

# Capítulo VIII

## Explicaciones en economía, sociología y antropología

BLAUG<sup>79</sup> FORMULA VARIAS preguntas relevantes con respecto a la ciencia económica. Una de ellas es: ¿qué explica la economía?

Afirma que la teoría económica, desde los tiempos de Adam Smith, ha consistido en una utilización equilibrada de supuestos a priori y generalizaciones empíricas, empleadas en la producción de teorías que proporcionan predicciones sobre acontecimientos en el mundo real. Señala Blaug que aunque los supuestos hayan implicado variables no observables, las deducciones finales siempre se han referido a variables observables, ya que los economistas han querido explicar, y predecir, los fenómenos económicos tal como ocurren en el mundo. Y, en principio, se trata de que las predicciones sean cuidadosas e interesantes y susceptibles, en la medida de lo posible, de ser verificadas empíricamente. Si las predicciones no son contradichas por los acontecimientos, entonces la teoría que las ha originado se acepta con un alto grado de confianza. Claro que si aparecen hechos que contradicen, al menos en principio, las predicciones de una teoría económica, la cuestión se complica, sobre todo si no aparece otra hipótesis que explique los casos supuestamente refutatorios. Frente al horror por el posible vacío teórico, y ante la dificultad de efectuar experimentos controlados cruciales, los economistas se ven obligados frecuentemente a recurrir a métodos indirectos para comprobar las hipótesis, tales como el examen del grado de aproximación a la realidad de las suposiciones, o la comprobación de las implicaciones de la teoría con respecto a fenómenos distintos de los que atañen directamente a la hipótesis. Es decir, los economistas son prudentes ante la aparición de evidencias erróneas (lo que muchas veces puede llevar a la exageración de considerar a esas evidencias como hechos “patológicos”<sup>80</sup>).

Muchas de las llamadas “teorías” económicas no tienen, propiamente, contenido sustancial y constituyen sistemas de registro para organizar la información empírica. Por otra parte, el deseo de llevar hasta el límite un principio de verificabilidad puede llevar a impedir toda nueva investigación en muchas ramas de la economía. Debe reconocerse, en ese sentido, el valor heurístico (como fuente de conocimiento) de muchas hipótesis. Además, como señala Blaug, no siempre es fácil trazar la línea que separa las tautologías de las proposiciones verificables. Una teoría que sea una simple colección de deducciones a partir de presunciones “convenientes” y que esté de tal modo configurada que no pueda verificarse bajo ninguna circunstancia concebible, puede reinterpretarse como una proposición verificable. Así, por ejemplo, los economistas todavía no están completamente de acuerdo en lo que se refiere a si la teoría malthusiana de la población no es más que una tautología muy complicada, expuesta de manera que sirva para explicar todos y cada uno de los hechos demográficos, o bien es una predicción verificable sobre la renta *per capita* en el caso de crecimiento de la población.

Hay además nociones teóricas cuyo acceso al campo observacional es difícil, como ocurre con la *función de la producción*<sup>81</sup> (expresión de todas las técnicas de la producción conocidas). Los economistas han considerado conveniente poner todo el conocimiento técnico disponible en una caja llamada “función de la producción” y todos los adelantos de la técnica en otra caja con el nombre de “innovaciones”. Pero puede darse una interpretación operativa al concepto de *función de la producción* formulando la hipótesis de que dichas funciones son estables. En la práctica esto puede ser de difícil verificación pero, en principio, no existe ninguna razón que impida tal verificación. Sobre estas bases, y a pesar de que frecuentemente se han establecido como leyes inmutables de la naturaleza, pueden validarse dos de las proposiciones fundamentales de la teoría neoclásica de los precios, la que sostiene que el exceso positivo de demanda conduce a un aumento del precio y la que afirma que un exceso del precio sobre el costo conduce a un aumento del producto.

Los economistas clásicos pusieron de relieve que las conclusiones de la economía tienen su fundamento en los postulados extraídos de la experiencia y la introspección. Las discusiones metodológicas del período clásico tomaron la forma de desacuerdos acerca de la importancia y suficiencia de las presunciones fundamentales sobre las que estaba construida toda la estructura deductiva.

Adam Smith (1723-1790) sostenía que el objeto de la investigación económica era el trabajo social y especialmente la división del trabajo como origen de la riqueza de las naciones<sup>82</sup>, así como también consideró la influencia que tienen sobre la riqueza las relaciones sociales entre las que se desenvuelve el trabajo.

En cuanto a David Ricardo (1772-1823), define el objeto de la economía política como el producto de la tierra, todo lo que se obtiene de su superficie gracias al esfuerzo combinado del trabajo de la máquina y del capital, y que se reparte entre las diferentes clases de la colectividad, es decir, entre el propietario de la tierra, el propietario de los capitales necesarios para cultivarla y los trabajadores que la cultivan. Determinar las leyes que rigen tal distribución es el problema principal de la economía política. Los problemas discutibles de la economía de Ricardo giraban en torno del peso relativo de las fuerzas que actuaban a favor de rendimientos históricamente decrecientes y crecientes en la producción de bienes salariales. Esta cuestión podía resolverse de un modo empírico, puesto que comenzaba a disponerse de información acerca de los salarios monetarios y de la composición de los presupuestos de la clase trabajadora y dado que el concepto de un índice de precios tenía ya vigencia. Sin embargo, a pesar de que se sabía -en términos generales- que la población no estaba presionando sobre la oferta de alimentos, que las mejoras agrícolas estaban ganando la carrera contra los números y que el aumento de la productividad en la agricultura estaba reduciendo el costo real de producción de los bienes-salario, los autores clásicos se aferraban a la creencia en el inminente peligro de escasez de los recursos naturales.

Y frente a esta situación, Blaug afirma<sup>83</sup>: “La defensa típica consistió en atribuir todas las contradicciones a la potencia de las ‘tendencias contrarrestantes’. En efecto, los economistas clásicos consideraron ciertas variables que formaban parte de su análisis como determinadas exógenamente, tal como ocurría, por ejemplo, con la tasa de mejora técnica en la agricultura, la disposición de la clase trabajadora a practicar la restricción familiar y la oferta de capacidad empresarial. Pero, en lugar de confesar su ignorancia sobre las variables exógenas, formularon atrevidas generalizaciones sobre sus probables variaciones en el transcurso del tiempo. En su mayoría, no se plantearon siquiera la cuestión de saber si las variables exógenas eran constantes realmente determinadas con independencia. Además, no supieron preguntarse si los fenómenos etiquetados con el nombre de ‘tendencias contrarrestantes’ entraban en calidad de parámetros adicionales en las ecuaciones originales del modelo, o bien si, en realidad, alteraban la estructura de las propias ecuaciones. La teoría de la población de Malthus predijo tan pobremente debido a que los motivos para la limitación de las familias no eran realmente independientes de las condiciones que regían la carrera entre la población y la ‘subsistencia’. Debido a que la economía ricardiana no trató los problemas del cambio técnico en la agricultura -al apoyarse en la creencia, negada por la experiencia histórica, de que los terratenientes ingleses no eran “perfeccionadores”- las leyes del trigo no ocasionaron los perjudiciales efectos predichos por Ricardo. Si los economistas clásicos hubieran hecho caso a Mill “obligándose a verificar cuidadosamente nuestra teoría”, se hubieran hecho visibles estas debilidades en la estructura y ello hubiera dado lugar a mejoras de tipo analítico. Así, pues, la ausencia de una teoría alternativa a la de Ricardo, de igual alcance y significación práctica, desalentó toda revisión y promovió una actitud metodológica defensiva”.

