

ANTROPOLOGÍA ECONÓMICA EN EL CONTEXTO RURAL CONTEMPORÁNEO.

Producción, innovación, adaptación.

Javier Sanjurjo Pinto

javier.sanjurjo.pinto@extremadura.es

Resumen: Las aportaciones de Stephen Gudeman en antropología económica -orientadas originalmente por la teoría del valor de Piero Sraffa y posteriormente por la concepción schumpeteriana de *desarrollo económico*- han conseguido dotar a la corriente culturalista de cierta profundidad teórica y de un lenguaje relativamente homogéneo al centralizar el foco de atención primariamente en los procesos de innovación en la esfera productiva. Ahora bien, la epistemología etnoeconómica llevada hasta el extremo hace muy difícil comprender los procesos de alimentación y retroalimentación entre esfera productiva e innovación al centrarse exclusivamente en un marco de adopción de innovaciones y no pretender conformar un marco teórico de carácter procesualista o adaptativo, a mi entender la superación de esta paralización podría vislumbrarse en las aportaciones contemporáneas de la “economía neoinstitucionalista” y especialmente de la “economía evolucionista”.

Abstract: The contributions of Stephen Gudeman in economic anthropology - oriented originally by the value theory of Piero Sraffa and later by the schumpeterian conception of *economic development* - have been able to equip to the culturalist current with certain theoretical depth and a relatively homogenous language when focusing in the processes of innovation in the productive context. Now then, the extreme ethnoeconomic epistemology does very difficult to understand the feeding and feedback processes between productive context and innovation when being centred exclusively in a frame of adoption of innovations and not trying to conform a processualist or adaptive theoretical frame, in my view, the overcoming of this paralyzation could be specially glimpsed in the contemporary contributions of the “neoinstitutionalist economics” and of the “evolutionary economics”.

Palabras clave: Producción. Innovación. Economía cultural.
Production. Innovation. Cultural Economics.

La cuestión de si la antropología económica es, o debería ser, más una subdisciplina dentro de un marco epistemológico amplio, el de la antropología cultural, o más una forma de abordar antropológicamente desde una visión económica específica determinadas configuraciones culturales de las instituciones y prácticas sociales nos acerca a uno de los núcleos duros de las ciencias sociales en tanto nos introducimos en un área de conocimiento compartida por diferentes disciplinas y donde a veces parece desdibujarse la línea que separa las metodologías de la antropología social, la microeconomía e incluso de las ciencias cognitivas. Cargar la fuerza teórica en la primera respuesta a la cuestión parece dirigir a algunos antropólogos a entender las *economías* como modelos locales que pueden ser *comprendidos* en tanto se dé cierta prioridad analítica a la configuración cultural de estas. Aceptar la segunda respuesta implica que en cierto sentido se da algún tipo de primacía metodológica a la *practice* y a la búsqueda de explicaciones *etic* más allá de la modelización cultural concreta, lo que incluye aceptar determinado criterio de racionalidad como soporte teórico. Esta segunda posición metodológica ha caído en ocasiones en obsoletos marginalismos y en formalismos deductivos poco coherentes con la observación empírica de muchas conductas económicas, pero esto no debe llevarnos a confundir los marcos teóricos clásicos y *neoclásicos* de la Economía con la propia disciplina en sí, pues aceptar el peligro que puede suponer para el antropólogo dejarse llevar por las construcciones neoclásicas estándar en particular y por modelos de racionalidad exclusivamente capitalistas en general no significa aceptar que debemos renegar de todas las concepciones económicas occidentales para comprender o intentar explicar *otras economías*, por fortuna los científicos sociales no estamos constreñidos por los modelos deductivos imperantes en determinadas áreas de la economía normativa para realizar nuestras investigaciones y no es necesario dar una prioridad absoluta a lo cultural como fuerza configuradora de las economías para desembarazarse de determinadas constricciones teóricas basadas en la institucionalización capitalista del máximo beneficio medido cuantitativamente.

