

Antropología y economía: conducta electiva y procesos de valoración

ANTONIO RISTORI PELÁEZ

Intentaré abordar uno de tantos asuntos cruciales que laten aún con intensidad en el seno del discurso de la Antropología. Su dificultad fundamental radica en la escasa precisión con que ha sido formulado, tal vez motivada por el hecho nada ingenuo de un debate aún presente en nuestros días. Me refiero a la dificultad que entraña el establecer con suficiente claridad el ámbito específico de la antropología económica¹. No entraré ahora ni siquiera a desempolvarlo, tan sólo quiero aludirlo bajo la sospecha de que ciertas ampollas levantadas en torno a la tarea de la antropología hayan sido ocasionadas por determinadas tesis aportadas por el materialismo cultural de M. Harris².

El asunto en cuestión que quiero suscitar no es otro que el todavía hoy sometido a debate en torno a la viabilidad operativa de la antropología económica como modo de análisis de las realidades sociales en tanto que culturales³, polémica que si bien no compete solventar en exclusiva a la antropología, tampoco conviene soslayar ufanamente su descargo, pues tanto la antropología, en cuanto disciplina de los hechos culturales, como la economía, en tanto que disciplina también social, enuncian tesis afines precisamente allí donde pretenden alcanzar óptima comprensión de los comportamientos económicos y sus fenómenos culturales.

Quiero sugerir con esto la urgente necesidad de acotar desde sus inicios

1. A este respecto, véase:

Godelier, M.: «Antropología y Economía. ¿Es posible la Antropología Económica?», en *Antropología y Economía*, Anagrama. Barcelona, 1976.

Contreras, J.: «La antropología económica: entre el materialismo y el culturalismo», en *Antropología Económica*, Anagrama. Barcelona, 1981.

Llobera, J. R.: *Antropología Económica*, Anagrama. Barcelona, 1981.

Martínez-Veiga, U.: *Antropología Económica*, Icaria. Barcelona, 1990.

2. Harris, M.: *El materialismo cultural*, Alianza. Madrid, 1982, pp. 67 ss.

3. Harris, M.: *Introducción a la Antropología general*, Alianza. Madrid, 1987, p. 540.

esta dificultad, saliendo al paso, al menos, con un interrogante: cuando desde los auspicios materialistas se sostiene que toda formación social está determinada en última instancia por el modo de producción hegemónico en que se desenvuelve su momento histórico, ¿se pretende indicar con ello que todo colectivo humano y, en consecuencia, su cultura reposa en última instancia también en el modo de producción en que genera sus riquezas?

Formulada de este modo la pregunta resulta tan tentadora como capciosa y no sobrepasa los límites estrechos de todo reduccionismo. En cualquier caso, se postula algo inconfesado cuya pretensión no escapa a la atención predispuesta de la antropología: ¿qué sucede con aquellos pueblos primitivos, ágrafos, cuyas culturas desbordan, cuando menos, las categorías modales de producción, sumidos aún en presuntas economías simples o de mera subsistencia?

El problema continúa acechando por cuanto aún no ha sido planteado en sus justos términos. Si el materialismo ofrece sus credenciales como método de análisis «histórico», a partir de su enunciado fundacional como ciencia de las formaciones sociales «dadas» históricamente, ¿qué validez epistemológica hemos de atribuir a la categoría de modo de producción, toda vez que existen presuntas formaciones sociales cuyas culturas se debaten en los umbrales de la noche oscura de los tiempos a-históricos? De modo aún más restrictivo, la cuestión fundamental estriba en especificar la relevancia con que incide un método de análisis formal aplicado sobre la producción generalizada de mercancías y la puesta en práctica de ese mismo método de análisis en realidades sociales ausentes de tal producción institucional.

A partir de aquí no caben rodeos aproximativos y menos aún fugas teóricas. Tan sólo nos cabe intentar establecer las posibles zonas de tangencia existentes entre ámbitos, tal vez, asintóticos pero que presumiblemente responden a condiciones reales de existencia tan afines como necesarias. ¿Qué decir, entonces, de las sociedades sin Estado, sin mercado, sin moneda, etc., cuya ausencia institucional no puede ser nunca interpretada como sinónimo de penuria?