Las teorías de los epígonos de la escuela clásica (Juan Bautista Say (1767-1832) en Francia, Robert Malthus (1766-1834), James Mill (1773-1836) y J. R. MacCulloch (1789-1864) en Inglaterra, y a los que se agregarán luego William Nassau-Senior (1790-1864) en Inglaterra y Frédéric Bastiat (1801-1850) en Francia) destacarán que, en el examen del proceso económico, las relaciones económicas entre los hombres se originan en el proceso de cambio y no en el de producción (recordemos que las relaciones de producción fueron fundamentales en el pensamiento de Ricardo). Es decir, no examinaban el proceso económico desde el punto de vista de los nexos sociales entre los hombres en el proceso de producción sino desde el punto de vista del individuo que compra y vende en el mercado<sup>84</sup>. Comenzaron así a privilegiar la relación subjetiva entre el comprador y el vendedor con respecto al bien adquirido o vendido y, gradualmente, el problema de una relación de este tipo se convierte en central (sin considerar que el cambio como compraventa es sólo una forma, propia de cierta época, del recíproco intercambio de productos y que detrás de la relación entre comprador y vendedor se esconde la relación entre varios productores, miembros del organismo social fundado en la división del trabajo). Se estudiarán entonces las relaciones subjetivas del hombre con las cosas que sirven para satisfacer sus necesidades y de este modo surge la dirección subjetivista en la economía política, cuya elaboración definitiva se da en 1871 con la obra de Karl Menger y de William Stanley Jevons<sup>85</sup>, en tanto tres años más tarde aparecen los *Elementos de economía pura*, de Léon Walras. (Los tres harán de las satisfacciones subjetivas el punto de partida de la explicación de los precios relativos. La principal novedad fue la sustitución de la teoría del valor-trabajo por la teoría del valor de la utilidad marginal. Sin embargo, el concepto de la utilidad marginal se discute ya en la década de 1830 en los escritos de Nassau-Senior, Longfield y, sobre todo, de Lloyd).

El objeto de la economía política según los subjetivistas es el análisis de las relaciones entre el hombre y los bienes sobre la base del *principio de maximización*. Ya la economía clásica aceptaba la hipótesis, formulada de un modo más o menos claro, de que los hombres tienden, en su actividad para ganarse la vida, a maximizar la ganancia, lo que constituye el incentivo principal del proceso de producción. La forma originaria de este principio era el enunciado de que en su actividad para ganarse la vida los hombres se regulan sobre la base del propio interés y precisamente tienden a adquirir la mayor riqueza posible (y finalmente fue creado el concepto de *homo oeconomicus*, que se comporta rígidamente según el principio de maximizar la “ventaja económica”; las leyes económicas serían pues el resultado de la “naturaleza humana” y no de determinadas relaciones histórico-económicas).

El problema de la economía, para el subjetivismo, es el de satisfacer nuestras necesidades en la mayor medida posible con el mínimo esfuerzo, procurarse el máximo de lo deseable con el mínimo de lo indeseable. (En la psicología utilitarista, iniciada por Bentham (1748-1832) y continuada por James Mill y John Stuart Mill, se sostenía que la conducta humana es regulada por la tendencia a buscar el placer y evitar la pena. No ha de extrañarnos que, en esta línea, Jevons definiera a la economía como un “cálculo del placer y de la pena”).

Se aleja así a la economía del problema de las relaciones sociales y el examen de las leyes económicas que operan en la realidad objetiva es sustituido por la formulación de principios prácticos de conducta. Los enunciados pueden aplicarse sin dificultad, y de hecho así se hace, a un sujeto aislado, privado de todo legado social (son habituales los ejemplos y referencias a Robinson Crusoe y expresiones como: “el habitante del desierto”, “el habitante de una isla”, “el individuo de una isla deshabitada”, “el agricultor que trabaja solo”, “el caminante que se encuentra en el desierto”). Las leyes económicas surgirán de una relación inmutable entre el hombre y las cosas y no de las relaciones sociales históricamente variables. La escuela clásica consideraba a las leyes económicas como leyes de la realidad objetiva del mismo modo que las leyes de la naturaleza. De acuerdo con el subjetivismo, las leyes de la economía política constituyen principios prácticos de conducta, que muestran cómo la conducta puede maximizar la utilidad.

La esencia del problema económico entonces consistía, como sostiene Blaug, en intentar descubrir las condiciones que hacían posible distribuir, con resultados óptimos, en el sentido de maximizar las satisfacciones de los consumidores, determinados servicios productivos entre usos competitivos. Esto hizo que no se tomaran en consideración los efectos de los aumentos, en cantidad y calidad, de los recursos y de la expansión dinámica de las necesidades, efectos que los economistas clásicos habían considerado básicos para el bienestar económico creciente. A partir de 1870, la economía se convirtió en la ciencia que estudia las relaciones entre fines *dados* y medios escasos *dados* que poseen usos opcionales. La teoría clásica del desarrollo económico fue sustituida por el concepto del equilibrio general dentro de un marco esencialmente estático. Sobre estos fundamentos, pues, desarrollan sus teorías, en este período de la segunda mitad del siglo XIX, las figuras de la economía neoclásica: Jevons, Marshall, Wicksteed, Léon Walras, Wicksell, Clark.

Furtado señala<sup>86</sup> que la actitud mental de los clásicos era innovadora y hasta cierto punto revolucionaria, mientras que los neoclásicos se armaban con una ideología defensiva. La actitud de los clásicos resulta clara en su lucha contra las instituciones feudales. En Adam Smith esa actitud se manifiesta en la lucha contra los privilegios y por la libertad del comercio externo e interno. Smith se pronuncia contra el colonialismo de su época y toma partido por la industrialización que estaba surgiendo en Inglaterra, contra las formas arcaicas de organización monopolista del comercio. Por su parte, Ricardo atacó los resquicios del feudalismo, tanto con su teoría de la distribución -basada en el concepto de renta diferencial- como con la teoría de los costos comparativos, que demostraba lo ventajosa que resultaba para Inglaterra la política de libre importación de productos agrícolas. El pensamiento neoclásico intentó salvar los escollos creados por los discípulos socialistas de los clásicos y tuvo el deseo implícito de justificar el orden social existente, considerándolo como el que permitía el uso más racional de los recursos disponibles.

En el campo de la microeconomía, la teoría de la utilidad marginal, tal como la fórmula Marshall, analiza fenómenos económicos en términos referidos a las preferencias económicas de los productores y consumidores de bienes económicos individuales, y la teoría pretende explicar las proposiciones que caracterizan estas operaciones a partir de premisas que tienen que ver con disposiciones, creencias y recursos de los agentes económicos individuales.

Sin embargo, según otros economistas, la microeconomía no da cuenta de importantes rasgos de la economía total de las naciones (como las crisis de desempleo recurrentes) y, pese a su importancia, no provee herramientas adecuadas para controlar el curso de sucesos económicos en gran escala.

