

Maurice Godelier

# Antropología y economía

EDITORIAL ANAGRAMA  
BARCELONA

por el término entendemos un sistema de intercambio libre y competitivo de bienes y servicios, con el juego de la oferta y la demanda determinando el valor y regulando toda la vida económica. Pero hay un largo trecho entre esto y la asunción de Buecher, de que la única alternativa es una fase pre-económica, donde un individuo o una sola unidad doméstica satisface sus necesidades primarias lo mejor que puede, sin ningún otro mecanismo más elaborado que el de la división del trabajo según el sexo, y de vez en cuando cierto regateo. En vez de ello nos encontramos con un estado de cosas donde la producción, el cambio y la consumición están organizados socialmente y regulados por la costumbre, y donde un sistema especial de valores económicos tradicionales gobierna sus actividades y les estimula a esforzarse. Este estado de cosas podría llamarse —pues una nueva concepción requiere un término nuevo— Economía Tribal.

El análisis de las concepciones propias de los indígenas sobre valor, propiedad, equivalencia, honor y moralidad comercial, abre un nuevo horizonte a la investigación económica, indispensable para una comprensión más profunda de las comunidades indígenas. Los elementos económicos entran en la vida tribal en todos sus aspectos —social, de costumbres, legal y mágico-religioso—, y a su vez están controlados por éstos.

No incumbe al observador de campo encontrar respuesta o reflexionar sobre el problema metafísico de cuál es la causa y el efecto, el aspecto económico o los otros. Es, no obstante, deber suyo, estudiar su articulación y correlación. Ya que pasar por alto la relación entre dos o varios aspectos de la vida indígena, es tan erróneo como pasar por alto cualquiera de sus aspectos.

ROBBINS BURLING

### TEORÍAS DE MAXIMIZACIÓN Y EL ESTUDIO DE LA ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA<sup>1</sup>

Hace mucho que se considera, confiadamente, que la economía, junto a la religión, el parentesco y las otras materias que constituyen el índice de las innumerables monografías antropológicas, incluye un tipo de comportamiento humano considerablemente bien definido. Nos las arreglamos para comunicarnos con los demás cuando hablamos de actividades económicas, de motivos económicos y de grupos económicos, incluso cuando no podamos dar definiciones explícitas de estas expresiones. Sin embargo, la «economía» ha tenido casi tantos significados para los antropólogos como la «función», y la confusión entre sus distintos significados ha llevado a muchos malentendidos. En uno u otro momento, los antropólogos han dado por lo menos cinco significados al término: 1) el estudio de los medios *materiales* para la existencia del hombre; 2) el estudio de la producción, distribución y consumo de los bienes y los servicios; 3) el estudio de las cosas que estudian los economistas; 4) el estudio de los sistemas de intercambio cualquiera que sea la forma en que estén organizados; y 5) el estudio de la distribución de los bienes escasos a fines alternativos. Ninguna de estas definiciones abarca exactamente el mismo campo de comportamiento que cualquiera de las otras. En la primera mitad de este escrito defenderé que la primera definición se refiere a un campo de comportamiento que probablemente sería mejor denominar con un término menos ambiguo, mientras que la segunda es demasiado general para tener mucho significado. La tercera se hace groseramente ilógica y etnocéntrica. La cuarta quizás sea demasiado limitada, aunque parece útil para determinados propósitos, y es lógicamente inatacable. En la segunda parte del artículo dedicaré una especial atención a los problemas y las posibilidades de la quinta definición.

1. Este texto es el resultado de varios intentos frustrados de dar un curso titulado "Economía primitiva" y de decidir qué quiere decir la palabra. Mis estudiantes merecen mis gracias y disculpas por permitirme poner a prueba sobre ellos diversas ideas. También estoy en deuda con Edward B. Harper, del Bryn Mawr College, por sus sugerencias y críticas.

1) *La economía se ocupa de los medios materiales de la existencia del hombre.* Incluso los economistas han reclamado desde hace mucho tiempo la igualación del lado material de la vida con el comportamiento económico, de tal forma que apenas puede sorprender descubrir que los antropólogos los siguen. En nuestros debates, la vida material ha sido considerada de varias formas. Muchas de las monografías antiguas simplemente tomaban la economía como sinónimo de la tecnología y recogían cuidadosamente datos tan interesantes como la manera de hacer un trineo o cómo se curten las pieles bajo el encabezamiento de «vida económica». Este particular uso del término se ha quedado completamente fuera de moda y, sin elaborar un punto que ya ha sido correctamente elaborado por otros (por ejemplo, Herskovits, 1952, pág. 57), creo que puede suponerse que pocos de nosotros es probable que sigamos confundiendo la economía con la tecnología. Otros aspectos de la vida material, no obstante, siguen apareciendo con regularidad en nuestras discusiones sobre economía. Todos hablamos de los australianos como poseedores de una «economía cazadora y recolectora», o de los beduinos como una «economía pastoral», y muchos de nosotros seguimos hablando de las etapas del desarrollo económico o, por lo menos, de la revolución agrícola como si fuera en primer lugar una «revolución económica». Todas estas expresiones implican que la economía equivale al estudio de los modos de subsistencia, una idea no muy alejada de definirla como tecnología. La economía también se ha utilizado, a veces, en un sentido ligeramente más amplio, equivalente a lo que otros han denominado ecología, o bien la forma total en que la cultura se ajusta a su medio ambiente. Esta puede incluir, no sólo las formas en que se extraen los alimentos del bosque, de las corrientes de agua o del suelo, sino también la forma en que se obtienen las plumas para los tocados ceremoniales o la forma en que el medio ambiente se refleja en la mitología del pueblo.

Estas nociones giran todas alrededor de que la economía es algo relacionado con los bienes *materiales*, y esto ha causado más confusión entre los antropólogos y los economistas que cualquier otra cosa. Es cierto que los propios economistas han definido, a veces, la economía como «el estudio de las causas del bienestar material» o el «estudio de acción humana relacionada con la consecución y el uso de los requisitos materiales del bienestar» (Herskovits, 1952, págs. 45-46). No obstante, cuando lo han hecho así, han tenido que definir «material» en un sentido tan amplio que pierde su significado ordinario de artefactos visibles y tangibles, y algunos economistas han sostenido que el hecho de que un bien o un servicio sea o no material no tiene nada que ver con que sea económico. En un ensayo clásico, que merece ser leído por todos los antropólogos que crean estar interesados por la economía, el economista británico Lionel Robbins desvasta estas definiciones materialistas (1935). Señala que los economistas, normalmente, se ocupan de muchos aspectos no

materiales de la vida. Los salarios deben pagarse a las personas que hacen tareas materiales y los precios deben aplicarse a los bienes materiales, pero también se asignan con igual firmeza salarios y precios a acontecimientos no materiales. Los salarios que gana un cantante de ópera y los precios para oír su actuación no tienen nada de material, aunque evidentemente son económicos. La guerra es realmente destructiva de bienes materiales, pero para sostener una guerra con éxito evidentemente se debe economizar. Pero el verdadero meollo de la cosa es que debemos repetidamente economizar *entre* los fines materiales y los no materiales. Debemos hacer repetidas elecciones entre metas, de las que unas son materiales mientras que otras no lo son. Debemos decidir si es más importante para nosotros añadir ocio o añadir el dinero extra que podríamos ganar trabajando horas suplementarias. ¿Prefiero un coche nuevo o un viaje a Europa? Es absurdo pretender que todas estas metas son «materiales», por lo menos si se pretende que «material» tenga algún significado normal, pero si estas elecciones son elecciones económicas, y lo son sea cual sea el uso convencional que los economistas dispongan para este término, la economía engloba mucho más que la simple vida material. Es poco acertado calificar algunos de nuestros objetivos de «económicos» y otros de «no económicos» si el acto mismo de elegir es una decisión económica y si debemos ahorrar nuestros medios para satisfacer nuestras necesidades. Robbins subraya que, en un determinado sentido, también se podría decir que *alguno* de nuestros objetivos no es finalmente material. «La renta que se obtiene de un objeto [también] material debe ser concebido en último extremo como teniendo un uso 'inmaterial'. De mi casa, como de mi criado o los servicios de un cantante de ópera, obtengo una renta que 'perece en el mismo instante de su producción'» (Robbins, 1935, pág. 8).