A mi entender la antropología económica debería desentenderse de una vez por todas de los problemas de la aplicación de la economía normativa estándar o escolástica e introducirse en los debates teóricos que en torno a los problemas descriptivos se dan en Economía: la “economía neoinstitucionalista” (North, 1990; Caldentey, 2003) con su concepto amplio de institución económica parece que puede brindar marcos útiles donde quepan tanto las configuraciones económicas locales como un modelo no demasiado cerrado de decisión racional (un modelo donde se preste atención a los problemas de la información imperfecta y del riesgo), otros paradigmas diacrónicos como los de Schumpeter o aquellos surgidos a partir de la visión de Julian Wolf y de las orientaciones “evolucionistas” (Metcalfe, 1981; Pérez y Soete, 1988) son también dignos de explorar en su complejidad en tanto nos presentan marcos teóricos donde la innovación y el cambio económico podrían quedar bien situados en el marco explicativo de las condiciones históricas concretas en las que se desarrollan las economías locales.

Un área especialmente paradigmática para estudiar las implicaciones teóricas de las visiones microeconómicas alejadas del estándar neoclásico es la de la economía rural contemporánea, tanto desde el marco neoinstitucionalista como desde la antropología culturalista las economías rurales contemporáneas han sido tratadas con cierto éxito y en ellas se pueden abordar con claridad problemas nucleares como la creación de valor o la distribución técnica del producto -la configuración concreta del excedente en la producción-.

* * *

Bajo la etiqueta de *economía cultural*, o *etnoeconomía*, independientemente de hasta que punto puede considerarse esta corriente intelectual como una tendencia más o menos ho-

mogénea, despunta el convencimiento de la necesidad de dar primacía analítica a lo cultural -a la cultura como creadora de sentido- en el estudio de lo económico, un convencimiento basado en la idea de que la separación de la economía real de las instituciones culturales en las que se da se aleja de los fines epistemológicos de la antropología. Esta posición se apoya en muchas de las máximas de la *economía real* que postulaba la antropología económica substantivista y en algunas ocasiones en una particular lectura de Marshall Sahlins, si bien marcando distancias o puntualizando algunas conclusiones concretas. Entre los antropólogos que a mi entender podemos incluir en este marco intelectual nos encontramos con algunos que no siempre van a partir de consideraciones compatibles, de ahí lo difícil de considerarlo realmente una orientación teórica homogénea, pero que cuando menos mantienen ciertas ideas comunes en cuanto a la necesidad de alejarse de las construcciones teóricas que enmarcan la conducta económica dentro de modelos de racionalidad guiados por la maximización o el uso alternativo de medios, entre ellos estarían autores como Bird-David, Appadurai o Gudeman.

Para Stephen Gudeman en concreto la comprensión antropológica de los diferentes modelos económicos locales o nativos no debería estar guiada por la inclusión de estos en determinadas categorías occidentales de conocimiento sino por la búsqueda de sentido dentro de la configuración cultural concreta: desde su posición un *modelo* es una construcción cultural, tanto de creencias como de prácticas, y no una reproducción antropológica de los hechos basada en ciertas determinaciones económicas *a priori*, la comprensión antropológica de un modelo económico se debe basar en las capacidades, el conocimiento social, la experiencia o las diferentes conexiones que se dan entre los individuos implicados en él y en como se define, se crea y se distribuye el valor -algo culturalmente definido-.

Varios de los trabajos de Nurit Bird-David están muy en la línea de las ideas de Gudeman, la antropóloga israelí intenta de forma muy explícita mostrar los supuestos errores de interpretación que conlleva el uso de los conceptos de la teoría económica, que son *nuestros* conceptos, en *otras* economías; no se trata sólo de un problema metodológico sino de un problema epistemológico. Según ella la antropología económica culturalista -Sahlins, Gudeman, Povinelli, Appadurai,...- no pretende convertirse en una ciencia comparativa sino en una ciencia profundamente etnográfica donde los distintos modelos locales queden contextualizados en su propio proceso cultural. A mi entender esta postura es en realidad no sólo una renuncia a la antropología económica formalista y marginalista sino una renuncia a la antropología económica entendida como disciplina científica donde se deben dilucidar los conceptos referentes a determinada esfera humana, la idea subyacente en Bird-David es que nuestra utilización de conceptos económicos occidentales es perfectamente válida siempre que los mantengamos en pie de igualdad a nivel comparativo con las concepciones económicas locales que pretendemos estudiar -así lo harían Povinelli o Gudeman y Rivera en sus trabajos etnográficos- pero, sobrepasa lo epistemológicamente aceptable cuando los esencializamos e intentamos buscar conceptos *etic* operacionales y de aplicación intercultural: "la economía cultural no es una ciencia comparativa sino la ciencia de producir etnografía para establecer comparaciones de diverso tipo" (Bird-David, 1997).