Un paso importante fue dado por Keynes (1883-1946) cuando propuso una teoría macroeconómica en la que los postulados básicos no son exclusivamente psicológicos (sobre agentes económicos individuales), sino que tienen que ver con relaciones entre agregados estadísticos en gran escala, tales como renta nacional, consumo nacional total y ahorro nacional total<sup>87</sup>.

Esto no quiere decir que Keynes no se preocupe por los factores psicológicos (su estudio de tales factores en la propensión al consumo, la preferencia por la liquidez y en las perspectivas acerca del rendimiento futuro así lo muestran), pero no son los únicos susceptibles de ser considerados, y así podemos afirmar que las explicaciones de las acciones de los individuos, en el campo económico, implican siempre factores tanto sociales como psicológicos.

El método de trabajo de los economistas neoclásicos de tradición marshalliana consistía en una compleja aplicación del principio de la oferta y la demanda en los diferentes mercados, a fin de demostrar de qué manera se formaban los precios en cada uno de ellos y se tendía a una posición de equilibrio. Por analogía, se deducía luego el equilibrio general del sistema. Cuando se estudiaba un mercado particular, se admitía implícitamente que el universo económico era infinito. Pero, apenas se inicia el análisis desde el punto de vista del mercado global de la economía, o sea en términos macroeconómicos, y se fijan límites al universo económico, se ve que la oferta y la demanda constituyen dos aspectos de una misma cosa, y que tratarlas como dos elementos independientes, buscando un punto de equilibrio, constituye una ficción sin fundamento.

Dejando de lado la idea de un equilibrio espontáneo, que según los neoclásicos se lograba al nivel de la ocupación plena, Keynes trata de identificar los factores básicos determinantes de ese nivel de empleo. Razonando a corto plazo -pasando por alto, de este modo, el problema de la acumulación del capital, el aumento de la población, las modificaciones tecnológicas-, Keynes supone que por el lado de la oferta no existen problemas fundamentales. Los empresarios conocen las curvas de costos de sus organizaciones y de acuerdo con sus previsiones respecto al mercado establecen su plan de producción, que no refleja necesariamente la capacidad productiva del sistema. Depende, básicamente, de lo que los empresarios creen que es la capacidad de absorción del mercado. A cierto nivel de precios remuneradores, ellos suponen que el mercado no podrá absorber sino una cantidad determinada de cada producto. Esa cantidad representará el nivel de demanda efectiva. Es posible que los empresarios se equivoquen y que el nivel de demanda real sea diferente del que previeran. En ese caso, se producirá un desequilibrio entre la oferta real y la demanda monetaria, lo que afectará el nivel de los precios y modificará las expectativas de los empresarios, que tratarán de ajustar sus planes de producción.

Por consiguiente, el nivel de producción está determinado por la demanda efectiva. Ahora bien, el nivel de esa demanda resulta principalmente influido por las oscilaciones en el volumen de las inversiones. El ingreso que llega a manos de la población sólo se transforma en demanda efectiva si es consumido o invertido. La parte que se consume no ofrece problemas ya que, básicamente, se halla determinada por el propio nivel del ingreso. La parte que no se consume no es necesariamente invertida, sino ahorrada. Y aquí encuentra Keynes una de las claves del problema de la desocupación: la diferencia entre los motivos que conducen al ahorro y los que llevan a la inversión. Cuando, en una economía, el impulso a invertir no sea suficientemente fuerte como para absorber todo el ahorro que se forma, se producirá la desocupación.

Para exponer su teoría, Keynes construyó un modelo simplificado, pero sus elementos fundamentales tienen una aplicación mucho más general.

Blaug afirma que el aporte de Keynes a la economía no fue tanto un nuevo conjunto de instrumentos, o incluso una nueva clase de análisis, como un potente recordatorio del peligro de cometer un error de composición al deducir conclusiones de política económica a partir de un análisis estático y microeconómico: las proposiciones válidas para las partes no se aplican necesariamente al todo. Su aporte más importante fue el de convertir el vago razonamiento macroeconómico de la teoría monetaria neoclásica en un modelo verificable, de fácil manipulación, que podía aplicarse directamente a problemas de importancia en el campo económico.

Otra línea, desde la escuela clásica, es la dirección marxista en economía política, cuyo rasgo característico es concebir el proceso económico como un proceso social de producción y de distribución de los medios materiales que satisfacen las necesidades de los hombres en la sociedad.

Según esta orientación se estudian las relaciones económicas que surgen entre los hombres (relaciones de producción y de distribución), así como la dependencia de tales relaciones de la influencia recíproca entre el hombre y la naturaleza, tal como se da en el proceso social del trabajo (desarrollo de las fuerzas productiva). Sobre esta base el marxismo enuncia leyes económicas, las que resultan de la actividad humana consciente e internacional, pero tienen carácter de necesidad objetiva independiente de la voluntad de los hombres<sup>88</sup>.

Los esfuerzos de Marx (1818-1883) en el plano económico se orientarán hacia la identificación de las relaciones de producción fundamentales del régimen capitalista y a la determinación de los factores que actúan en el sentido del desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, los factores que conducen a la superación de ese régimen.

El capitalismo, como sostiene Furtado, era observado no solamente desde el punto de vista de los factores que formaban parte de su desarrollo, sino principalmente desde el punto de vista de su dinámica general, de sus "contradicciones internas", de sus dimensiones históricas, de su comienzo y fin. Los clásicos pensaban en términos evolutivos en retroceso, como si el cuadro institucional del capitalismo representase el coronamiento de la evolución humana. Marx, atribuyendo un fundamento ideológico a esa posición, trató de demostrar el sentido histórico de las instituciones capitalistas.

Marx utiliza, en sus teorías económicas, conceptos de la escuela clásica, dándoles, con su interpretación sociológica, un nuevo contenido. Señala así la oposición de dos *clases*: la de los capitalistas, que disponen del control sobre los medios de producción, y la de los obreros, quienes son solamente propietarios de fuerza de trabajo. Esta división de la sociedad constituye una especial condición previa del modo capitalista de producción.

Con esta división de la sociedad en dos clases antagónicas se reemplaza la concepción armónica del equilibrio automático de los intereses opuestos, como se puede encontrar sobre todo en Smith, por el principio de la *lucha de clases*.

Como principio formador de las clases tomó la propiedad de los medios de producción y la exclusión de la misma, completando el principio con el punto de vista de la conciencia de clase relativa a dicha formación.

El capitalista puede explotar los medios de producción que le pertenecen, o sea lo que Marx llama *capital constante*, solamente comprándoles a los obreros su fuerza de trabajo. Sólo al combinar los medios muertos de producción (capital constante) con el trabajo vivo (capital variable), puede obtener una plusvalía (entendida como “trabajo no remunerado”). Puede aumentarse la plusvalía alargando la jornada laboral: “plusvalía absoluta”, o bien mediante un aumento en la productividad del trabajo, que acorta el tiempo necesario para producir los bienes de consumo para los trabajadores: “plusvalía relativa”.