La comunidad primitiva en su necesidad de supervivencia también le es perentorio solventar el problema no siempre acuciante, como acontece con frecuencia en colectivos humanos densos y complejos, de suministro y abastecimiento de bienes. Ahora bien, la diferencia específica estriba en la ausencia de mercado, precio y moneda, toda vez que las relaciones humanas en los grupos primitivos están regularizadas por la reciprocidad⁴: mecanismo complicado y no siempre explicitado suficientemente en el que tienen lugar desde las permutas con o sin regateo hasta la asunción de costumbres que fortalecen las lealtades y el prestigio necesarios para la cohesión del grupo.

4. Sahlins, M.: *La economía de la edad de piedra*, Akal. Madrid, 1977, cap. V.

En consecuencia, las redes parentales y su conjunto de obligaciones y lealtades propias permiten coordinar recursos y fines, aunar la laboriosidad técnica con las prácticas rituales y, lo que aún es más importante, mantener un estado de opinión como índice de responsabilidad comunal, basado en la cooperación y el respeto mutuo.

El trueque, o sistema de «comercio» basado en la permuta asimétrica de bienes y servicios, responde a la necesidad de suplantar la determinación estricta de valores y precios, de aquí que este tipo de comercio esté regido por «rubros de intercambio» o transacciones entre artículos del mismo género. En cualquier caso, siempre queda el recurso al regateo —tendente siempre a instaurar una «escala de utilidades comparativas»— o la posibilidad de evitarlo, ejerciendo el trasiego de regalos como práctica generalizada de la economía de las donaciones⁵.

Desde esta perspectiva, acontecimientos familiares y comunitarios como fiestas, festines y otras celebraciones ritualizadas pueden ser entendidos no sólo como vínculos de cohesión grupal, sino como mecanismos retributivos de esfuerzos, bienes y servicios. En otras palabras, los denominados «intercambios ceremoniales» si bien son la clave para interpretar ciertas conductas económicas más allá de propiciar alianzas y establecer jerarquías, adolecen de falta de fiabilidad en la asignación de equivalencia entre los bienes que presuntamente se intercambian. Así pues, la reciprocidad en los esfuerzos, la permuta de los bienes y los servicios reemplazados no son estimados y menos aún asignados en términos estrictos de equivalencia, ya que nunca es posible establecer en estos casos el canon por el que se equilibran las transacciones.

Ahora bien, «en una comunidad carente de verdadera moneda, ¿cómo se determinan los valores de los bienes...? La respuesta a esta pregunta dependerá del sentido que atribuyamos a la palabra valor... Si pensamos que valor significa precio, es evidente que no se puede determinar los valores en una comunidad sin dinero. Pero si por valor entendemos el costo de producción de una cosa, tampoco podremos medir los valores primitivos... (pues) la teoría del valor de costo del trabajo tiene muy poco sentido como consecuencia de la falta de todo cálculo exacto del tiempo empleado, dado que apenas existe una distinción entre trabajo y recreación...»⁶.

A partir de aquí, pasemos brevemente a exponer el desarrollo argumental en que se han basado las vicisitudes que a lo largo de la historia han sido objeto las categorías de utilidad y escasez.

5. «Las donaciones, por lo tanto, son un elemento especialmente significativo en lo que podría denominarse "economía política", esto es, los procesos por los que se crean funciones y se realizan cosas mediante instrumentos ajenos al mercado... Verdaderamente, sin el concepto de donación cualquier tipo de organización sería incomprensible.»

Boulding, K. E.: *La economía del amor y del temor*, Alianza. Madrid, 1976, p. 20.

6. Firth, R. W.: «Tipos humanos», Eudeba. Bs. As, 1977, p. 106.

LAS CATEGORÍAS DE UTILIDAD Y ESCASEZ EN LOS PROCESOS NO AUSENTES DE MERCADO

En un rastreo aproximativo a las ideas incipientes en la historia de las doctrinas económicas, los rudimentos de la teoría de la utilidad se remontan en su origen a la concepción de Aristóteles y echan sus raíces con los doctores escolásticos, que ya establecían las bases del valor y del precio en función de la utilidad y la escasez. Aristóteles fundamenta el análisis embrionario de su concepción económica en las necesidades y su satisfacción. Su preocupación ética constituye el hilo rector de la formación de un «precio justo» o canon de equivalencia entre las dos partes que intervienen en el acto de trueque. De hecho, Aristóteles basó el fenómeno del precio en el valor de uso, ya que naturalmente en el mercado el medio de cambio —el dinero— no sólo expresaba el intercambio, sino que también era la medida del valor.

«Pero es preciso que se iguallen, y por eso todas las cosas que se intercambian deben ser comparables de alguna manera. Esto viene a hacerlo la moneda, que es en cierto modo algo intermedio porque todo lo mide»⁷.