Según mis conocimientos, se ha intentado sólo una vez, en el transcurso de los últimos años, tomar en serio la idea de que el aspecto material de la vida depende específicamente de la teoría económica. Se trata de la obra *Trade and Market in the Early Empires* de Karl Polanyi y sus colegas (1957). Estos autores rechazan explícitamente la mayor parte de la teoría económica tradicional, por lo menos sus posibilidades de aplicación a sociedades distintas de la nuestra. Polanyi efectúa una larga y útil distinción entre la economía en el sentido sustantivo de aprovisionamiento de bienes materiales y en el sentido formal de cálculo racional o «economía de los medios» (correspondientes aproximadamente a la primera y quinta de las definiciones estudiadas en este artículo). Polanyi parece pensar que, por lo menos, en la sociedad occidental moderna, estas dos definiciones cubren, más o menos, el mismo dominio. «Mientras la economía sea regida por [mercados creadores de precios] el sentido formal y sustantivo [de lo 'económico'], en la práctica, no pueden más que coincidir» (Polanyi, 1957a, pág. 244). Si esto quiere decir que las dos definiciones cubren los mismos aspectos del comportamiento, es falso simplemente, pues nuestra economía de mercado engloba, de hecho, numerosos productos no materiales y no sustantivos, mientras que

además, como ya mostraré en detalle más adelante, algunos bienes materiales son distribuidos a veces fuera del sistema de mercado. Incluso en nuestra propia sociedad, el aspecto material de la vida y el sistema de mercado no coinciden, aunque se superpongan. Polanyi y sus colegas tienen razón en operar una distinción entre las dos definiciones de la economía y subrayar que ellas pueden no coincidir en las sociedades primitivas. Se equivocan, en mi opinión, al suponer que ellas coinciden más en nuestra sociedad, y creo que su análisis más bien oscurece la hipótesis según la cual las sociedades primitivas podrían, igualmente, «economizar los medios» (es decir, practicar un cálculo racional), incluso con la ausencia de mercado. Además, como podemos escoger entre las definiciones sustantivas y formales, me parece lamentable utilizar el término de económico para la primera pues está en contradicción con el uso corriente. Si se desea, arbitrariamente, definir la economía de este modo, no podemos poner ninguna objeción; sin embargo, prescindiendo de la posición de Polanyi y de sus colegas, este uso tendría muy poco que ver con las actividades de los economistas. Además, para los antropólogos, sería una decisión terriblemente arbitraria considerar los bienes materiales como económicos y los servicios (que, indudablemente, son no materiales) como no económicos. ¿Qué pasa, entonces, cuando se intercambia un objeto material con un servicio no material? ¿Debernos considerar una mitad de la transacción como económica y la otra mitad como no económica?

La tecnología, las artes de la subsistencia y la ecología son todos ellos campos de estudio importantes y la finalidad real de este artículo consiste en intentar saber si nos conviene aplicar el término «económico» al objetivo de aquéllos mientras que otros términos están disponibles y que excluyen tantas cosas que, habitualmente, pensamos que pertenecen a lo «económico». El intercambio de joyas ceremoniales, la herencia de blasones, o, en nuestra propia sociedad, la propiedad de *copyrights*, generalmente son considerados como pertenecientes sin mucha ambigüedad a los fenómenos económicos, a pesar de que apenas formen parte de las actividades de subsistencia o del «aspecto material de la vida». En mi opinión, es preferible llamar a la tecnología, a la subsistencia y a la ecología por su propio nombre, y no otorgarles pomposamente el vocablo de «económico» que debería ser reservado para un concepto más amplio. Ciertamente, nos continuaremos haciendo entender hablando de «actividades económicas», pero si deseamos discutir con economistas y no simplemente entre nosotros, haríamos mejor en considerar que importa poco que una cosa sea material o no<sup>2</sup>.

2) *La economía estudia la producción, la distribución y el consumo de los bienes y de los servicios.* Se trata, ésta, de una definición

2. Para un tratamiento por parte de un economista de las falsas interpretaciones antropológicas de "economías" ("sistemas económicos" "ahorros") y "subsistencia", véase la recensión de Knight de *The Economic Life of Primitive Peoples*, de Herskovits, reeditada en *Economic Anthropology*, especialmente las páginas 520-521 (Knight, 1952).

muy corriente entre los antropólogos y, a primera vista, parece muy inofensiva. Aunque haya puesto en evidencia la importancia que Polanyi y sus colegas conceden a los bienes materiales, parece que a fin de cuentas ellos se interesan muy particularmente en el mecanismo de la distribución, aunque yo no haya podido descubrir explícitamente dónde lo muestran y admiten explícitamente. Polanyi declara, por ejemplo, que examinando otras sociedades distintas de las sociedades occidentales modernas, la economía debe concentrarse sobre el «proceso institucionalizado de la interacción entre el hombre y su medio, que permite al hombre disponer permanentemente de los medios materiales para satisfacer sus necesidades» (1957a, pág. 248). No obstante, no se interesa en absoluto por los fenómenos técnicos que esta definición parece implicar, sino, más bien, examina los métodos de distribución de los bienes y construye una tipología de los sistemas de distribución que él llama, respectivamente, «reciprocidad», «redistribución», e «intercambio».

Numerosos antropólogos han concentrado, igualmente, su atención sobre el análisis de la distribución. Si sólo se interesan por la distribución de los objetos materiales, se precipitan en lamentables complicaciones, a las cuales ya hemos hecho alusión; pero, si consideran seriamente incluir en la economía la distribución de *todos* los bienes y servicios, ya sean materiales o no, entonces todo lo que hace el hombre entra en la definición. Nos inclinamos a creer, un poco de paso, que algunos servicios tienen, antes que nada, un carácter político o de parentesco, como el arbitraje de querellas o la enseñanza de los buenos modales a los niños, pero ellos también prescinden de otros servicios como son todos los actos de naturaleza social. Cuando se define la economía como la producción y la distribución de bienes y servicios, generalmente, se tiene en el ánimo algún otro significado implícito de lo «económico», que provoca que algunos servicios sean económicos y otros no lo sean. En otras palabras, «La economía es el estudio de la distribución de bienes y servicios *económicos*», pero esto no es una definición<sup>3</sup>. Puesto que esta definición no aísla un tipo particular de comportamiento de otro, no sirve para nada a menos que se quiera decir que economía y organización social son sinónimos. Como creo que son muy pocos los antropólogos que comparten esta idea, es preferible abandonar esta definición.

3) *La antropología económica analiza, en las sociedades primitivas, las esferas de la vida que los economistas estudian en nuestras*

3. Esta absurda formulación difícilmente exagera la postura de algunos investigadores. Dalton dice: "Pocas transacciones económicas [en la economía occidental de mercado] tienen lugar sin el uso de la moneda". Si una transacción es económica porque implica la moneda, entonces se trata de una gloriosa tautología. Si "económico" recibe otro significado, entonces la afirmación no es cierta (Dalton, 1961, pág. 13). Una afirmación parecida es la de Polanyi: "Sólo en presencia de un sistema de mercados formadores de precios tienen los actos de intercambio de los individuos la consecuencia de fluctuaciones de precios que integran el sistema económico" (1975b, pág. 252). Pero un mercado formador de precios se *define* como un dispositivo institucional en el que los actos de intercambio de los individuos tienen como consecuencia unas fluctuaciones de precios que integran el mercado. Es hermoso descubrir definiciones.

*sociedades*. A pesar de que esta definición no inspira gran cosa al pensamiento puesto que es enunciada de un modo burdo, estoy convencido de que ella ha dominado el pensamiento de los antropólogos que han intentado ocuparse seriamente de la economía a lo largo de la última o dos últimas décadas. Los antropólogos han comprendido que no basta con hablar de la tecnología ni de la subsistencia ni de la cultura material, pero nadie se ha tomado en serio la sugerencia de que la distribución de *todos* los bienes y servicios debe incluirse dentro de la materia. De alguna forma se ha comprendido que debemos descubrir qué es lo que hacen los economistas y luego hacer lo mismo. Antes de hacerlo sería mejor que tuviéramos una clara comprensión, no sólo de la definición formal de los economistas de su objeto, que puede corresponder o no corresponder a lo que en realidad hacen, sino también, de sus razones para tener en cuenta temas concretos. Esto es lo que me conduce a una verdad racionalmente obvia, pero, por lo menos entre los antropólogos, sólo esporádicamente percibida: cualquiera que sea la definición formal que puedan dar de su ciencia (y éstas varían considerablemente), los economistas estudian en realidad el funcionamiento del sistema de precios en nuestra sociedad y el intercambio de los bienes y los servicios con precio a través del sistema de mercado<sup>4</sup>.