La compra de la fuerza de trabajo por parte del capitalista está sujeta, como todas las demás compras de una mercancía, a la *ley del valor del trabajo*, según la cual el valor de toda mercancía está determinado por el gasto del trabajo socialmente necesario para su producción. El valor de la mano de obra se mide, igual que el de todas las demás mercancías, mediante las *horas de trabajo sociales* invertidas en la respectiva producción y su renovación diaria, es decir, por el valor de los alimentos necesarios para su conservación. Se compra la mano de obra a su valor, representado por el salario del trabajo. De este modo, el capitalista paga al vendedor de la mano de obra el *pleno* valor de su mercancía, que corresponde precisamente a los costos de vida de un obrero, recibiendo todo el producto elaborado por el trabajador en el proceso de producción. Los valores que el obrero crea de este modo por encima de sus costos de sustento, o sea, por sobre el mínimo de existencia, recaen sobre el capitalista como *plusvalía*. Por lo tanto, solamente el capital variable, gastado por el trabajo vivo, puede generar una plusvalía, que puede aparecer tanto bajo la forma del *beneficio del capital* como de la *renta del suelo*<sup>89</sup>.

En la economía política contemporánea nos encontramos también con la dirección histórica, heredera de la línea idealista objetiva de la filosofía hegeliana.

La escuela histórica criticará la concepción ahistórica de las leyes económicas en la escuela clásica y tendrá entre sus representantes a Roscher (1817-1894), Hildebrandt (1812-1878), Knies (1821-1898) -de la “antigua escuela histórica”- y Schmoller (1838-1917) -de la “joven escuela histórica”.

De la joven escuela histórica surgirán dos economistas que intentaron dar una teoría del desarrollo económico y, en particular, del desarrollo capitalista, preguntando acerca de su origen y desarrollo.

Se trata de Werner Sombart (1863-1941) y Max Weber (1864-1920) quienes, aunque definiendo, en términos generales, el capitalismo del mismo modo que Marx, deducirán históricamente el desarrollo económico del idealismo objetivo de derivación hegeliana.

Según Sombart y Weber, cada época de la historia económica se caracteriza por tener un “espíritu” propio, que constituye el conjunto de las actitudes psíquicas de los hombres, las que forman el carácter específico de una época dada.

El objeto principal del análisis de Weber (como el de Sombart) es el origen del capitalismo. Y sobre la base de su teoría del desarrollo económico la respuesta estará dada no por el surgimiento de contradicciones entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción feudales, sino por el cambio de las actitudes psíquicas que constituyeron la psicología económica del sistema feudal-corporativo<sup>90</sup>. Este cambio precede el modo de producción capitalista y consiste en la sustitución de los tradicionales valores del modo de vida feudal en la campaña y de los hábitos corporativos de la ciudad, por la libre búsqueda de la ganancia monetaria.

Max Weber afirma que el capitalismo surgió de la nueva ética económica que penetró en los hombres cambiando su modo de vida, superando los obstáculos tradicionales que limitaban la búsqueda de la ganancia y creando, al mismo tiempo, virtudes tales como el ahorro y la laboriosidad, necesarias para el desarrollo de la producción capitalista.

Weber ubica la fuente de la nueva ética económica en la primera mitad del siglo XVI, a través del movimiento religioso de la Reforma protestante. La Reforma transfiere el ideal católico de la vida ascética en las celdas de los conventos a la vida cotidiana de todo cristiano. De allí la nueva ética, que Weber define como “ascesis laica”. Esa actitud encontró su expresión más consecuente en el puritanismo inglés (las enseñanzas de Lutero hablaban de la conducta ascética como vocación divina y la enseñanza de Calvino recomendaba ser activo en el trabajo económico, ya que el éxito en la vida era uno de los “signos” de la futura salvación). Se forman así hombres activos y emprendedores en el campo económico, que al mismo tiempo llevaban una vida de trabajo y ahorro. De ahí resultó, como efecto económico, un incremento de la producción y del comercio. De tal modo, el espíritu del capitalismo surge del protestantismo y especialmente del puritanismo, y por ello nace y se desarrolla en los países protestantes donde es más fuerte el influjo del calvinismo: Holanda e Inglaterra. Esta es, pues, la teoría de Weber acerca del legado histórico causal entre protestantismo y capitalismo. Weber, sin considerar que la psiquis económica de la que trata es el producto de ciertas condiciones económico-sociales, construye un “hombre feudal” ideal, así como un “hombre capitalista” ideal, luego de lo cual se puso frente al problema de cuándo el primero se transformó en el segundo.

En su momento hicimos referencia al problema de los términos teóricos y a la fuerza explicativa de los enunciados que los incluyen. En este capítulo nos hemos encontrado, a lo largo de nuestro recorrido económico, con ese tipo de conceptos, como el concepto de *valor*, alrededor del cual formularemos algunos desarrollos y reflexiones.

Muchas veces se confunden dos clases de cuestiones muy diferentes: ¿cuál es la mejor medida del valor? y ¿qué es lo que determina el valor?

Adam Smith plantea, muchas veces, ambas cuestiones juntas. Al examinar los principios que regulan el valor de cambio de los productos señala que es un tema en extremo abstracto. El mismo Smith tenía dos opiniones sobre el problema que planteaba, pues afirmaba que para investigar las condiciones que regulan el valor de cambio de los productos trataría de mostrar, en primer lugar, la medida real de este valor de cambio, o en qué consiste el precio real de todos los productos y cuáles son las partes de las que este precio se compone. En segundo lugar, investigaría las distintas circunstancias que a veces hacen subir o bajar a todas o a algunas de dichas partes diferentes de los precios, o cuáles son las causas que a veces hacen que el precio de mercado no coincida exactamente con lo que Smith llama su precio natural<sup>91</sup>.

Smith examina un problema tradicional de la teoría del valor: ¿por qué los precios relativos son lo que son?, y, lo mismo que ocurrirá posteriormente con Marshall, está principalmente interesado en explicar cómo se determinan los precios a largo plazo. Para hacer comprensible su definición fundamental, empieza por construir un modelo sencillo en el que sólo se emplea un factor de la producción para la obtención de bienes, lo que ocurre en un “estado primitivo y rudo de la sociedad” en el que la tierra es libre y no existe capital. En este mundo de un solo factor los precios relativos están gobernados por los costos relativos del trabajo. En una sociedad de cazadores se cambia un castor por dos ciervos cuando cuesta dos veces más de trabajo matar un castor que un ciervo. Pero en el mundo real el valor de un producto es la suma de las cantidades que normalmente se pagan a todos los factores empleados para producirlo, y allí el “precio natural” de un artículo viene determinado por los costos naturales de producción, compuestos por salarios, rentas y beneficios, los cuales son a su vez el “precio natural” del trabajo, la tierra y el capital.

Una teoría del valor basada en el costo de producción de un producto se halla desprovista de significado si no incluye alguna explicación de la manera en que se determinan los precios de los servicios productivos. Y, en realidad, Adam Smith no tiene una teoría coherente de los salarios y las rentas, ni tampoco una teoría sobre los beneficios o el interés. Decir que el precio natural de un artículo es el precio que únicamente cubre los costos es explicar unos precios por otros. En este sentido, Smith no tenía en realidad una teoría del valor y menos aún una teoría del valor-trabajo.