En el siglo XIII se alcanza lo que se ha dado en llamar el período clásico de la escolástica, cuyo culmen es ostentado por Tomás de Aquino. Su rudimentaria visión económica es deudora de Aristóteles, como acontece en los restantes doctores escolásticos. Así, Tomás de Aquino, siguiendo la sugerencia del precio justo de Aristóteles, formula el precio como el elemento de equivalencia que asegura en el mercado la justicia conmutativa: «...el justo precio de las cosas no siempre está exactamente determinado, sino que más bien se fija por medio de cierta estimación aproximada»⁸. Lo que aquí nos interesa especialmente destacar es que tanto Aristóteles como Tomás de Aquino estaban muy lejos de preguntarse por la sustancia del valor; carecían, por tanto, de la medida del valor objetivo y, por consiguiente, confundían valor con precio.

De otra parte, y con respecto al mismo problema, los precursores de la teoría utilitarista de valor van tomando posiciones en torno a un debate, la paradoja del valor en Galiani, gracias al cual se inició el desarrollo posterior de la doctrina que a partir del siglo XVIII encontrará en Condillac su más fiel exponente —teoría subjetiva del valor— y que culminará con Böhm-Bawerk, representante de la escuela austriaca junto con K. Menger. Pero es con Jevons, Walras y otros, con quienes se configura el aparato teórico marginalista —determinación del precio— hasta concluir en nuestros días con M. Friedman, fundador de la escuela de Chicago y defensor de la ley

7. Aristóteles: *Ética a Nicómaco*, Ed. Inst. de Est. Pol., trad. de J. Marías y M. Araujo. Madrid, 1970, p. 78.

8. Aquino, Tomás de: *Summa Theologica*, II-II, «Tratado de la justicia y el derecho», trad. de J. Ruiz-Giménez, Librería General V. Suárez. Madrid, 1942, p. 396.

de Say como mecanismo espontáneo del mercado, sin olvidar las aportaciones más recientes de J. Kornai al plantear la urgente necesidad de reabrir el camino hacia una economía libre⁹.

Sobre la ley de Say y su presupuesto básico —toda oferta genera su propia demanda— se ha desencadenado lo que podríamos llamar la gran polémica teórica de la disciplina económica en el siglo XIX entre Malthus y Ricardo, ya que la ley del mercado en Smith adolece de ambigüedad en función de la parcial fluctuación de la definición de valores y precio; polémica que se decantó en favor de Ricardo (valor-trabajo), perduró con J. S. Mill hasta Marshall y de nuevo arreció en la primera mitad del siglo XX con J. M. Keynes y sus detractores marginalistas, encabezados por Friedman. De aquí el origen, aún no explícito del todo, de la distinción de escuelas —clásicas, neoclásicas y/o marginalista— cuyos efectos teóricos aún perviven.

Hay que reparar en la variedad enunciativa con que los teóricos del marginalismo convergían en sostener el criterio de la utilidad subjetiva —Bentham— bajo el «hecho psíquico» que reporta la satisfacción de necesidades —ley de Gossen— como causa del valor. Así, para los fundadores de la doctrina de la utilidad marginal, pese a sus divergencias terminológicas, todos coincidían en afirmar la utilidad como presupuesto subjetivo del valor.

«Leon Walras conservó el término “rareté”; Gossen hablaba de “utilidad del último átomo”; Jevons introdujo la utilidad final y el grado final de utilidad; la expresión “utilidad marginal” (Grenznutzen) se debe a Von Wieser; Wicksteed sugería la frase “fractional utility”, J. B. Clark “specific utility”, Pareto “ophelimité élémentaire”»¹⁰.

En cualquier caso, las divergencias terminológicas no mermaban el pensamiento general de estos autores, al coincidir todos en afirmar que la utilidad de una mercancía para su poseedor depende exclusivamente de la cantidad de esa mercancía, capaz de satisfacer necesidades. El problema, pues, para estos teóricos de la economía moderna —reconocida como revolución marginalista— se les plantearía en un terreno harto confuso: ¿cómo establecer el criterio rector de ponderación de un bien en tanto que patrón válido de la estimación subjetiva del valor de una mercancía? ¿A partir de qué criterio la utilidad, pese a ser una cantidad, no es medible? Así, al menos, sostuvo el matemático H. Poincaré frente al argumento de Walras, quien definiría, a su vez, el capital como todo bien que sirve para más de una vez.