Merece la pena señalar que en las secciones introductorias de sus libros, cuando se dan las definiciones, los conceptos abstractos de la materia, los economistas pueden presentar formulaciones que no hacen referencia al dinero ni a los mercados, sino que se establecen en términos completamente generales. En un manual introductorio de economía, envejecido pero standard, el Fairchild, Furniss y Buck (1936, Capítulo I), se definen la mayor parte de los grandes conceptos económicos sin la menor referencia al dinero: «La riqueza consiste en todas las cosas materiales útiles que poseen los seres humanos». «El ingreso consiste en los beneficios o servicios rendidos por la riqueza o por las personas libres.» «Los acontecimientos indeseables que causa la riqueza se denominan los perjuicios o costes de la riqueza.» «La diferencia entre los ingresos y el costo de cualquier artículo de riqueza son los ingresos netos.» La propiedad es «el derecho a los ingresos; es decir, el derecho a los beneficios o a los servicios que

4. Esta observación fue claramente hecha por Dalton, aunque ponía el énfasis en la economía de intercambio y minimizaba el lugar de la moneda. Dice: "El término de economía monetaria pone el énfasis en un rasgo derivado más bien que dominante de la estructura económica occidental. El uso de la moneda para todos los propósitos no es un rasgo independiente, sino más bien un requisito para el funcionamiento de una economía de intercambio de mercado" (Dalton, 1961, pág. 15). No estoy seguro de entender completamente estas frases. Parecen afirmar que la moneda es tanto un prerrequisito como un derivado del mercado, pero lo importante seguramente es que ponemos precio a los bienes en nuestra sociedad siempre que hablamos de la existencia de un mercado para estos bienes (o servicios). Los dos conceptos son casi sinónimos y más bien que como centro de una idea abstracta del mercado, también se podría reconocer que los bienes con precio han constituido el núcleo de los materiales que estudia el economista.

También debe señalarse que la expresión "moneda para todos los propósitos" no es afortunada, y que hay muchas cosas en nuestra sociedad (esposas, hospitalidad) que no pueden comprarse con dinero y que ordinariamente no tienen precio. Como consecuencia no hay mercado para estos artículos. Nuestra moneda de ninguna forma sirve para "todos los propósitos".

proporcionan la riqueza o las personas libres». «El valor de una cosa es la cantidad de cualquier otra cosa que se daría a cambio de la primera cosa». Una vez pasadas sus definiciones iniciales y formales, sin embargo, los economistas han sido perfectamente claros sobre qué incluye su materia. Knight ha declarado que, en la práctica, el campo de la economía es estrecho, situación que considera completamente correcta. Dice:

...hay muchas formas en que puede organizarse socialmente la actividad económica, pero el método predominante en las naciones modernas es el sistema de precios o de libre empresa. En consecuencia, es la estructura y el funcionamiento del sistema de libre empresa lo que constituye el tema principal a considerar en un tratado de economía (Knights, 1951, pág. 6).

Aunque Robbins, como veremos más adelante, da una definición mucho más amplia de la economía como conjunto, incluso él entiende que es correcto que los economistas se concentren en el funcionamiento de la «economía de intercambio» (nuestro sistema de mercado en cuanto dominado por los precios monetarios) y reconoce que siempre lo han hecho así. Robbins dice que no es incorrecto estudiar otros tipos de economía, sólo que simplemente no es especialmente útil (1935, pág. 19).

Sin lugar a dudas, hay razones prácticas para ocuparse del dinero y de los precios. Por algo permiten los precios una forma de cuantificación. Se puede especificar si el precio sube o baja, se puede computar el valor «total» y se pueden comparar distintas mercancías y servicios por medio del común denominador de dólares, libras o rublos. Como consecuencia, la discusión económica, por razones prácticas, si no por razones teóricas, se limita a los bienes y servicios que se miden con dinero. Pero los antropólogos deben darse cuenta de hasta qué punto es arbitraria la distinción entre mercancías con precio y sin precio, y de hasta qué punto es inútil para su propia trabajo. No lo hacemos así, sin embargo, pues esta distinción es la que nos hace entender que quien gana un salario realiza un servicio económico, mientras que el trabajo del ama de casa queda excluido de todas nuestras estadísticas económicas nacionales. Es la razón por la que la comida servida en un restaurante se considera un bien económico, pero no la comida que se sirve hospitalariamente a los amigos en la propia casa. Es la razón por la que los servicios de la prostituta son económicos, pero no los de la esposa. Esta es la razón por la que la comida que se compra en una tienda, pero no los rábanos crudos de mi patio trasero, entran en la estadística del producto nacional bruto. Esta es la razón por la que se distingue entre los atle-

5. Sólo cuando se definen estos términos aparece finalmente la moneda y los autores establecen que "...el valor casi siempre se expresa en términos monetarios" (1936, pág. 23). Esta última afirmación no tiene sentido si las anteriores definiciones se toman en serio (¿se expresa en moneda el valor de las esposas, los regalos de Navidad o el patronazgo político?), pues las anteriores definiciones son tan generales que pueden interpretarse como aplicadas a todos los aspectos del comportamiento social.

tas profesionales y los aficionados. Puesto que nosotros, en los países occidentales, normalmente ponemos precio a la comida, el alojamiento, la tierra, la mayor parte de los productos manufacturados y la mayor parte del trabajo no doméstico, fácilmente caemos en el hábito de considerar que estas cosas son económicas por naturaleza. Puesto que no ponemos precio a otros bienes y servicios —la hospitalidad, el trabajo del ama de casa, el cuidado de los niños por sus padres, las novias y los regalos de Navidad—, éstos no se consideran económicos. Dentro de nuestra propia sociedad, para determinados propósitos prácticos, es una forma de aproximación útil, si bien no teóricamente intocable. Sirve a algunos propósitos útiles para calcular el producto nacional bruto, y esto sólo puede hacerse sumando los valores de las cosas producidas, y el único común denominador aparente a que se pueden reducir estos objetos es el valor o precio en dinero. Dado que el trabajo del ama de casa no tiene precio, no hay forma concebible de añadir su trabajo al valor de los bienes y servicios producidos en nuestra sociedad, por muy incómodos que podamos sentirnos con respecto a la lógica de las cifras que lo excluyen.

Incluso se puede comprender que esta concentración en el sistema de precios no sólo es prácticamente justificable, sino incluso teóricamente. Dentro de nuestra sociedad, los concretos bienes y servicios que tienen precio se tratan de ciertas formas especiales. El hecho de poner precios monetarios y el funcionamiento de los mercados proporcionan unidad a cierto segmento de nuestra cultura, y este segmento es importante y merece ser estudiado. Pero si la economía se limita al estudio de los bienes con precio, es una increíble contradicción de términos hablar de economía primitiva cuando nos ocupamos de una sociedad sin dinero. *No obstante, lo que han hecho los antropólogos es observar el tipo de bienes y servicios a que nosotros ponemos precio y considerarlos económicos incluso en otras sociedades, en lugar de comprender que es el fenómeno mismo de ponerles precio lo que proporciona su unidad a estos concretos bienes y servicios.* El trabajo, los bienes manufacturados y la tierra y la forma en que se asignan e intercambian se consideran económicos, incluso cuando en otra sociedad pueda no tener más precio que el trabajo de cuidar a un niño. Sólo porque la tierra tiene precio en nuestra sociedad no hay razón para calificarla de económica en otra sociedad donde no tenga precio, y sin embargo, la tenencia de la tierra se considera universalmente dentro del campo de lo «económico». Algunos pueblos, no cabe duda, ponen precio a bienes y servicios a los que nosotros no ponemos precio. Es frecuente que se pague por las novias, pero, dada nuestra perspectiva etnocéntrica de que las novias no son una mercancía económica (porque nosotros no pagamos por ellas), los antropólogos se han resistido a la idea de que las mujeres pueden comprarse y venderse y se ha sugerido que es algo más simpático hablar de «riqueza de la novia» que de «precio de la novia»<sup>6</sup>. Esta

6. Este absurdo fue claramente desmontado por Roben F. Gray en un reciente artículo que demostraba cuán imposible es evitar llamar a esto una compra (1960).

magia de las palabras no oscurece el hecho de que, en algunas partes del mundo, se transfiere riqueza a cambio de novias. En muchos lugares, se paga una compensación monetaria para reparar delitos como el robo, el adulterio e incluso el asesinato, aunque, dado que no nos parece adecuado poner precio a tales transacciones, generalmente entendemos que no son «económicas».