Señala Joan Robinson<sup>92</sup> que la referencia de Adam Smith sobre los castores y los ciervos no se justifica ni histórica ni analíticamente. Dedujo sus afirmaciones de principios morales, se trataba de lo que debería haber sido. Pero la investigación de Smith no está dedicada a los sentimientos morales sino a la conveniencia. A partir de la división del trabajo que precedió al aumento progresivo de la productividad hay un gran camino por delante. Basta por lo tanto con una teoría del valor apenas esbozada, puesto que el principal objeto es argumentar sobre las ventajas del comercio y la acumulación libres. Lo importante es aumentar el producto físico, los precios no tienen demasiada importancia.

En cuanto a Ricardo, su principal problema, como vimos, era determinar las leyes mediante las cuales ha de regularse la distribución del producto de la tierra, pero se vio detenido en sus investigaciones por la necesidad de calcular el total que habría de distribuirse. Su dificultad se debía al cambio implicado por la participación de los salarios en el *valor* del producto, que trae consigo un cambio en la cuota de beneficios del capital y altera los precios relativos de las mercancías. ¿En qué unidad debe valorarse el producto? Ricardo utilizó la unidad de tiempo de trabajo, pero nunca estuvo del todo satisfecho con esta solución.

Ricardo busca un *valor absoluto*, pero no es fácil encontrar una mercancía que cumpla con las condiciones requeridas. El valor es una relación entre la gente y difícilmente exista una unidad para medir la renta nacional que tenga el mismo sentido para todos, y menos todavía una unidad que signifique lo mismo en fechas diferentes o en el marco de sistemas económicos distintos.

Ricardo persigue una medida del valor pero, si se reconocía que sólo el trabajo determinaba los precios relativos, se le tendría también que reconocer la facultad de crear el valor y, si era el trabajo quien lo creaba, era natural que también fuera el trabajo quien lo poseyera.

Joan Robinson afirma que cuando Marx utilizó la teoría del valor-trabajo no trataba con ello de sostener que el trabajador tiene derecho al producto de su trabajo, sino que lo que pretendía probar era que la teoría del valor es precisamente lo que explica la causa de la explotación.

Recordemos que Marx señala que lo que caracteriza la relación de cambio de las mercancías es el hecho de hacer abstracción de sus valores de uso respectivos y, si prescindimos del valor de uso de las mercancías, estas sólo conservan una cualidad común: la de ser productos del trabajo. Pero, sostiene Marx, al prescindir de su valor de uso, prescindimos también de los elementos materiales y de las formas que los convierten en tales valores de uso. Las formas concretas de los trabajos se reducirán al mismo trabajo humano, el trabajo humano abstracto. Los objetos son *valores* cuando en su producción se ha invertido fuerza de trabajo humana.

Aquí el valor es algo diferente del precio, es algo que explica la causa del precio y cuya causa, a su vez, debe explicarse. La fusión de la idea del *trabajo* como *medida del valor* y del *trabajo* como *causa del valor* la tomó de Ricardo, aunque su argumentación era muy diferente. Aceptando que todas las cosas se cambian a precios proporcionales a sus valores, Marx aplica el razonamiento a la fuerza de trabajo y esta es la clave que explica el capitalismo. El trabajador recibe su *valor*, su costo como tiempo de trabajo y el empresario lo utiliza para producir más *valor* del que le cuesta. El costo del trabajador es un salario de subsistencia. No es el valor que produce, sino el que cuesta, lo que se le debe al trabajador. Los economistas clásicos habían utilizado la teoría del valor-trabajo como instrumento para la formulación de una teoría elemental de los precios, pero Marx vio en ella el fundamento para su teoría de la *plusvalía* y, mediante esta, pretendió dar un fundamento científico a su doctrina de la lucha de clases.

Con respecto al problema del *valor*, una dificultad que puede encontrarse, en Marx, es que el valor es el producto, no de las horas de trabajo realmente empleadas en una tarea, sino del trabajo socialmente necesario. Pero el progreso técnico y la acumulación de bienes de capital reducen el *valor* de determinadas mercancías, y cuando se están utilizando al mismo tiempo métodos anticuados y técnicas avanzadas, o un grupo de trabajadores utiliza un equipo más mecanizado que otro, y a la vez se dan dentro de cada grupo obreros más eficientes unos que otros, ¿cómo se puede calcular la cifra exacta del tiempo de trabajo socialmente necesario para cada rama de la producción?<sup>93</sup>.

Algunas de estas cuestiones ya se habían planteado antes, aunque imperfectamente, en el terreno económico. Según los fisiócratas -centralmente Quesnay (1694-1774) y Turgot (1721-1781)-, el obrero no crea valores nuevos, sino que agrega al bien en que trabaja sólo el valor de los víveres por él consumidos, no pudiendo traspasar nunca este mínimo existencial debido a la competencia. Para Quesnay, los salarios se guían por los precios de los víveres necesarios para el sustento del obrero. Esta opinión anticipa los elementos de la “ley de bronce del salario”, formulada más tarde por Lasalle (1805-1864), y según la cual en una economía capitalista el salario medio no se eleva nunca por encima de los costos habitualmente necesarios en un pueblo para poder vivir y procrear, teniendo que quedar, en definitiva, reducido a este mínimo.

Los fisiócratas prestaron una atención especial a los problemas de la teoría del valor y del precio porque son precisamente los actos de cambio entre los miembros de las diferentes clases los que hacen posible todo el circuito económico.

Galiani, Mably, Condillac y Graslin van a atacar el concepto fisiocrático de productividad y también la teoría del valor que habían esbozado.

Galiani (1728-1787) estudia las causas determinantes del valor y afirma que un bien posee valor únicamente en el caso de ser tanto útil como escaso<sup>94</sup>. Un bien es útil si es capaz de satisfacer una necesidad humana, debiendo cumplirse siempre la condición de que la molestia originada por la satisfacción sea menor que el placer obtenido con la satisfacción de la necesidad.

La utilidad de un bien tiene que ser puesta siempre en relación con las necesidades de las personas valorizadoras en cada caso. Aquí encontramos los fundamentos de una *teoría subjetiva del valor* (centrada en el valor de uso de las mercancías, a diferencia de la corriente objetiva que se afirma sobre el valor de cambio), que al señalar la relatividad de las necesidades reconoce el principio que más tarde sirvió para deducir la idea de la utilidad marginal.

Graslin (1727-1790), por su parte, trata de convertir en base de su sistema un concepto psicológicamente formado del valor, para cuya deducción parte de la concepción de que el valor puede ser explicado únicamente poniéndose en la situación concreta del sujeto económico valorizador. En contraposición a los fisiócratas, no considera al valor como una cualidad inherente a las cosas sino como la utilidad que un bien determinado proporciona mediante la satisfacción de una necesidad concreta en una situación dada.

En cuanto a Condillac (1715-1780), el fundamento de su teoría del valor está constituido por la tesis de que la *utilidad* es la única fuente del valor, interpretándose el concepto de *utilidad* de modo subjetivo ya que, según él, se trata de una capacidad atribuida a un bien como medio de satisfacer una necesidad.

En contraposición a los fisiócratas, también los clásicos (Smith, Ricardo) opinaban que los costos de producción, el trabajo y el capital tienen la misma productividad que la que posee el suelo, y por lo tanto consideraron que el principio de los costos de producción regula también la distribución. El valor de la mercancía equivale a sus *costos de producción*, que se componen del salario para el trabajo efectuado, del interés para el capital invertido y de la renta pagada para la utilización del suelo requerido en la producción. Además de este *valor de cambio*, Smith reconoce un *valor de uso* de los bienes basado en su utilidad, pero no recurre a dicho valor de uso para explicar la formación de los precios.