El problema, pues, consistía en cómo reconciliar la ley de Gossen —de las necesidades saciables— en función de la utilidad deseada —Bentham— con la fundamentación del valor y su medida. En primera instancia, la pro-

9. Kornai, J.: *El camino hacia una economía libre*, Ariel. Barna, 1991.

10. Schumpeter, J. A.: *Historia del análisis económico*, Ariel. Barcelona, 1971, p. 1.146, nota 4.

blemática de la teoría subjetiva del valor de uso, tal como la encontramos expuesta en los teóricos del marginalismo, adquiere en sus predecesores — Galiani, Bernoulli, Beccaria, etc.— la plasmación inicial en sus justos términos.

La paradoja del valor en Galiani sentó las bases de una larga controversia en torno a las interacciones entre coste, precio y valor. La dificultad consistía en explicar cómo mercancías tan sumamente útiles como el agua y el pan tenían un valor de cambio tan bajo, mientras que, paradójicamente, mercancías mucho menos útiles, como por ejemplo los diamantes, poseían un alto nivel de cambio. La respuesta más contundente la ofrecía J. B. Say, alegando que bienes tales como el aire, el agua o los diamantes poseen un valor tan infinito que en realidad nadie podía pagar por ellos lo justo. En rigor, el verdadero trasunto no era otro que la balbuciente delimitación de conceptos económicos como uso y cambio de una mercancía y, por ende, el problema del valor basado en la escasez ¹¹.

En consecuencia, se trataba de sentar las bases de la teoría del precio más bien que del valor, el precio entendido como medida del valor y éste como resultado de la utilidad. Así, para Galiani, útil es cualquier bien del que resulte por su posesión placer o favorezca el bienestar. Pero es la noción de escasez la que verdaderamente posibilita el desarrollo de la teoría subjetiva del valor frente a la doctrina del valor objetivo (Ricardo).

La escasez, para Galiani, no es más que la relación existente entre la cantidad de un bien y el uso que de él pueda obtener un individuo; de aquí que la articulación de dos nociones tales como utilidad y escasez prefiguren el valor como la relación de equivalencias útiles entre bienes que se regulen por el precio. Recuérdense al respecto cómo Walras, perfeccionando esta dimensión, hacía también depender el valor de cambio de una mercancía a partir de las nociones de utilidad y escasez (rareté), afirmando que el valor proviene de la escasez ¹².

De lo expuesto nos interesa destacar, al menos, dos consideraciones que estimamos importantes. De una parte, el hecho de que un precursor como Galiani resolviese el expediente del valor a partir de la conjugada de las variables de utilidad y escasez no podía, por menos, que repercutir en favor de la noción de uso en el análisis del valor de una mercancía, frente al valor de cambio; o por mejor decir, se resolvía el trámite del valor de cambio —el verdadero problema— poniendo el énfasis en una mera condición empírica, el uso.

El hecho de que todo producto es utilizable fue erigido en categoría máxima de explicación del intercambio de mercancías, cuando en rigor lo

11. Godelier, M.: *Racionalidad e irracionalidad en economía*, Siglo XXI. Méjico, 1970, p. 234 ss.

Barceló, A.: *Reproducción económica y modos de producción*, Ed. del Serbal. Barcelona, 1981, pp. 44-45.

12. Walras, L.: *Éléments d'économie polique pure*, 5 ed. Lausanne, 1926.

que imprime carácter al factor uso de un bien no es otra cosa que la de ser un prerequisite de consumo. De aquí que, en las distintas escuelas marginalistas, el precio se erigiese en el árbitro de la demanda o consumo. Recuérdese al respecto la importancia que otorga incluso Keynes al principio de la demanda efectiva en su «Teoría General»¹³.

El otro hecho destacable es cómo a partir del énfasis otorgado al criterio de la utilidad subjetiva, en detrimento del análisis que determina el componente básico del valor de cambio, se afirma no sólo un desplazamiento del problema de la sustancia (trabajo invertido) y medida (tiempo empleado) del valor, sino que este desplazamiento es precisamente el que origina a su vez el propio desvirtuamiento analítico del planteamiento del valor en el marginalismo, en tanto que se le relega el ámbito de la producción —nivel específico de valorización— en privilegio del consumo, nivel pertinente en que sólo se manifiesta la mercancía pero no es producido su valor, nivel en el que tan sólo es reconocible su utilidad pero ocultando su génesis valorativa, nivel en el que se confunde uso y valor o, mejor, se identifican sus diferencias específicas en el hecho empírico de la mercancía como simulacro.