Creo que es adecuado exponer que Herskovits, en el tratamiento más extenso que existe hasta la fecha de la antropología económica, se adhiere por regla general a la idea de que la economía antropológica se ocupa, en otras sociedades, de los mismos fenómenos que el economista se ocupa en la nuestra (Herskovits, 1952). Reconoce que los economistas se concentran en los bienes y servicios con precio, pero no saca la conclusión de que esto haga irrazonable el estudio de la misma clase de bienes y servicios en otras sociedades. Evidentemente, entiende que existe una categoría de comportamiento que es razonable denominar «económica» y que puede convertirse en el centro de un estudio especial (véase, por ejemplo, págs. 60-61). A juzgar por los temas de que se ocupa, incluye la tenencia de la tierra, la propiedad, el comercio, la división del trabajo y el crédito, incluso en sociedades donde no se utiliza el dinero para organizarlos. Es cierto que también amplía su examen a cosas como el intercambio ceremonial y de regalos, que entre nosotros no tienen precio, y en esta medida extiende y hace más útil nuestra concepción de la economía. Pero Herskovits no se ocupa de todos los bienes y servicios que se intercambian o producen en la sociedad. Por ejemplo, no se ocupa del cuidado de los niños por la madre, ni de los servicios del dirigente político y el seguidor entre sí. Hubiera sorprendido a mucha gente de haber incluido estos servicios, pues no encajan en nuestra concepción de lo que abarca la economía, pero son servicios que se intercambian tanto como los servicios del equipo de mutua ayuda en la recolección. La única razón para considerar económicos a los últimos y no a los primeros es que en *nuestra* sociedad ponemos precio al trabajo agrícola, mientras que se supone que el patronazgo político o los cuidados de la madre no tienen precio.

Debe hacerse notar que cuando nos ocupamos de una sociedad distinta de la nuestra, el precio es un medio totalmente inútil para distinguir el aspecto económico de la sociedad de los otros aspectos no económicos. Si la unidad de la economía nace del hecho de que se ocupa de bienes con precio, entonces, en algunas sociedades primitivas, es tonto buscar ningún comportamiento que pueda denominarse «económico». Resulta ilógico argumentar que otras sociedades utilizan otros métodos de distribución de estos bienes (que es, creo, lo que afirman Polanyi y sus colaboradores) y que sus sustitutos del mecanismo de mercado deben estudiarse con el título de economía, si es el mecanismo de mercado y sus precios lo que proporciona su única unidad a los concretos bienes y servicios de *nuestra* economía. Es como si el antropólogo de una sociedad matrilineal insistiera en estudiar los agrupamientos matrilineales de todas las demás sociedades. Después de todo, se puede aislar a aquellos parientes que

están relacionados entre sí por vía matrilineal incluso en nuestra sociedad. Lo que ocurre es simplemente que es absurdo hacerlo porque nosotros no asignamos ninguna responsabilidad ni obligación en base a la filiación matrilineal. La asociación en un sistema unificado de aquellos bienes y servicios a los que *nosotros* ponemos precio es tan arbitraria como la asociación de las personas en matrilineajes. Es absurdo examinar cualquiera de estos sistemas donde no existen.

Me he visto llevado a rechazar la definición «material» de economía porque me parece que la tecnología, la subsistencia y la ecología pueden denominarse más convenientemente por un término distinto de «económico». Rechazo las definiciones que dicen que la economía se ocupa de los bienes que tienen precio en nuestra sociedad por distintas razones: no se trata de una categoría real más que en nuestra sociedad. En realidad, es un asombroso etnocentrismo.

Creo que es nuestro conocimiento sentido, pero no manifiesto de las zonas de nuestra vida que se ven afectadas por nuestro propio sistema de precios lo que nos hace esperar alguna unidad de lo que hemos denominado la economía. Si el hecho de poner precio es lo que confiere unidad a la economía, tal vez haríamos mejor en dejar de utilizar el término a menos que estemos estudiando una sociedad donde la moneda sea importante. Quizás los estudios «económicos» más conseguidos de los antropólogos se han hecho en regiones en que la moneda es importante, como en Panajachel, estudiado por Tax, y entre los pescadores malayos que estudió Firth. Pero si la economía significa ocuparse del sistema de precios, entonces algunas sociedades simplemente no tienen economía. Esto no me ofendería, pero existen otros usos alternativos del término que permiten aplicarlo a una categoría de hechos culturales menos arbitraria, y que merecen ser examinados.

4) *La economía es el estudio de los sistemas de intercambio, cualesquiera que puedan ser los dispositivos concretos institucionales que los rodeen.* He señalado que la justificación del ámbito tradicional de la economía en nuestra sociedad es que determinados bienes y servicios están unidos dentro de un sistema por el uso común del dinero cuando se intercambian. Probablemente, toda sociedad tiene algún sistema de intercambio y, evidentemente, nosotros mismos tenemos varios sistemas completamente distintos. La hospitalidad se devuelve con considerable responsabilidad y calculada exactitud, aunque sin la mediación del dinero. Utilizamos expresiones incluso como «deber una invitación» o «librarnos de nuestras deudas dando una fiesta». El intercambio de regalos y cartas en las distintas fiestas constituye otro sistema. Sería tan legítimo, aunque sin duda de menor importancia para los objetivos convencionales, estudiar la forma en que estos regalos y contrarregalos se equilibran, calculan y acuerdan, como estudiar las transacciones del mercado formador de precios. Una vez que se han percibido estos sistemas de intercambio, difícilmente se puede dejar de dedicarse a reconocer sistemas de intercambia-

bio en otras sociedades, aunque pueden ser absolutamente distintos de todos los que tenemos en la nuestra. Algunos de éstos son viejos conocidos de la literatura antropológica: el anillo del kula; el sistema de potlachs de la costa noroeste (de EE.UU.). Las relaciones entre el hecho de dar fiestas, y el prestigio y poder en Melanesia; las novias y el ganado en África.

Debe resaltarse que la posibilidad de aislar estos distintos sistemas sólo es parcial. Por regla general, es posible convertir los bienes y servicios que normalmente se intercambian dentro de un sistema en los correspondientes a otro sistema. Por supuesto, nosotros utilizamos dinero para comprar bienes que se utilizan para entretenimiento, de tal forma que nuestro sistema de mercado y nuestro sistema de hospitalidad están interrelacionados, pero esto no significa que el valor de la hospitalidad pueda expresarse en un precio monetario, como es evidente a partir de nuestra valoración diferente de la simple pero cálida hospitalidad de nuestros conocidos menos ricos y de la ostentación suntuosa de las gentes ricas. Bohannan presenta un ejemplo excepcionalmente claro de la parcial independencia y la parcial interdependencia de tres sistemas de intercambio que se dan entre los tiv: 1) de los bienes de subsistencia, que consisten en los alimentos y diversos objetos domésticos, que se intercambian libremente unos por otros, pero que son más difíciles de convertir en otras formas de riqueza; 2) de los bienes de prestigio, que consisten en barras de hierro, ganado y esclavos; y 3) de mujeres, que antes de la confusión producida por la introducción de la moneda constituía un sistema de intercambio en sí mismo (Bohannan, 1955).

La comparación sistemática de los distintos sistemas de intercambio podría resultar enormemente interesante. Se podrían hacer preguntas como si se utilizan en todos ellos métodos similares de cálculo, si están presentes los mismos principios de asignación racional y en qué medida varían las motivaciones individuales. Pero debe quedar completamente claro que estos sistemas de intercambio no necesariamente incluyen bienes materiales ni precios en dinero. Nadie puede predecir por adelantado qué sistema se encontrará en una sociedad concreta. Según esta definición, no existe *un* sistema económico en cada sociedad, sino varios, y sus características sólo pueden descubrirse mediante la observación empírica.

Quizás la definición de economía como el estudio de los sistemas de intercambio conduzca a resultados menos complejos y contradictorios que cualquiera de las cinco definiciones aquí sugeridas, pero es limitada. Paradójicamente parece sugerir que una única sociedad puede tener varios sistemas económicos. ¿Por qué no llamarles simplemente sistemas de intercambio?

Queda una última definición que nace de determinados principios fundamentales de la economía teórica. Ésta se aproxima más a la forma en que muchos economistas, en sus momentos más meditativos y menos prácticos, definen su materia, y aquí volvemos a la formulación de Lionel Robbins.