A finales de los setenta, en un artículo sobre el problema de la distribución, Gudeman ya nos presentaba un nuevo enfoque para la antropología económica superador del debate entre formalismo y substantivismo y en el que prima la comprensión de la matriz sociocultural en la que se desenvuelve la producción para entender la, lógicamente posterior, distribución de lo producido (Gudeman, 1978). Según este, los substantivistas, pese a su preocupación sobre la necesidad de insertar los procesos económicos en la matriz sociocultural local concreta, se equivocaban al "entremezclar la distribución en el sentido material de trasladar los bienes desde los productores a los consumidores con la distribución en el sentido técnico de las fracciones del producto" y, en todo caso, incluso cuando la distinción era efectiva "la parte proporcional de los consumidores se ha tomado como algo dado, como una costum-

bre, en lugar de como un hecho social necesitado de explicación”.

Esa explicación de la distribución de lo producido en el sentido técnico necesita, según el antropólogo de la universidad de Minnesota, de un tratamiento analítico que no parece encontrarse en el área de la antropología y que puede ser mejor comprendido acudiendo a determinados modelos económicos alejados de la teoría clásica del valor: la intención será intentar comprender las diferentes pautas de distribución del producto en las diferentes sociedades -diferentes niveles de subsistencia- sin acudir a los cálculos racionales sobre gastos y productos marginales o a las prácticas internas de un supuesto *sector económico* diferenciado, ni basando toda interpretación en una *explotación* marxiana que no puede ser universalmente aplicada; las ideas implícitas en la interpretación que de la teoría cerealística del valor de David Ricardo hace el economista italiano Piero Sraffa parecen, desde su punto de vista, ser el mejor punto de partida.

Ricardo sostenía con anterioridad a sus *Principios de Economía Política* (Ricardo, 1817) una teoría de los beneficios que sería nuclear para la visión teórica de Sraffa, esta teoría *cerealística* propone entender la tasa de beneficio como la diferencia entre los beneficios brutos de la producción y los costos directos de esta, una proporción directa entre cantidades de mercancía especialmente fácil de aplicar en contextos de producción agrícola. Sraffa, aceptando el núcleo de esta teoría se aleja no sólo de la corriente neoclásica y marginalista sino también de la teoría laboral de Ricardo, la presente en los *Principios*, según la cual el valor de una mercancía depende directamente de la cantidad de trabajo necesaria en su producción, que jugaría un papel tan importante en la conceptualización marxista de la explotación, así el cálculo de la ganancia y del nivel de ganancia -tasa de beneficio- debe ser hecho, para aquellas mercancías que se producen a sí mismas, sin recurrir ni a mecanismos de precios ni a la noción de explotación. La posición teórica de Sraffa está claramente orientada al mundo capitalista pero, para Gudeman lo importante -y lo extrapolable a otras economías- de esta es que la distribución técnica de lo producido no aparece *después* del proceso productivo sino que está insertada directamente en él.

En las economías rurales orientadas a la subsistencia, la división del producto, o distribución, entre subsistencia y excedente era tratada tradicionalmente de tres formas diferentes dependiendo del posicionamiento teórico que se mantenga:

- i) desde las posición formalista se recurre normalmente a algún tipo de modelo marginal (por ejemplo el de Chayanov),
- ii) desde las posición substantivista la distribución es a menudo algo dado de antemano en el análisis económico y
- iii) desde la posición marxista el excedente es considerado como la diferencia entre el trabajo al objeto producido y el trabajo de los bienes de subsistencia consumidos por el trabajador.