Por otra parte, la interacción de la doctrina del Derecho natural —iusnaturalismo— con la línea de pensamiento empirista —utilitarismo— fragua en el siglo XVIII toda una corriente de opinión que, pasando por A. Smith¹⁴, desembocará con gran incidencia en los teóricos de la utilidad marginal. Su núcleo central radica en cómo articular el interés privado con el bien común. La literatura en torno al debate es amplia: desde que E. de la Boétie formulara su «Discurso de la servidumbre voluntaria»¹⁵, pasando por «La fábula de las abejas» de Mandeville¹⁶ y el «Leviathan» de Hobbes¹⁷ hasta los «Escritos económicos» de Bentham¹⁸, encontramos el intento más lúcido por fundamentar el principio normativo del utilitarismo en función del sensismo individualista —Condillac—, erigido como el canon rector que pretende conjugar el interés privado con el bien común.

La tesis es tan flaca como falaz, se supone que los placeres y los dolores son cuantificables, esto es, medibles, y consiguientemente la suma de los placeres individuales o la satisfacción resultante de la posesión de un bien útil son las realidades últimas del bienestar social. Es decir, el conjunto de los beneficios privados constituye el fundamento del bien común público. Esta tesis no es difícil encontrarla en el entramado del mercado formulada

13. Keynes, J. M.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, F.C.E. Bogotá, 1976, pp. 32 ss.

14. Smith, A.: *Teoría de los sentimientos morales*, Ed. El Colegio de Méjico. Méjico, 1941.

15. La Boétie, E. de: *Le discours de la servitude volontaire*, Payot. París, 1976.

16. Mandeville, B.: *La fábula de las abejas*, F.C.E. Méjico, 1980.

17. Hobbes, T.: *Leviathan*, F.C.E. Méjico, 1940.

18. Bentham, J.: *Escritos económicos*, F.C.E. Méjico, 1965.

como el «laissez faire», presupuesto básico de los programas de libre concurrencia mercantil. Jevons, por ejemplo, no dudó en admitir el cálculo del placer y del dolor como uno de los presupuestos básicos de su teoría económica.

A través del empirismo sensista de Condillac asistimos a la justificación del origen de la riqueza o, lo que es lo mismo, la génesis utilitarista del valor subjetivo. «Porque el valor está menos en la cosa que en la estimación de que ella hacemos y tal estimación es relativa a nuestra necesidad»¹⁹.

Para Condillac, pues, el valor descansa en la utilidad, es decir, en la capacidad de un bien para satisfacer necesidades, pero como económicamente el valor aumenta en función de las rarezas de las cosas y como esta rareza no siempre se puede determinar con exactitud, el incremento del valor vendrá, entonces, determinado por el grado de estimación que atribuyamos a la rareza de una cosa. «El valor de las cosas se funda sobre su utilidad, sobre la necesidad que tenemos de ellas o sobre el uso que de las mismas podemos hacer. Estas tienen más valor en la escasez y menos en la abundancia»²⁰.

De este modo, el punto de partida gnoseológico —el subjetivismo— encuentra su fiel correlato en economía —empirismo utilitarista—, pues, a fin de cuentas, el grado de estimación, esto es, el valor de utilidad sobre el que descansa la rareza que atribuimos —subjetivamente— a una cosa, viene establecido por el hecho —empírico— de la abundancia y la escasez de las mismas cosas que consideramos útiles a nuestras necesidades individuales.

LA MAXIMACION COMO LOGICA DE LA ELECCION

La consideración de las sociedades como un sistema de intercambio social generalizado²¹ y la suposición de que los individuos se comportan de modo tendente a maximizar sus satisfacciones sobrepasa el ámbito exclusivo de lo económico si nos preguntamos por los aspectos psicológicos y culturales de la toma de decisiones²² y por el significado que antropológicamente

19. Condillac, E.: *El comercio y el gobierno considerados en sus relaciones mutuas*, parte primera, cap. 1. Textos recopilados por A. J. Cappelletti, Ed. Universitaria de la Universidad de Zulia. Maracaibo, 1973, p. 393.

20. Condillac, E.: O.C., p. 389.

21. Lévi-Strauss, C.: «Guerre et commerce chez les indiens de l'Amérique du sud», *Renaissance*, vol. I. New York, 1943.

22. Arrow, K., y Raynaud, M.: *Opciones sociales y toma de decisiones mediante criterios múltiples*, Alianza, Madrid, 1989.