El primer teórico que, en oposición a las ideas predominantes de la escuela clásica, presentó una nueva teoría del valor fue Augusto Walras, en el siglo XIX, desarrollando una teoría en la que intentó deducir el valor de un bien de su escasez, sosteniendo que tanto el trabajo como las prestaciones del capital y del suelo adquieren un precio únicamente debido a que están a disposición sólo en un volumen limitado, de modo que el valor de los productos surge del valor y de la escasez de los factores de producción necesarios para su elaboración.

Las teorías basadas en el valor de uso tendrán su culminación en el concepto de utilidad marginal, descubierto simultánea e independientemente por Jevons, Mengor y Léon Walras (el hijo de Augusto Walras).

Según Menger, el valor de los bienes tiene su origen en la relación entre los bienes y nuestras necesidades, y no en los propios bienes, de modo que el valor no es algo inherente a los bienes, no es una cualidad de los mismos, ni tampoco una cosa independiente con existencia propia. El valor refleja solamente la importancia que posee la satisfacción de las necesidades para el sujeto económico, variando esta constantemente al modificarse la situación concreta; sobre todo, con una satisfacción continuada de las necesidades se presenta una disminución del valor, por decrecer la intensidad del deseo con la creciente saturación. El valor de un bien es igual a la utilidad marginal que este bien produce en una situación determinada (aunque Menger no usa expresamente el término *utilidad marginal*).

De la determinación del valor de los bienes productivos mediante la utilidad marginal de su producto, resulta la consecuencia de que el suelo, el trabajo y el capital están sometidos a la ley general del valor. Sobre la base de la teoría del valor, Menger desarrolla su teoría del cambio y de allí resultará la formación de los precios.

Ha habido intentos de rechazar la teoría del valor. Según Liefmann, el factor determinante para la actividad económica no es el valor de los bienes sino el *rendimiento* de la misma, por lo cual una teoría que quiere explicar los fenómenos de una economía de cambio podría prescindir de una teoría del valor. El dinero, en esta concepción, no representa una medida del valor, sino un denominador general de la comparación entre utilidad y costos, o sea una unidad absoluta de cálculo que todo sujeto económico, de acuerdo con sus ingresos individuales, estima como gastos de diferente manera.

El economista sueco Cassel sostiene que toda teoría del valor debe fracasar, por el carácter elástico y poco claro del concepto de valor, y sobre todo por la imposibilidad de medir la importancia económica de un bien a través de la intensidad de las necesidades humanas. La teoría puede partir únicamente de los precios, pues los valores se manifiestan sólo como precios. Cassel elimina la teoría del valor de su sistema y la sustituye por una teoría de los precios, pero el propio sistema de Cassel se basa (como señaló Schumpeter) en una serie de factores subjetivos, como ocurre con un principio central que maneja, el de *escasez*, que sólo tiene sentido si se refiere a las necesidades, o sea un factor subjetivo. Por otra parte, en este y otros intentos se ha señalado que, aun cuando ya no se usa el término 'valor', sustituyéndolo por otro concepto, con ello no se ha eliminado, ni mucho menos solucionado, el problema del valor en sí.

A su vez, los representantes de la teoría general del equilibrio (Marshall, Pareto) parten de determinados hechos empíricamente observados en la realidad, o sea de las funciones de oferta y demanda, así como del precio, tratando de demostrar en una construcción teórica una imagen esquemática de las relaciones entre estas magnitudes observadas y sus variaciones, y de comprobar ciertas regularidades. Pero renuncian a explicar y a hacer comprensibles las regularidades observadas mediante una teoría del valor psicológicamente fundada. Esto ahorra a tales teóricos muchas dificultades, sobre todo el problema de medir cuantitativamente los motivos que tienen las acciones económicas, es decir *placer* y *displacer*. Pero, también puede señalarse que, aun cuando en la deducción de un sistema de equilibrio (como en Pareto) pueden soslayarse los términos 'valor', 'utilidad marginal', 'escasez', dicho sistema solamente se comprende gracias al principio de la utilidad marginal escondido tras el mismo, siendo con ello el concepto de valor fundamental para toda la construcción teórica, aunque su presencia no se explicite<sup>95</sup>.

La pregunta que puede hacerse es entonces la siguiente: ¿pueden explicarse de otra manera los fenómenos que explica la teoría del valor, sin recurrir a este último concepto? Si la respuesta fuera afirmativa podría prescindirse de este término teórico, pero si no es el caso (y no es solución cambiar de palabra o dejar tácito el concepto, como hemos visto), hemos de llegar a la conclusión de que alguna teoría del valor tiene vigencia en el campo económico, reconociendo su fuerza explicativa y su presencia necesaria.

En el campo sociológico también nos encontramos con términos teóricos, tales como *clase social*. Las clases sociales, que pueden considerarse como concretas en el sentido de ser ricas en determinaciones, son conceptos teóricos que hacen referencia a individuos sociales y no son totalmente reductibles a los seres humanos individuales que las integran, aunque la conducta de esos individuos sea relevante para la comprensión (y la verificación) del comportamiento de la clase de que se trate<sup>96</sup>.

Como ejemplificación, el desarrollo de la industria azucarera tucumana y la crisis desencadenada por la "solución final" al problema del azúcar, dada en agosto de 1966 con la intervención de ingenios y la fijación de cupos de producción, permite la consideración de diversos grupos y la conexión con los individuos que los integran<sup>97</sup>.

Las características de esta actividad económica llevan a los ingenios a congregarse en grupos disímiles de trabajadores, tanto *fabriles* como *agrícolas, estables y estacionales*. Se puede, a partir de ahí, estudiar la constitución de orientaciones y formas de acción comunes a la clase obrera en su conjunto<sup>98</sup>.

Murmis y Waisman señalan que la orientación favorable hacia el desarrollo de las fuerzas productivas es uno de los rasgos básicos de la conciencia de clase típica de la clase obrera, lo que puede expresarse a través de actitudes individuales. Así, ante preguntas referidas a cursos de acción deseados en relación con la mecanización y con la crisis de la industria como, por ejemplo, *qué hacer con las máquinas*, se obtuvieron dos categorías de respuestas: “crear fuentes de trabajo”, que se consideró favorable al desarrollo de las fuerzas productivas, y “sacar las máquinas”, que se consideró desfavorable. La proporción máxima de respuestas favorables se dio entre los obreros permanentes de fábrica, mientras que la oposición a las máquinas resultó muy elevada entre los trabajadores de surco, en tanto los transitorios de fábrica ocupan una posición intermedia. Esto mostraría que el grupo de trabajadores permanentes de fábrica es el que más se adecua al tipo de trabajador con conciencia de clase.