5) *La economía es el estudio de la asignación de los medios escasos a objetivos múltiples, o más ampliamente «la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos»* (Robbins, 1935, pág. 16). Muchos antropólogos que se han ocupado de los problemas económicos han utilizado recientemente definiciones similares, incluyendo a Firth en sus últimos tratamientos de la economía antropológica y a Herskovits<sup>7</sup>. Pero estos autores, después de indicar que la elección, la asignación y la «economización» constituyen el núcleo del comportamiento económico, vuelven a introducir una consideración de «economizar» entre los fines y los objetos materiales, o bien sólo entre los objetos que nosotros incluimos en nuestro sistema de mercado. Éste es el error que Robbins evita y ésta es la razón por la que encuentro tan valioso su ensayo y lógicamente mucho más satisfactorio que las formulaciones de muchos antropólogos que se han ocupado de estos problemas.

Robbins señala que no hay problema económico si se dispone de medios ilimitados para alcanzar una meta y, además, no tenemos que economizar si algo no tiene usos alternativos cualesquiera que sean. «Cuando el tiempo y los medios para alcanzar los fines son limitados, y susceptibles de una aplicación alternativa, y los fines pueden diferenciarse en orden de importancia, entonces el comportamiento necesariamente asume la forma de elección» (1935, pág. 14. Cursivas del original). Hay que escoger entre los medios escasos y aplicarlos a fines valorados de forma diversa. La unidad de la ciencia económica, dice Robbins, se encuentra en la forma que asume el comportamiento humano para disponer de los medios escasos<sup>8</sup>. Ni los fines ni los medios pueden necesariamente medirse en términos monetarios, ni la necesidad consiste en objetos materiales, y por tanto la economía definida de esta manera no tiene necesariamente conexión con el uso del dinero ni de objetos materiales. Puesto que virtualmente disponemos de medios escasos en todo lo que hacemos, en esta concepción la economía se centra en un *aspecto* particular del comportamiento y no en cierta clase de comportamiento (Robbins, 1935, pág. 17). La mujer que organiza su trabajo doméstico, el hombre que reparte su tiempo entre la familia y el club, el niño que decide si jugar al béisbol o con la cometa, el líder político que reparte patronazgo y el que da una

7. Las primeras palabras del primer capítulo de Herskovits son: "Los elementos de escasez y elección son los factores sobresalientes de la experiencia humana que dan su razón de ser a la ciencia económica" (1952, pág. 3). De manera similar, Firth establece: "[Un antropólogo económico moderno] examina las formas en que [el pueblo que estudia] concibe y expresa sus necesidades y dispone de sus recursos disponibles en un medio social dado" (1959, pág. 25).

8. Dalton también reconoce que esta es una de las definiciones significativas que se ha dado a la "economía" y la presenta de forma muy parecida. Por desgracia, después de señalar sensiblemente que el cálculo economizador no se limita a la creación y distribución de bienes materiales, continúa diciendo que los economistas se ocupan del cálculo economizador con respecto a los bienes materiales y, a partir de ahí, distorsiona seriamente el trabajo de los economistas. Increíblemente, después de un breve párrafo en que utiliza la palabra "material" no menos de cuatro veces, en un intento de definir de qué se ocupa el análisis económico occidental, hace una referencia al ensayo de Robbins, aunque una de las principales observaciones que Robbins tenía que hacer era que el análisis económico no tiene una conexión necesaria con los bienes materiales (Dalton, 1961, pág. 7).

fiesta y «entrega» comida con objeto de acumular prestigio están adoptando decisiones «económicas», tanto si el dinero tiene que ver como si no con su elección, y tanto si se ocupan o no de objetos «materiales». Si Robbins, como otros economistas, sigue por el estudio de aquellos tipos de comportamientos en que el aspecto económico (elección y asignación) puede hasta cierto punto medirse en dinero, ello no se debe a los fundamentos de la economía, sino a supuestos complementarios y convenientes sobre qué clases de comportamientos son más o menos importantes o más o menos fáciles de analizar. Evidentemente, volviendo a la sociedad primitiva, esta alternativa de restringirnos a los fenómenos con precio no existe. Las implicaciones de agarrarse al aspecto «economizador» del comportamiento, como aspecto central de los estudios de economía, tienen mucha más amplitud de lo que a veces se ha comprendido y mi mayor crítica, tanto sobre Herskovits como sobre Firth, por ejemplo, es que ninguno de ellos sigue las implicaciones de sus propias definiciones. Si todo comportamiento que implica asignación es económico, entonces la relación de la madre con su hijo es tan económica, o mejor dicho tiene tanto aspecto económico, como la relación de un patrono con su trabajador a sueldo. Un granjero que escarba sus ñames no hace nada más económico que cuando charla con sus camaradas en el casino. El aspecto económico del comportamiento —la elección y la asignación de los medios escasos, incluidos el tiempo y la energía y no sólo la moneda— está presente en todo este comportamiento. Desde este punto de vista, es bastante absurdo hablar de una institución o de un grupo como de naturaleza económica. Todos los grupos tienen un aspecto económico.

Es posible observar a la sociedad como una colección de individuos que hacen elecciones, cuya misma acción implica una selección consciente o inconsciente entre medios alternativos para fines alternativos. Los fines son las metas del individuo coloreadas por los valores de su sociedad hacia las cuales intenta avanzar. Aquí pueden incluirse el prestigio, el amor, el ocio e incluso el dinero. Los medios son las capacidades técnicas y el conocimiento a su disposición, incluyendo capacidades como la oratoria o la resistencia en la caza, así como el conocimiento técnico en cuanto tal. No hay técnicas específicamente económicas ni metas económicas. Lo económico es únicamente la relación *entre* fines y medios, la manera en que un individuo manipula sus recursos técnicos para conseguir sus objetivos.

Ahora bien, estrictamente hablando, dado un conjunto de capacidades técnicas y conocimientos y dado un conjunto de fines o valores escalonados, sólo existe una forma que sea la mejor forma de utilizar los unos para alcanzar los otros. El economista no suele interesarse ni por los fines ni por los medios en sí mismos, sino por la forma en que se manipulan los medios para alcanzar los fines, y sobre todo se interesa por el funcionamiento de la forma más eficiente posible de alcanzar determinados fines, dados los medios. En este punto es posible que los economistas manifiesten su falta de interés por la economía de los pueblos primitivos, puesto que, presumiblemente, el

procedimiento más económico no es diferente para un primitivo que para cualquier otro, teniendo en cuenta, desde luego, que tanto los fines como los medios pueden ser distintos en otra sociedad que en la nuestra. Para la mayor parte de los economistas tiene poca importancia cómo toman sus decisiones los miembros de cualquier sociedad concreta. Si son ineficaces y no orientan sus medios hacia la realización racional de sus fines, entonces, tanto peor para ellos.

En la práctica, por supuesto, los economistas no se han preocupado del problema general de cómo pueden lograrse todos los distintos fines de un individuo. Han limitado su problema a cómo un determinado individuo, pongamos un empresario, puede conseguir mejor el fin de un gran beneficio monetario, cómo puede llevarse al máximo el dinero. Esto adquiere un aire de irrealidad cuando se aplica a la sociedad primitiva. La gente trabaja y trata de conseguir sus metas. Quieren más comida, o más prestigio, o más mujeres, y evidentemente trabajan para conseguir estos objetivos, pero los fines que tienen presentes nunca son tan simples como aquellos de que se ocupan los economistas que hablan de grandes beneficios monetarios. Por supuesto, tampoco son tan simples los fines del empresario, pero lo burdo de la supersimplificación resulta inevitable cuando se observa una sociedad primitiva.