Kahneman, D., y Tversky, A.: «Teoría prospectiva: un análisis de la decisión bajo riesgo», *Infancia y Aprendizaje*, 1987, 30, 95-124.

Slovic, P., y otros: «Behavioral decision theory», *Ann. Rev. Psychol.*, 1977, 28: 1-39.

pueden adquirir ciertas pautas ecológicas y económicas en el momento de la elección.

Con H. Simons asistimos a la descripción sincrética más acabada respecto a la interrelación posible de la psicología y la economía, conjunción tendente a especificar la conducta económica humana en el seno del mercado, actividad que puede ser definida en base a la adopción de preferencias subjetivas como la norma esencial que rige el comportamiento del consumo. Criterio que subyace en la supuesta racionalidad economizadora como estímulo constante de maximización y toma de decisiones²³.

Desde esta perspectiva se trata, pues, de ofrecer un nuevo marco teórico que pueda formalmente, al menos, representar un peldaño más en el desarrollo del aparato marginalista, basado en las aportaciones matemáticas²⁴ como soporte estadístico de las decisiones, cálculo de probabilidades de utilidad, que demuestren que es posible determinar «empíricamente» si las opciones de los consumidores pueden ser expresadas globalmente en funciones de utilidad, como los nuevos fundamentos axiomáticos de la teoría de la utilidad. «Ramsey había demostrado, mediante una adecuada serie de experimentos, que las utilidades y las probabilidades subjetivas asignadas por un sujeto a una serie de alternativas inciertas podían ser medidas simultáneamente»²⁵.

No olvidemos que la noción de función de utilidad arrastra un largo y pesado lastre teórico; tiene su origen en los argumentos iniciales del margi-

23. Nos remitimos a algunos trabajos en Antropología que inciden sobre los modelos y toma de decisiones en aquellos procesos de cambio sociocultural en los que hay que tener en cuenta, tanto la competencia ambiental ejercida sobre la conducta individual, como aquellos otros factores externos que ejercen su presión desde instancias o instituciones ajenas a la propia comunidad. Cfr.:

Barlett, P. F. (ed.): *Agricultural decision Making: Anthropological Contributions to Rural Development*. New York, Academic Press, 1980.

Gladwing, C. M.: «Productions functions and decision models: complementary models». *American Ethnologist*, 1979, 6, 653-674.

Heath, A. F.: «Decision making and transactional theory», en Kapferer, B. (ed): *Transaction and Meaning, ASA Essays in Social Anthropology*, 1976, vol. 1, Philadelphia, Institute for the Study of Human Issues, pp. 25-40.

Laughlin, Ch.: «Maximization, marriage and residence among the so», *American Ethnologist*, 1984, 1, 129-141.

Ortiz, S.: «La estructura de la toma de decisiones entre los indios de Colombia», en Firth, R. (ed.). *Temas de Antropología económica*, F.C.E. Méjico, 1974, pp. 191-227.

Plattner, S.: «Economic decision making in a public marketplace», *American Ethnologist*, 1982, a, 399-420.

Rutz, H.: «Individual decisions and functional systems: Economic rationality and environmental adaptation», *American Ethnologist*, 1977, 4, 156-174.

24. Carnap, R.; Morgenstern, O., y otros: *Matemáticas en las Ciencias del Comportamiento*, Alianza. Madrid, 1974.

25. Simon, H. A.: «Teorías acerca de la adopción de decisiones en Economía y la Ciencia del Comportamiento», en *Panoramas contemporáneos de la teoría económica*, Alianza Universal. Madrid, 1970, vol. III, p. 18.

nalismo y su primer intento radica en definir la eficacia de la noción «cardinal» de la utilidad, como medida de cuantificación de la realidad psíquica. Menger y Böhm-Bawerk asumieron esa interpretación basada en la introspección psicológica, como método de observación independiente capaz de establecer el parámetro de las motivaciones subjetivas que inducen a un individuo a gastar una suma de dinero (renta del consumidor en Marshall) a cambio de obtener una sensación placentera (utilidad final), en vez de abstenerse.

La utilidad en su acepción cardinal fue asumida como paradigma de medida subjetiva, en base a la cantidad de dinero que una persona esté dispuesta a gastarse para obtener una satisfacción —utilidad— que le proporciona un bien inmediato. Keynes no se apartó mucho de este fundamento psicológico cuando estableció su ley, según la cual «cuando aumenta la ocupación aumenta también el ingreso global real de la comunidad; la psicología de ésta es tal que cuando el ingreso real aumenta, el consumo total crece, pero no tanto como el ingreso»²⁶.