Siempre en relación con las orientaciones, puede plantearse la alternativa de dos proposiciones teóricas<sup>99</sup>. La primera de ellas es que, en la clase obrera, las orientaciones hacia metas mediatas, hacia el desarrollo de las fuerzas productivas y el control del proceso productivo, tenderían a estar asociadas con la predisposición hacia formas radicales de acción. Este es un supuesto corriente, tanto en la teoría como en la práctica política. La segunda proposición sería la contraria: estas orientaciones inhibirían esa predisposición, o sea que, como “consecuencia no querida”, tendrían un efecto integrador al sistema (resultados semejantes sustentarían las afirmaciones de algunos observadores del movimiento obrero contemporáneo, particularmente el europeo). Por último, la independencia entre estas orientaciones y la adopción de conductas radicales sería compatible con teorías académicas que asimilan el recurso a la violencia como un componente de la cultura y la personalidad de los miembros de las clases populares (aunque, obviamente, no sería en sí mismo prueba de ello).

Los resultados obtenidos en la investigación considerada sugieren que, entre los trabajadores permanentes de fábrica, la propensión hacia formas radicales de lucha está asociada con las orientaciones ligadas a la conciencia de clase en mayor medida que en los otros grupos. No obstante, su interpretación exige introducir otras orientaciones en el análisis y considerar la interacción con la participación sindical. Tomando entonces en cuenta *mediatez, desarrollo de las fuerzas productivas y cooperativización*, en la investigación de Murmis y Waisman se halla que entre los permanentes de fábrica se encuentran dos asociaciones positivas y una independencia; entre los transitorios de fábrica y los permanentes de surco, dos asociaciones positivas y una negativa; y entre los transitorios de surco, una positiva, una negativa y una independencia. La orientación hacia metas mediatas está asociada positivamente con la predisposición hacia formas radicales de lucha en todos los grupos (o sea, sustentando la primera proposición). La orientación hacia la cooperativización está asociada positivamente en fábrica y negativamente en surco (es decir, confirmando la primera proposición en un caso y la segunda en el otro). Este efecto diferencial es importante, pues esta es la pregunta que más claramente está ligada con definiciones reorganizadoras de la sociedad. Su hallazgo en otras preguntas induciría a plantear la dificultad de la unidad de acción de la clase obrera sobre la base de las orientaciones clásicas del movimiento obrero. Finalmente, la orientación hacia el desarrollo de las fuerzas productivas presenta resultados difíciles de interpretar: independencia entre los permanentes de fábrica y transitorios de surco, asociación positiva entre los permanentes de surco y negativa entre los transitorios de fábrica.

La crisis enfrentará a los trabajadores de ingenios cerrados con la desocupación y esto provocará cambios en la conciencia obrera, como puede verse en el trabajo de Silvia Sigal acerca de la industria azucarera tucumana<sup>100</sup>.

En la medida en que la desocupación es en sí misma un aspecto de la situación objetiva individual, se plantea el problema de establecer el pasaje a orientaciones más generales, tratando de conectar situación individual y dimensiones sociales de la situación. Así, puede redefinirse la amenaza de desocupación no como un accidente individual sino como una situación colectiva, resultado de la intervención a una serie de ingenios como corolario de una larga historia de crisis, crisis que puede, por su parte, constituirse en un puente para conectar la situación individual con los elementos sociales de la misma<sup>101</sup>.

En el área de la antropología social, y en relación con algunas de las cuestiones que estamos discutiendo, si tomamos una comunidad del Noroeste argentino, como Belén, en Catamarca (nos basamos en trabajos de los antropólogos Hermitte, Herrán y Klein<sup>102</sup>), se tratará de investigar cuáles son las relaciones de producción, en conexión con el desarrollo de determinadas fuerzas productivas y con la superestructura constituida. Pueden verse las vinculaciones entre los agricultores de minifundio, que producen maíz y trigo para la propia subsistencia, y los comerciantes y grandes agricultores de la zona, que les “compran” el excedente, por lo general en especies, o, en los casos de siembra de cosecha fina -comino, anís, pimienta-, hecho más riesgoso, les “compran” la cosecha “en rastrojo” (antes de recogerla), manteniéndose siempre, ya sea en el caso de una pérdida de la cosecha o por el adelanto de algún efectivo o especies, una deuda del pequeño agricultor con respecto al comerciante o gran agricultor, a partir de la cual este último puede exigir servicios o nuevas siembras, generándose una clara situación de dependencia.

Lo mismo pasa en Belén con las artesanas textiles, que tejen chales y ponchos de lana de llama y cuero de vicuña -materia prima esta última difícil de conseguir y muy cara. Las artesanas textiles -o teleras- entran en la misma relación de dependencia con los comerciantes o con las teleras empresarias, quienes comercializan los ponchos. Es curioso como la base de estas relaciones es la *no cancelación de la deuda* de los “clientes” con respecto al “patrón”, es decir, es importante que quede algo pendiente para no interrumpir el flujo de recursos y la consiguiente explotación. Es notable también como un parentesco ritual refuerza esta dependencia: se trata del *compadrazgo*, por el cual los comerciantes (propietarios de los almacenes de ramos generales), los grandes agricultores y las teleras empresarias son padrinos de los hijos de sus clientes y la relación entre “compadres”, buscada por el comerciante y el gran agricultor, torna “familiar” la explotación.

Algunas veces se intentó remediar esta clara situación de desigualdad social mediante la creación de cooperativas, tanto de agricultores como de teleras, propuestas que llegaban desde el gobierno y que se concretaban a través de los grandes agricultores y teleras empresarias que dirigían las cooperativas, haciendo un manejo previo de la información (en las convocatorias de constitución, por ejemplo), al margen de que se les encargaba a ellos mismos su formación. Es natural que no podían permitir que las cooperativas compitieran con sus negocios, y todos esos ensayos fracasaron.

Una transformación, aunque sea mínima, de las condiciones de vida de esa sociedad no puede producirse sino en la medida que se conozca en profundidad la totalidad integrada por los agricultores de minifundio y grandes agricultores, comerciantes, teleras obreras y empresarias, y por los mecanismos vigentes, la no cancelación de la deuda y el *compadrazgo*. A partir de ahí se podrá señalar cuáles son las condiciones para una transformación de la estructura de esa comunidad, y el conocimiento de esa totalidad será básico para encarar una práctica transformadora.

Por supuesto, no se trata de considerar solamente lo que ocurre en la comunidad de referencia. La dependencia de Belén con respecto a la provincia y a la nación se manifiesta en múltiples aspectos. La provincia de Catamarca carece de recursos económicos suficientes para subvencionar su presupuesto, debiendo cubrir su déficit con subsidios otorgados por la nación, y lo mismo sucede con la relación entre la comunidad y la provincia. El presupuesto comunal es insuficiente para satisfacer las necesidades que la misma estructura legal le impone en cuanto a servicios que debe cumplir y depende de la provincia en un porcentaje casi equivalente a la dependencia de esta con respecto a la nación.

Todo ello también genera dependencias, una de cuyas formas -muy directa- es la supervisión de servicios indispensables para la comunidad, que son del resorte exclusivo de la nación o de la provincia y que implican el control de esas dos esferas extralocales sobre la comunidad. Los canales de comunicación entre la comunidad y la nación no están abiertos a toda la población y ese acceso está limitado a una minoría ubicada estratégicamente en el sistema social local. Esas limitaciones, naturalmente, afectan en mayor medida a los pequeños productores agrícolas y a las artesanas textiles de pocos recursos.