Polanyi y sus colaboradores reconocen que la «economía» se ha utilizado muchas veces en este sentido, para referirse a situaciones que requieren elección en zonas de medios limitados. Argumentan que los mercados formadores de precios sólo se encuentran en un segmento limitado de la historia humana. Parecen concluir que, por esta razón, es difícil estudiar la adopción de elecciones en otras sociedades, pero sus intereses no se centran simplemente en la adopción de elecciones. Sin embargo, puede que merezca la pena examinar la adopción de elecciones incluso en sociedades donde están ausentes la moneda y los mercados formadores de precios. Difícilmente se puede defender que la «economización», el cuidadoso cálculo de las elecciones con el ojo puesto en las propias perspectivas, se pierde simplemente porque un determinado entramado institucional que nos ayuda a tomar *algunas* decisiones economizadoras (el mercado) se pierda. Presumiblemente, los primitivos no son ni más ni menos racionales que nosotros, aunque pueden utilizar distintas instituciones a través de las cuales manifestar su racionalidad. Desde luego, el sistema de precios regulados por el mercado no puede estudiarse en ausencia del mercado regulador de precios, pero puede que siga siendo útil estudiar el cálculo racionalizador. Además, determinadas características de los mercados reguladores de precios pueden fácilmente observarse incluso en sociedades muy distintas de la nuestra y con muy distintos marcos institucionales. Donde las dotes son importantes o se exige el precio de la novia, la suma a pagar puede ser cuestión de un cuidadoso regateo. El precio total de la novia puede depender de la deseabilidad de la muchacha, sea por razones personales o como con-

9. El núcleo de la teoría de Polanyi se encuentra en el Capítulo XIII del libro, que escribió el propio Polanyi (Polanyi *et. al.*, 1957).

secuencia del estatus social de su familia. Los casos de disminución o aumento de la cantidad de ganado disponible para el precio de la novia (por enfermedad o por otros motivos) muestran que el precio también depende del abastecimiento de ganado. Parece por completo razonable sugerir que determinadas características de nuestro sistema de mercado que se conocen con el nombre de «ley de la oferta y la demanda» son aplicables a contextos mucho más amplios que nuestros propios mercados. Esta posibilidad se oscurece si limitamos, el significado de economía a la consideración de los bienes materiales, como sugiere Polanyi. Si podemos volver a los supuestos iniciales de los economistas sobre la escasez de los medios y lo ilimitado de las necesidades, podríamos constatar que todavía hay suposiciones útiles, incluso en ausencia de mercados y precios.

He aquí, pues, la última zona de comportamiento a que podría aplicarse el término «económico», el área de la elección y la asignación de los recursos escasos a metas alternativas. Estudiaría un aspecto del comportamiento, no una clase de comportamientos, y sería un aspecto del comportamiento que no tiene mayor conexión con los aspectos materiales de la vida que con los otros, y ninguna conexión necesaria con los objetos que tienen precio en nuestra sociedad. Uno de los problemas de nuestra comprensión de la economía de los pueblos primitivos ha sido, seguramente, que hemos confundido las distintas definiciones posibles de economía y nos hemos convencido de que la asignación de los recursos era más característico del comportamiento que se ocupa de los bienes materiales que del otro comportamiento, o bien que el uso de la moneda coincide con el uso de los bienes materiales o que sólo utilizando dinero se podía economizar racionalmente. Sin embargo, está claro que el cálculo economizador, los bienes materiales y los artículos que se intercambian mediante mercados formadores de precios se refieren a cosas claramente distintas.

Una vez nos centramos sobre la elección y la asignación, resulta visible que ha habido cierto número de escuelas de pensamiento, dentro de las ciencias sociales, que ha observado el comportamiento humano desde este punto de vista esencialmente económico. En lo que resta de este artículo investigaré sólo una de las implicaciones de considerar el comportamiento humano como si estuviera controlado por el intento de asignar los recursos escasos de una forma racional. Creo conveniente denominarlo el principio de «maximización», pero está íntimamente relacionado con la idea de «cálculo racionalizador»,

### *Teorías de la maximización*

La noción de que el comportamiento humano está de alguna forma orientado hacia una maximización de algún fin deseado ha aparecido en gran número de teorías de las ciencias sociales. La maximización, por supuesto, es un concepto fundamental en economía, pues un axioma central de esta disciplina es que las necesidades humanas son ilimitadas, pero que constantemente tendemos a maximizar nues-

tras satisfacciones. Más específicamente, el conjunto de la microeconomía, el estudio de cómo debe comportarse un empresario o una empresa, supone que el individuo o la empresa está tratando de maximizar el beneficio monetario. Cuestiones tales como qué pasará con el beneficio si aumenta el precio, o cómo afectará una disminución de la producción a la proporción entre ingresos y costos, están en el corazón de una gran parte de la teoría económica, y se supone que el fin en perspectiva es ganar tanto dinero como sea posible. Desde luego, nosotros sabemos, y haciéndoles justicia creo que también lo saben los economistas, que ni siquiera los empresarios pretenden siempre maximizar el beneficio monetario, sino que a veces pueden preferir otra cosa —ocio, concebiblemente incluso buenas relaciones humanas— mejor que más dinero. Esto no es negar que tales empresarios estén tratando de maximizar algo, sino que sólo expone que a veces tienen que elegir entre el dinero y algún otro fin deseado. La suposición de que sólo el dinero es lo que se maximiza, es una simplificación conveniente de acuerdo con el interés general de los economistas hacia aquellas instancias de elección y comportamiento en que aparece el dinero.

No obstante, la economía no es de ninguna forma la única rama de las ciencias sociales que observa al hombre como si estuviera maximizando algo. Profundamente incrustada en la concepción freudiana de la personalidad se encuentra el principio placer-dolor. El ello, buscando reducir la tensión, opera según este «principio del placer», actuando siempre de tal forma que maximiza el placer y minimiza el dolor. El ego, mediación entre el ello y el mundo exterior, sin lugar a dudas está controlado por un, ocasionalmente, conflictivo principio de realidad y debe afrontar el hecho de que el placer no puede alcanzarse directamente, sino que el camino hacia la satisfacción de las demandas que hace el ello debe ser indirecta e implica la formulación de planes y procedimientos complejos antes de que se logre la satisfacción final. Freud incluso habla de la suspensión del principio del placer durante esta tregua hacia el fin de reducir la tensión. Finalmente, sin embargo, la meta del ego es la misma que la del ello, y en esto consiste la reducción de la tensión o, dicho de forma más general, la maximización del placer.

Realmente la sustitución del principio de realidad por el principio del placer no denota ningún destronamiento del principio del placer, sino sólo su salvaguarda. Un placer momentáneo, de resultados inciertos, se abandona, pero sólo con objeto de conseguir por la nueva vía un placer asegurado que llegará más adelante (Freud, 1925, pág. 18).

Esta personalidad freudiana es remarcablemente similar al hombre económico. Ambas se esfuerzan por algo, ambas planean, ambas tienen un fin en perspectiva y ambas intentan por todos los medios a su disposición alcanzar el fin y conseguir tanto de él como sea posible. Por supuesto, a primera vista los fines visibles parecen, por lo

menos, bastante distintos —la maximización de los ingresos monetarios y la maximización del placer— y el contraste es especialmente fuerte cuando el placer parece estar más íntimamente relacionado con el sexo. Pero el sexo es un concepto muy amplio en la versión freudiana de la personalidad y, como se ha dicho, los ingresos monetarios son una simplificación conveniente, de tal forma que, hablando sin rigor, ambos individuos se esfuerzan de formas paralelas hacia objetivos paralelos si no idénticos.

Otras teorías de la maximización han aparecido en las ciencias sociales, aunque ninguna ha quedado incorporada en sistemas teóricos tan elaborados como los anteriores. Parte de la concepción de la sociedad que Leach presenta en su libro *Political Systems of Highland Burma* implica el supuesto de que el hombre por regla general busca el poder. Leach dice:

... Considero necesario y justificable suponer que el deseo consciente o inconsciente de conseguir poder es una motivación muy generalizada en los asuntos humanos. En consecuencia, supongo que los individuos que afrontan una elección para la acción normalmente harán uso de aquellas elecciones que les permitan conseguir poder (Leach, 1954, pág. 10).

No es correcto para con Leach citar simplemente este fragmento y fuera de contexto, pues, y justo antes de esta afirmación, también dice: «Como norma general, sostengo que el antropólogo nunca está justificado en interpretar una acción como inequívocamente dirigida hacia un fin concreto». No obstante, para su tarea concreta, a saber, el análisis de las movedizas relaciones de poder en la Alta Birmania, encuentra conveniente sugerir que la gente por regla general se esfuerza en maximizar su propio poder. Según continúa analizando la situación, la búsqueda de poder por muchos individuos, utilizando cualquiera de ellos todos los medios que el medio social les ofrece, conduce a la modificación de las relaciones de poder de la sociedad como conjunto, y esto está en armonía con una concepción más amplia de la sociedad según la cual la sociedad adquiere su dinámica gracias al múltiple esfuerzo de todos sus miembros, cada uno en busca de sus propios fines, utilizando cada uno la sociedad según su conveniencia, oponiéndose cada uno de ellos a las normas habituales de la sociedad donde cree que puede eludirlas y que resultará ventajoso para sus propias metas. Para ser justos con Leach, debo decir que no interpreto que presente el poder como la motivación principal o más importante de todos los hombres, y que si tuviera que analizar otras relaciones distintas de las de poder, podría centrarse sobre alguna otra motivación general imputable a todos los hombres. Tomado de forma superficial, no obstante, se podría tener la tentación de elevar el poder a la posición de superioridad que han supuesto las exageraciones similares respecto al beneficio monetario en la economía o los impulsos biológicos del ello en psicología. Harold Lasswell, en su libro *Power and Personality*, considera la búsqueda del

poder desde un punto de vista similar y compara explícitamente el interés de la ciencia política por la búsqueda del poder con el interés de la economía por la búsqueda de la riqueza. Sin embargo, Lasswell no sugiere que la búsqueda del poder se imponga a otras metas en el comportamiento humano, sino sólo que esta búsqueda concreta es el tema de que se ocupa la ciencia política (Lasswell, 1948).