Con la noción de utilidad cardinal el aparato marginalista había logrado su propósito más inmediato, bucear en el conjunto de motivaciones psicológicas del consumidor, pero le faltó el rigor suficiente a la hora de argumentar en favor de la unidad de medida sobre la que asentar el presupuesto rector de la utilidad: la cantidad como criterio general del consumo, tal como fue empleado por el marginalismo, carecía de fundamento para establecer la medibilidad de su presupuesto básico, la utilidad basada en la satisfacción de la mera posesión.

A partir de aquí, el desarrollo de la teoría marginalista se encaminará a sostener en pie la validez de la noción de utilidad como satisfacción, pero sin pretender que pueda ser formulada como una cantidad medible, pues «nunca pudieron distinguir entre dos funciones cardinales de utilidad que fueran ordinalmente equivalentes»²⁷. El criterio cardinal de utilidad, basado únicamente sobre la introspección psicológica, derivó por la creciente influencia de los argumentos matemáticos hacia posiciones que sostenían un nuevo criterio, la utilidad «ordinal», como reformulación del aparato marginalista, intento encaminado a remozar los presupuestos de lo que se consideraba la moderna teoría del valor.

Pareto, adentrándose por el camino sugerido por Walrás, desarrolló la doctrina del comportamiento del consumidor, precisamente, al delimitar la noción de utilidad como una medida «ordinal», criterio capaz de registrar las alternativas con respecto a su grado de preferencia. El método instaurado complementaba eficazmente el aparato marginalista, al menos desde la posible fiabilidad que suministra la estadística matemática, ya que desde esta perspectiva no se incurría en la exigencia de establecer determinativa-

26. Keynes, J. M.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, ed. cit., p. 35.

27. Simon, H. A.: o.c., p. 22.

mente la medibilidad de la cantidad, como se pretendía con la tesis de la utilidad cardinal, sino que, por el contrario, lo que se pretendía alcanzar con el criterio de la utilidad ordinal era, tan sólo, describir la norma de conducta del consumidor a partir de un mecanismo riguroso que cifrase con cierta fiabilidad la tendencia individual hacia el consumo; comportamiento que se expresaba aproximativamente en la función de utilidad (función-índice de Pareto) como una ordenación de las alternativas con arreglo a su grado de preferencia. Este método de análisis confirió la posibilidad de describir el panorama de las alternativas de utilidad y orden de preferencia individual de consumo o, cuando menos, estableció inversamente lo que Edgeworth denominó «mapa de indiferencia» en el ámbito del mercado.

En cualquier caso, se pretendía mostrar que el argumento que sostenía la utilidad ordinal poseía un «status operativo» y que, por consiguiente, era de todo punto inadmisibles mantener la afirmación de que la utilidad de un bien dependía enteramente de su cantidad. Pero lo cierto es que, a partir del análisis descriptivo que se configuraba como panorama de alternativas de utilidad y de las curvas que indicaban la escala de preferencias, se logró fraguar un nuevo modelo teórico basado presuntamente en la «lógica de la elección».

Esquema diferencia en el que se basaron diversos autores y que proporcionó no sólo el abandono de la ley de las necesidades saciables de Gossen, sino el establecer como criterio rector la relación marginal de «sustitución», que otorgaba al presupuesto de la elección preferencial el predominio sobre la noción de utilidad óptima y, en consecuencia, corroboraba la tendencia según la cual «los modelos de comportamiento de satisfacción son más ricos que los modelos de comportamiento maximizador»²⁸.

O dicho de otro modo, la pauta de conducta que se generaliza como incertidumbre electiva por parte del sujeto, ante las expectativas múltiples del mercado, posee como premisa válida en la adopción de decisiones individuales —descripción que permite el análisis del consumo— la tendencia a cubrir siempre en primer lugar el aspecto subjetivo de sentirse satisfecho, soslayando el criterio de maximización²⁹.

En cualquier caso, lo cierto es que el ámbito en que se desarrolló la problemática del análisis marginalista no careció de cierta artificialidad, pues, si bien la economía de la «abundancia» no ha dejado de ser un adorable sueño acariciado por los apologetas del consumismo en la sociedad del bienestar postindustrial, el economicismo formalmente latente en sus argumentaciones ha ido a darse de bruces ante el hecho patente de la escasez como límite que dificulta el desarrollo de la presunta lógica de la elección³⁰.

