física de los individuos, la reproducción de los productores y la reproducción social en todas sus formas, mediante un conjunto de instituciones, y que la*

///

domina mediante la movilización ordenada de los medios de reproducción humana, vale decir de las mujeres (pg.9). Una de las características más / distintivas del modo doméstico de producción, es que la redistribución del producto social se realiza a través de la circulación de personas (fundamentalmente mujeres) entre los distintos grupos.

A partir de esta concepción, Meillassoux postula que las relaciones de parentesco, lejos de ser universales, *constituyen la expresión / jurídico-ideológica de las relaciones de producción y reproducción subyacentes en la comunidad doméstica.* De la misma manera, el intercambio de mujeres tampoco es un universal, sino un reflejo del hecho que la distribución ordenada de los poderes reproductivos de las mismas constituye un requisito para la reproducción en el modo doméstico de producción. Relaciones de producción y relaciones de reproducción mantienen armonía entre sí. Este hecho se refleja en dos aspectos importantes :

- (1) la dinámica del modo doméstico de producción lo inclina hacia el crecimiento poblacional antes que hacia la acumulación del producto excedente. Desde este punto de vista, las reservas que pueda mantener un grupo no pueden ser consideradas en verdad como un "excedente económico", ya que están destinadas al crecimiento y la reproducción del grupo. Por lo tanto, el trabajo excedente no se transforma en producto excedente, sino en energía excedente u ocio.
- (2) las sociedades basadas en el MDP se caracterizan por la ausencia de // clases sociales. Si bien los hombres adultos poseen privilegios y poderes, no los detentan como "clase" sino como individuos. El poder de // los varones adultos se basa en el monopolio que éstos ejercen sobre // los medios de reproducción, *mujeres* y *alimentos*, y no en el control de los medios de producción. La tierra no puede ser monopolizada porque / los derechos a la misma están implícitos en el acceso a las semillas y a la subsistencia que se obtienen por pertenencia en el grupo doméstico. Los bienes correspondientes al "pago de novia" (*bridewealth*), por ejemplo, a pesar de ser a menudo monopolizado por los "mayores", no // son productivos sino que tan sólo simbolizan los derechos de control / sobre las mujeres detentados por éstos. El poder de estos "mayores" se basa en los principios de senioridad y de subordinación femenina que son propios de la comunidad doméstica.

La importancia que la senioridad reviste como base de autoridad, surge de uno de los requerimientos para la reproducción de la comunidad doméstica: *los recursos del grupo doméstico deben ser equilibrados en el tiempo*. Para ello es necesario la subordinación de la mujer, ya que el potencial reproductivo (y por lo tanto, potencial laboral) de las mismas debe ser distribuido en forma ordenada entre los diversos grupos domésticos / de manera de establecer un balance luego de cierto tiempo. Este proceso requiere que la autoridad sea adscripta a los varones adultos ("mayores"), // quienes así explotan a las mujeres y a los hombres más jóvenes.

Por otra parte, y en ausencia de una estructura de clases, todas las contradicciones de la comunidad doméstica permanecen en estado latente. Dado que la producción se orienta fundamentalmente hacia el consumo; se da una contradicción implícita con la producción de bienes de pago-de-novia para el intercambio ; contradicción que sólo puede hacerse manifiesta si un grupo llegase a explotar conscientemente las ventajas adquiridas a través de accidentes demográficos. Existe también una contradicción implícita entre / la tendencia hacia el crecimiento demográfico, y la dependencia en que los "mayores" se encuentran con respecto a la capacidad de forzar a la exogamia como condición para poder mantener su control sobre la distribución de mujeres. Por lo común, esta contradicción se resuelve mediante la segmentación del grupo. Un cambio radical en el modo de producción sólo puede darse si uno de los grupos que monopolizan mujeres o bienes de pago-de-novia, decide institucionalizar ese poder en provecho propio. Cabe apuntar que algunos críticos marxistas de Meillassoux subrayan la similitud entre esta concepción y la de "sociedades frías" — sólo pasibles de cambios exógenos — de Lévi-Strauss.

Así como Meillassoux ha conecitado ataques por parte de algunos / autores marxistas desconformes con su heterodoxia y lo que consideraran un excesivo apego a los paradigmas antropológicos (B.O'Laughlin , ob.cit., le atribuye, entre otros "pecados", los de funcionalismo, empiricismo y evolucionismo), él ha formulado fuertes críticas a otros antropólogos, incluso a algunos cuyo pensamiento se aproxima mucho al suyo. A Polanyi y a los antropólogos sustantivistas los critica por privilegiar las cuestiones de la distribución por sobre las de producción, y por confundir la disciplina económica — con su objeto, el ser humano — con el objeto de la antropología. //

///

mercadería, al ignorar que las mercaderías o el capital son en realidad la cristalización de relaciones sociales. Postular, como los sustantivistas, que en las economías premercantiles la economía no está integrada a la sociedad, es caer precisamente en esa falacia.

Meillassoux dirige algunas de sus críticas más severas al modelo de modo doméstico de producción formulado por Marshall Sahlins (1972 / Stone Age Economics), a pesar de la proximidad de sus respectivos enfoques. Atribuye a Sahlins el defecto de no precisar el período histórico al que se vincula su modelo de MDP, y el de no tener en cuenta aspectos diferenciales claves, como, e.g., el nivel de conocimientos, técnicas productoras de energía, modo de explotación de la tierra, etc. Mediante la eliminación de esos rasgos diferenciales — sostiene —, Sahlins retiene sólo aquellos que son de tal generalidad que resultan aplicables tanto a la economía de los cazadores-recolectores como a la de pescadores, pastores o agricultores. Pese a reconocer sus méritos innegables, considera que el trabajo de Sahlins permanece preso del empirismo y de la ignorancia de la especificidad histórica de los datos que utiliza. Más adelante consideraremos en detalle la obra de Sahlins, que — en mi opinión — no presenta aristas tan discordantes con la de Meillassoux, a pesar de la opinión de este último.