Estas tres concepciones del comportamiento humano se centran sobre algo que parece real, pero que es incompleto. No siempre tratan las personas de maximizar el dinero, ni las necesidades biológicas básicas, ni el poder, aunque es evidente que todas estas cosas participan en nuestras decisiones y, de manera general, cuanto más poseamos de ellas, más felices esperamos ser.

La teoría más explícita que conozco de la maximización es la de George Zipf, que escribió un increíble libro llamado *Human Behavior and the Principle of Least Effort* (1949). Kluckhohn recensionó el libro como «...fértil y sugerente, loco e irrelevante» (1950, pág. 270), y verdaderamente era todas estas cosas. Zipf creía que todo nuestro comportamiento se orienta hacia la minimización del esfuerzo. Ahora bien, tomado literalmente, y el encanto del libro de Zipf consiste en que afirmaba sus principios sin la menor ambigüedad, esto es absurdo. Dentro de este entramado difícilmente se pueden comprender los acontecimientos atléticos o el dar un paseo para hacer apetito. Esto, entre otros vuelos de la fantasía, ha llevado a muchas personas que han tropezado casualmente con su libro a rechazar sus principios aun cuando reconocieran el fértil entendimiento que les produjo y la notable colección de datos con que creía apoyarlos. Sin embargo, incluso algunos de estos principios pueden merecer un examen. Al igual que el economista, el psicólogo freudiano, Leach o Lasswell cuando se ocupan del comportamiento político, Zipf supone que las personas tratan de orientar su comportamiento, es decir, hacen sus elecciones de tal forma que obtengan la mayor cantidad posible de algo, Zipf reconoce, y de hecho trata con detalle, cómo el hombre que trata de minimizar el esfuerzo puede verse conducido, a largo plazo, a dar un rodeo antes de conseguir su meta. A largo plazo puede ser rentable (en términos del mínimo esfuerzo) interrumpir el trabajo y hacer una nueva herramienta porque, aun cuando hacer la nueva herramienta lleve esfuerzo, el esfuerzo total gastado puede ser finalmente menor cuando se utilice la herramienta. Se ocupa de cómo los distintos factores pueden hacer más o menos deseable tener muchas herramientas especializadas o unas pocas de uso más general. Demuestra, con una enorme colección de datos, que las palabras que utilizamos con mayor frecuencia son las más cortas y afirma que, a largo plazo, eso significa un menor gasto de esfuerzo al hablar. También señala que hay un punto más allá del cual es más costosa la planificación de minimizar el esfuerzo, en esfuerzo, que el ahorro que produce, y por tanto es extramarginal. En términos de ahorrar energía, le mejor es no planear más allá de este punto. Ahora bien, todo esto está bastante claro y recuerda las discusiones de los economistas sobre cómo maximizar los ingresos monetarios, excepto, por supuesto,

en que resulta absurdo establecer la minimización del esfuerzo como la meta superior que guía todo nuestro comportamiento. Tal vez no sea más exagerada que la idea de la maximización de los ingresos, o del sexo o del poder como la principal fuerza del comportamiento humano, pero quienes han sugerido estas otras motivaciones lo han hecho de forma mucho más cauta que Zipf. Los ingresos monetarios son para el economista una simplificación conveniente, el «placer» en un contexto lo bastante amplio para incluir todas nuestras motivaciones y Leach sólo sugiere el poder para los propósitos concretos de un análisis concreto. El error de Zipf fue no dejarse una escapatoria, y sostener que la minimización del esfuerzo era el motivo y el motivo fundamental de todo comportamiento humano. Su falta de ambigüedad, sin embargo, aun cuando pudo haberle conducido a un rápido rechazo por ser algo parecido a una especie de genio loco, permitió una formulación más exacta de las implicaciones de la teoría de la maximización que en el caso de cualquiera de los otros, excepto quizás en la economía técnica.

Todas estas teorías son desconcertantes en gran medida por la misma razón: todas son demasiado simples. Evidentemente, las cosas que nosotros queremos son más complicadas de lo que expresa cualquiera de estas motivaciones simples. Sin duda, a veces nos sentimos felices por evitar el esfuerzo o solemos buscar el dinero o el poder, pero no siempre todo el mundo los persigue. Y lo que es más significativo, con frecuencia tenemos que elegir entre estas cosas. Debemos decidir si el ocio (mínimo esfuerzo) es más o menos importante para nosotros en un momento dado que un aumento de los ingresos monetarios, o si debemos perseguir el poder en lugar de cualquiera de éstos, y aquí es donde Zipf presenta un intrigante argumento. Señala que es absolutamente imposible maximizar dos cosas al mismo tiempo. Se podría, por ejemplo, ofrecer un premio al comandante del submarino que hunda el mayor número de barcos en un intervalo dado de tiempo. Alternativamente, se podría ofrecer un premio a quien hunda un número dado de barcos en el menor tiempo posible: «Sin embargo, cuando ofrecemos un premio al comandante de submarino que hunda el *mayor* número de barcos en el *menor tiempo posible*, tenemos un doble superlativo —un número *máximo* y un tiempo *mínimo*— que hace el problema completamente sin sentido e indeterminado, como resulta evidente si se reflexiona» (1949, pág. 3). De forma similar, no se pueden maximizar simultáneamente la satisfacción sexual y la adquisición de dinero, puesto que puede presentarse un momento en que haya que elegir entre ambas, y aumentar una sería al mismo tiempo disminuir la otra. Éste es exactamente el mismo argumento que Robbins utilizó para negar que la economía pudiera limitarse en principio a los fines materiales, puesto que con frecuencia hay que decidir entre objetivos materiales y no materiales. Graduar los propios fines y distinguirlos en orden de importancia implica alguna norma general con respecto a la cual puedan medirse las metas más específicas. Esto es, presumiblemente, lo que quieren

decir los economistas cuando hablan de satisfacer necesidades como meta última.

Ahora bien, decir que el individuo se esfuerza por maximizar sus satisfacciones es decir poco más que una perogrullada. A menos que las satisfacciones se manifiesten de forma más concreta, como el dinero, están mal definidas y, por supuesto, pueden variar de un momento a otro para la misma persona y también ser distintas para diversos individuos. Todo lo que realmente se dice es que nuestro comportamiento está orientado hacia metas y que las distintas metas inmediatas son en sí mismas mensurables unas con respecto a otras y pueden clasificarse en una escala de valores. Ciertamente, esto no nos ayuda a predecir el comportamiento humano, puesto que la única forma en que podemos saber lo que se desea es observar las elecciones que hacen las personas. Así que nos enfrentamos con un dilema. Si afirmamos que las personas actúan de tal forma que maximizan algo lo bastante amplio (las «satisfacciones») para subsumir todas nuestras metas más específicas, decimos muy poco. Si afirmamos que actuamos de tal forma que maximizamos una meta concreta —el poder, los ingresos monetarios o cualquier cosa que podamos escoger—, entonces generalmente estamos equivocados. Pero la idea de la maximización no puede abandonarse puesto que cualquier tratamiento del comportamiento orientado hacia metas e intencionado, cualquier análisis sobre la elección, implica una teoría de la maximización y también podemos explicitar una noción común de las ciencias sociales y, en este sentido, de nuestro pensamiento cotidiano. Lo cual nos aproxima a uno de los postulados básicos de la economía.