La relación entre un sector del sistema social, en este caso una comunidad (estrictamente, Belén es una ciudad de 6.000 habitantes), y el todo de que forma parte, la sociedad nacional, puede exigir un enfoque que abarque varias dimensiones, por ejemplo los roles que vehiculizan esa articulación, las situaciones sociales específicas en las que se manifiestan frenos o una agilización de la articulación y también una perspectiva histórica que ilustre sucesivas etapas de la relación con la sociedad nacional. (También es importante, naturalmente, un conocimiento del desarrollo histórico que llevó al estado actual de la comunidad -dentro de la nación- y analizar cómo se fue constituyendo la estructura social, con sus correspondientes clases y la caracterización de la estructura familiar de Belén, y la integración en detalle, con los individuos que los componían, de algunos de los hogares de la comunidad, así como la distribución ocupacional femenina y masculina. Para ello se dispone, además de todo lo referido a la fundación y otros documentos, de diferentes censos, que son relevantes para dicho análisis y conocimiento. Los censos de 1756, 1770/1771, 1812 y 1869 -primer censo nacional- permiten seguir la evolución en la composición social y de trabajo de la comunidad, para luego acceder a los datos contemporáneos<sup>103</sup>).

Se puede así analizar cómo se da el flujo de recursos desde la sociedad nacional hacia la comunidad y las transacciones que tienen lugar a nivel comunitario para captar esos recursos externos necesarios (y la influencia de las transacciones respectivas sobre la comunidad como un todo), y también el papel de aquellos individuos, migrantes de la comunidad, que envían dinero a su grupo doméstico, o la acción de miembros de la comunidad que han accedido a cargos de gobierno provinciales o nacionales. Esto permitiría valorar las interacciones entre la comunidad (como un todo) y los individuos que forman parte de ella. Es conveniente considerar, para ello, el funcionamiento de las instituciones paralelas al aparato formal tales como el grupo doméstico, las alianzas asimétricas o "bloques" de patrono-cliente y las alianzas simétricas (aunque no permanentes) entre miembros de sectores subordinados. Cada una de estas instituciones implica prestaciones recíprocas de distinto carácter e igualmente, tal como hemos visto, acceso diferencial a recursos, lo que se ha de reflejar en la distinta capacidad de maniobra social de los sectores respectivos.

Los fenómenos vinculados al *poder* no son ajenos a algunos de estos desarrollos. Stinchcombe<sup>104</sup> afirma que lo que generalmente llamamos *poder* es un tipo importante de fenómeno estructural. La relación que existe entre la acción de un individuo y la de otro a menudo no puede predecirse sin saber si una persona tiene poder sobre la otra, y ese poder está determinado generalmente por el lugar que se ocupa en la sociedad. Y Stinchcombe señala que una de las habilidades fundamentales que un sociólogo necesita para elaborar teorías es la capacidad de conceptualizar los *fenómenos estructurales* de las sociedades, que son característicos de un sistema de grupos y de relaciones sociales y hacen que la interacción afecte a las personas en forma diferente. A menudo el comportamiento de una persona no puede predecirse sin predecir las acciones de otras personas, cuyas acciones, a su vez, sólo pueden predecirse si predecimos las acciones de algunas otras. Precisamente, los fenómenos estructurales determinan la forma y el contenido de tales sistemas de interacción.

La estructura es lo que revela el análisis interno de una totalidad<sup>105</sup>: los elementos, las relaciones entre estos elementos y la disposición, el sistema de estas relaciones. Este análisis muestra cuáles relaciones son fundamentales y cuáles subordinadas, y en sentido estricto las primeras constituyen las estructuras. Las estructuras indican el plan según el cual se construye el objeto y es posible reproducir abstractamente este plan y reconocerlo en otras totalidades. Así, desde el principio puede verse que aparece un vínculo entre la noción de estructura y el método comparativo: la estructura permite la comparación, porque puede ser común a diversas realidades.

El estructuralismo, que implica las ideas de totalidad, interdependencia, autorregulación y transformaciones<sup>106</sup>, consiste en descubrir, bajo los hechos observados, la razón oculta de su apariencia, en poner al descubierto esta configuración subyacente que puede entonces llamarse *estructura*. Entre la realidad y la estructura se intercala lo que es muchas veces el instrumento del investigador: el *modelo*, que no puede ser totalmente arbitrario. Entre la realidad y el modelo que la expresa hay reglas precisas de formalización que, además, son determinantes para la validez del tratamiento teórico del modelo.

Por supuesto, debe tenerse cuidado de no confundir el nivel del modelo y el de la realidad empírica, separación que no es una novedad, como afirma Lévi-Strauss<sup>107</sup>, aunque no es menos cierto que la realidad empírica de algunos sistemas, como los prescriptivos (sociedades en las que sus miembros, por ejemplo con respecto al matrimonio, hacen lo que proclaman que debe hacerse), sólo adquiere sentido al referirla a un modelo teórico (elaborado por los indígenas antes que por los etnólogos). A su vez, un sistema descriptivo sólo podría ser preferencial cuando se lo trata al nivel de la realidad. Dice Lévi-Strauss que el empleo del término 'preferencial' no nos remite a una inclinación subjetiva que llevaría a los individuos a buscar el matrimonio con determinado tipo de pariente, sino que la *preferencia* traduce una situación objetiva. En este sentido, Lévi-Strauss denominaría *preferencial* a todo sistema en el que, en ausencia de una prescripción formulada con claridad, la proporción de matrimonios entre cierto tipo de parientes reales o clasificatorios -lo sepan o no los miembros del grupo- es más elevada de lo que resultaría por azar. Esta tasa objetiva refleja ciertas propiedades estructurales del sistema.

Las relaciones de parentesco juegan un papel dominante en las sociedades primitivas y una cuestión importante, como señala Godelier<sup>108</sup> es buscar las causas que determinan dicho papel y que pueden remontarse en último análisis a los factores vinculados con la producción. Muchos antropólogos, cuando descubren en el seno de una sociedad que estudian una institución de carácter multifuncional -como el parentesco (si describen sociedades de secciones como las australianas, o sociedades segmentarias "acéfalas" como las de los nuer o los tiv), o la religión (si describen el régimen de castas de la India), o lo político-religioso (si reconstruyen la sociedad inca tal como existía antes de la conquista española, o dan cuenta de un caudillaje polinesio como el de la isla de Tikopia)-, concluyen de ello que esa es la razón por la que esta institución domina la estructura de conjunto de esta sociedad y la lógica de su reproducción. Pero, afirma Godelier, el análisis se detiene ahí y se termina formulando explicaciones tautológicas (una institución es dominante porque es plurifuncional y es plurifuncional porque es dominante). Pero, sostiene Godelier, no basta que una institución -como las relaciones de parentesco- cumpla varias funciones para que desempeñe un papel dominante dentro de una sociedad o integre todos los niveles de la organización social. Es necesario, además, que estas relaciones de parentesco (o cualquier otra clase de relaciones sociales) funcionen como relaciones de producción, regulando los derechos respectivos de los grupos y de los individuos sobre las condiciones de la producción y sobre los productos de su trabajo.

Así, la antropología, junto con la sociología y la economía, y también la historia<sup>109</sup>, pueden iluminar el estudio de cuestiones específicas dentro de diferentes sociedades y explicar, en su conjunto, de una manera más adecuada, fenómenos que, de otro modo, quedan reducidos a una caracterización parcial.