28. Simon, H. A.: o.c., p. 31.

29. Dmitriev, V. K.: *Ensayos económicos sobre el valor, la competencia y la utilidad*, Siglo XXI. Méjico, 1977, pp. 45 y ss.

30. Friedman, M.: *Libertad de elegir*, Grijalbo. Barcelona, 1980, p. 185 ss.

A tenor de lo expuesto, y sólo de manera provisional, conviene, para concluir, delimitar esa zona del comportamiento que prefigura la categoría de maximización o, para ser más precisos, intentar tipificar el «comportamiento económico» tendente a «maximizar» cualquier satisfacción, exista o no institución de mercado.

Pero, ¿es posible hablar de lógica de la elección en aquellas sociedades donde no existe mercado? ¿Se puede hablar de facultad de elegir en aquellas sociedades donde la oferta se presenta como parca e inexistente? ¿En qué sentido se puede hablar de estimación del riesgo?

La amplitud del interrogante nos hace acercarnos de nuevo a la polémica que aludimos en un principio y que rechazamos retomar por haber sido ya planteado en tan justos términos por los más relevantes autores. De cualquier forma, la importancia de su temática hace casi inevitable confluir en ella y decantarse en alguna de sus vertientes.

Si tomamos el conocido estudio que hace Salisbury en términos económicos de los Siane de Melanesia, encontramos que esta autor cifra en el tiempo que los participantes dedican a cada actividad aquel recurso común del que pueden disponer todos y emplear según sus preferencias. «En todo momento el individuo tiene que elegir si participa o no en una situación donde es apropiada o una una determinada actividad. En todo momento el coste de hacer una actividad consiste en todas las actividades de otra clase a las que se puede renunciar»³¹.

En primer lugar, como ya comentamos en las primeras páginas de este trabajo, entre las comunidades en las que existe ausencia de moneda y mercado, la falta de todo cálculo exacto del tiempo empleado, por existir unos límites casi inapreciables entre trabajo y juego o recreación, hace cuando menos imposible hablar de una teoría del valor del trabajo.

Más aún, unas cuantas páginas más adelante, Salisbury observa que «en las sociedades no monetarias no existe tal medida unitaria del valor en cuyos términos pueda expresarse el valor relativo. Mi utilización del tiempo como tal medida no corresponde al uso indígena»³².

Por lo que, consecuentemente y en segundo lugar, la imposibilidad de una lógica de la elección resultaría igualmente palpable al no poderse estimar ni medir la sustitución de un bien de utilidad en función de grados de maximización o satisfacciones individuales.

Tal vez el problema, en última instancia, radica no tanto en el debate sobre la falacia o certeza de los conceptos, respecto a la coherencia interna de elaboración de los mismos, ni contrariamente en la mera comprobación empírica de los datos; sino más bien en la comparecencia inevitable de unas instituciones que hagan posible la aplicación correcta de una teoría en sí coherente.

31. Salisbury, R. F.: *From Stone to Steel*, 1962. New York, Cambridge University Press, p. 106.

32. Salisbury, R. F.: o.c., p. 186.

¿Cómo hablar sino de elección o toma de decisiones sin la presencia ineludible de mercado, ámbito donde confluyen opciones, contradicciones y riesgos? O, ¿cómo hablar de precio, coste o valor sin la aparición de la moneda, supuesto patrón universal de cambio?

Presumiblemente sería necesario hallar otro referente más firme donde fundamentar las alternativas, los riesgos y las decisiones inherentes a toda conducta humana, sea cual fuere el modelo cultural organizativo.

Por tanto, nos encontramos una vez más con la dificultad de ponderar el esfuerzo humano productivo, es decir, establecer su estimación más precisa; esfuerzo, por lo demás constatable y que preside toda conducta individual o grupal tendente a lograr cualquier beneficio, sea cual fuere el orden de los valores culturales en que se realice socialmente.

Pues si, como sugiere Burling, el «principio de maximización» es el axioma que rige el comportamiento humano proclive a asignar recursos escasos a fines alternativos, la maximización deberá ser entendida entonces como «cálculo racionalizador». En este orden de cosas, toda maximización implicaría una lógica de la elección y una toma de decisiones, sea cual fuere el tipo de sociedad y su escala de valores.

Bajo este modelo, se podría considerar «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... 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»³³.

33. Burling, R.: «Teorías de maximización y el estudio de la antropología económica», en *Antropología y Economía*, Anagrama. Barcelona, 1976. pp. 121 y 123.