Los economistas han supuesto que nuestras necesidades son infinitas. Esto no significa que ninguna necesidad *particular* sea ilimitada, y concretamente el deseo de bienes materiales no puede concebirse como ilimitado. El industrialismo occidental ha aumentado los bienes materiales en tal medida que al menos se puede imaginar que el deseo de ellos pueda finalmente saciarse. No obstante, algunos bienes tienen limitaciones inherentes. El poder y el prestigio no se pueden multiplicar para todo el mundo, puesto que la implicación de más poder y más prestigio para algunas personas de una sociedad significa que otras deben tener menos. Por cada vencedor en la carrera del prestigio, al igual que en las carreras a pie o en el fútbol, también hay un perdedor. Como ha sido señalado desde hace mucho tiempo, sobre todo gran parte de la moderna compra no se basa tanto en el deseo de objetos materiales como en el prestigio que se espera obtener de estos objetos —coches, piscinas o estanterías repletas de libros—. El principio de que nuestras necesidades son ilimitadas es una afirmación difícil de demostrar, pero puede ser un axioma útil que puede suponerse en la base del comportamiento humano y que puede aportar sentido a buena parte de las acciones humanas. De manera similar, parece razonable aceptar el principio de que los medios para satisfacer nuestras necesidades son limitados, de tal forma que sólo podemos manipular nuestros medios para satisfacer tantas de nuestras necesidades como sea posible. Interpretá-

dos de esta forma y despojados de sus connotaciones de beneficio monetario, estos postulados básicos de la economía pueden merecer incorporarse a una teoría más general que la del análisis de mercado. Desde este punto de vista, «economizamos» en todo lo que hacemos. Siempre estamos tratando de maximizar de alguna forma nuestras satisfacciones, y de esta forma volvemos a la noción de que la economía no se ocupa de un tipo de comportamiento, sino de un aspecto del comportamiento. Esta concepción económica de la sociedad se convierte en una manera, o si se quiere en un modelo, de observar la sociedad. Es un modelo que considera a los individuos de la sociedad diligentemente dedicados a maximizar sus propias satisfacciones; el deseo de poder, de sexo, de comida, de independencia o cualesquiera otros objetivos, dentro del contexto de las posibilidades que los rodean, incluyendo las que les ofrece su propia cultura. Puesto que uno adopta elecciones en parte con la vista puesta en las elecciones que espera de los demás, es razonable considerar esta búsqueda de las satisfacciones como un juego estratégico grande y constante.

Si nos centramos ahora sobre el individuo que está atrapado en la tela de araña de su sociedad y que está tratando de maximizar sus satisfacciones, nos dirigimos a la investigación de su verdadero comportamiento en las situaciones de elección. Esta es la cuestión económica crucial. En primer lugar, uno debe asignar sus propios recursos. Una mujer debe repartir su atención entre su marido y sus hijos, y todavía dejarse un rato para su madre. La atención, como el dinero o el tiempo, debe economizarse. El patronazgo debe repartirse entre los seguidores. La admiración o el prestigio deben concederse a unas personas, negándoselos a otras. Cada persona tiene a su disposición una cierta cantidad de amor, de admiración y de poder, así como de trabajo o de dinero o de energía, y todas estas cantidades deben distribuirse. Es razonable suponer que se distribuyen con la intención de maximizar el propio prestigio de uno a cambio del afecto o la aprobación social, y es totalmente irrelevante si el dinero o los bienes materiales forman parte de la ecuación en estos distintos tipos de intercambio, aunque en cierto sentido se esté actuando en forma que se consiga un beneficio en todo este comportamiento de intercambio. Creemos que el prestigio ganado vale más que la comida que entregarnos o que el poder ganado vale la distribución de patronazgo, aunque, por supuesto, la persona con que estamos tratando debe sentir de forma distinta o nunca llegaríamos a un acuerdo. Esto conduce a la concepción de la organización social en conjunto como un sistema de intercambio, un concepto más amplio que el de los sistemas de intercambio limitados y concretos antes mencionados.

George Homans sugirió no hace mucho tiempo que sería útil un modelo de intercambio para unir las distintas líneas de la investigación social:

... [la investigación de pequeños grupos] se llevaría más lejos adoptando la concepción de que la interacción entre las personas

es un intercambio de bienes, materiales y no materiales. Esta es una de las teorías más antiguas del comportamiento social y que todavía puede utilizarse a diario para interpretar nuestro propio comportamiento, como cuando digo: «Encuentro a fulano remunerador»; o «He obtenido mucho de él»; o incluso: «Hablar con él me aporta mucho». Pero quizás precisamente por ser tan obvio, ha sido muy olvidado por los científicos sociales (Homans, 1958, pág. 597).

Homans analiza diversos experimentos en sociología e incluso en psicología animal y utiliza términos como «costo», «valor» y «beneficio» para describirlos e incluso construye la fórmula: Beneficio = Remuneración—Costo. Utiliza estos términos de una manera muy parecida a como se define en los manuales de economía a que me he referido antes (Fairchild, Furniss y Buck, 1936), pero Homans se da cuenta de que en estos experimentos, como en gran parte de la vida, éstos no pueden, posiblemente, medirse en dinero. El intercambio, como la maximización, está evidentemente próximo al núcleo de la economía, y de hecho un modelo de intercambio de la sociedad es llamativamente similar al análisis económico convencional, aun cuando tiene en cuenta mucho más que nuestra noción primitiva de economía. Debe ser posible hablar de la oferta de prestigio, la demanda de poder y el costo de la autoridad. No veo razones para que no se deba hablar incluso de utilidad marginal del cuidado amoroso. Cada hombre puede considerarse un empresario que manipula a los que tiene a su alrededor, comerciando sus productos del trabajo, la atención, el respeto, etc., con objeto de obtener a cambio lo más posible.

El problema es, por supuesto, que hay muy pocas perspectivas de cuantificación. La belleza contraria, quizás una belleza espúrea, de la economía tradicional consiste en que se pueden asignar cifras a las mercancías y servicios que se intercambian, porque tienen precios, y luego se pueden manipular esas cifras. Pero a menos que el antropólogo utilice conceptos de la economía, coste, valor, demanda, oferta, etc., en un contexto mucho más extenso que el acostumbrado por el economista, con un campo de significación mucho más amplio que lo que tiene precio, lo mejor que puede hacer es dejar de hablar de economía.

La concepción de la sociedad como un sistema de intercambio y la concepción de que los hombres actúan de tal forma que intentan maximizar las satisfacciones son fundamentalmente económicas y están cerca de la manera en que los economistas consideran su propio objeto de estudio. No obstante, a diferencia de los antropólogos, los economistas no se han interesado normalmente por descubrir si las personas economizan inteligentemente, sino solamente por las cifras de *cómo* pueden economizar más inteligentemente. Esta diferencia de objetivos crea un vacío casi insalvable entre la economía y la antropología, porque el antropólogo siempre está más interesado por el verdadero comportamiento de los hombres en las situaciones con-

cretas. Creo, no obstante, que una más amplia concepción «económica» o «de intercambio» de la sociedad podría, si se siguiera de manera coherente, tener interés incluso para los economistas. Los problemas que hay que combatir para describir la sociedad de esta forma se hacen notar más insistentemente allí donde no se utiliza el valor del dinero como medio de medida. Una vez se afronta claramente este problema, resulta evidente que el mismo problema existe en nuestra sociedad. Hay muchas cosas a las que no ponemos precio y nuestro comportamiento nunca puede ser comprendido si sólo nos centramos en aquellos limitados tipos de comportamiento que tienen precio. Debemos elegir constantemente entre las metas monetarias y las no monetarias. Incluso si el economista sólo se interesa por aconsejar a la gente cómo debe comportarse si quiere maximizar sus satisfacciones (y no exactamente sus ingresos monetarios), tendrá que tener en cuenta las metas no monetarias. Desde este punto de vista, creo que la antropología puede desempeñar el honroso papel de ampliar el punto de vista de otros y hacer más inteligible incluso nuestra propia sociedad, como consecuencia de la atención que ha dedicado a distintas culturas. Por supuesto, primero tendremos que conseguir que los economistas nos escuchen, pero probablemente no podemos esperar que los economistas nos escuchen mientras no tengamos una idea clara de lo que la ciencia económica está tratando de conseguir y de lo que significa «económico». Mientras vayamos titubeando con la noción extraordinariamente etnocéntrica de que, de alguna forma, la economía está relacionada fundamentalmente con la producción de alimentos, o con la cultura material o con la tenencia de la tierra, o determinados tipos restringidos de trabajo, estamos perdiendo toda oportunidad de comunicación fructífera con nuestros colegas economistas.