Para Gudeman, la posición marginalista intenta incluir en la explicación concepciones, como la de *beneficio*, que no siempre aparecen en los modelos económicos a los que hace referencia -es una visión demasiado etnocéntrica-, y la posición marxista es demasiado dependiente de los conceptos de *explotación* y de *relaciones de producción* y el excedente siempre es visto como algo que se *crea* en el proceso de extracción, no en el de producción. Así mientras en las economías occidentales la mediación de conceptos como beneficio y explotación podrían resultar válidas para la comprensión de determinados procesos económicos, cuando nos enfrentamos a otros modelos económicos -a otras “configuraciones totales” de la economía donde el contenido semántico del excedente es diferente- necesitamos, según su parecer, introducirnos directamente en la configuración simbólica de la producción y ver como se gesta ahí la distribución del producto.

En sus aportaciones teóricas actuales Gudeman continúa centrándose en los procesos

productivos como procesos de generación de valor (Gudeman 1992, 2001). Tanto en situaciones etnográficas rurales *tradicionales* como en situaciones industriales *capitalistas* los procesos por los que se genera el valor, aunque siempre localmente contextualizado, son fundamentalmente los mismos: tanto en el ámbito de la comunidad como en el ámbito de mercado se producen excedentes o plusvalías -el *beneficio* es la versión monetarizada de esta plusvalía en el ámbito de mercado- creadas mediante *innovaciones*, nuevos productos o nuevas combinaciones productivas, que expanden un determinado sistema de valor. Las innovaciones en el ámbito comunitario expanden lo que Gudeman llama la *base* -el núcleo de intereses compartidos por la comunidad: medios de producción, conocimientos, habilidades, tecnología,...- y las innovaciones en el ámbito de mercado expanden el capital.

Esta argumentación es una extensión a ámbitos extracapitalistas de la teoría de la innovación de Schumpeter, para el economista austríaco el *crecimiento económico* se da por la extensión del uso de tierras, trabajo y tecnologías existentes, pero el *desarrollo económico* sólo se produce cuando los empresarios emprendedores -*entrepreneurs*- introducen nuevas combinaciones exitosas en el proceso productivo; Gudeman pretende, por su parte, enfatizar la importancia del contexto social en el cual opera el emprendedor y fijarse en como la innovación exitosa cambia dicho contexto. De cualquier modo este modelo de innovación contextualizada culturalmente es un calco generalizado del modelo schumpeteriano: existe una ganancia *normal*, y por supuesto no se refiere sólo al *beneficio* en el sentido capitalista, asegurada por las innovaciones creadoras de nuevos *valores de uso* hechas en condiciones de incerteza -no se trata del resultado de riesgos calculados cuando las probabilidades son conocidas- y existe una ganancia *supranormal* -aquella que se da cuando la innovación triunfante o exitosa se mantiene alejada de la competencia normal, cuando se produce un determinado monopolio u oligopolio-. La clave de este modelo está en entender que en condiciones de competencia la ganancia *normal* es de plazo más o menos corto, ya que la nueva combinación creativa pronto será situada entre los factores de la producción local; la copia y la competencia (siempre que puedan darse) serán responsables de que esa ganancia sea temporal para sus poseedores iniciales.

Tanto en la versión de Schumpeter como en la de Stephen Gudeman el desarrollo económico, la aparición de innovaciones productivas, se mantiene debido no sólo a motivos puramente calculativos: “the entrepreneur’s behavior is a combination of instrumental performative actions or of formal and substantive rationality, to use Weber’s terms” (Gudeman, 1992).

Gudeman ha logrado mostrar como la aparición de innovaciones productivas exitosas reconfigura localmente el dominio de valor y aportar así luz al problema de la distribución, ahora bien, a mi entender, los procesos concretos de creación de la innovación responsables del cambio económico (y de la propia pauta de distribución técnica del producto) necesitan también ser explicados: el contexto social en el que se producen, triunfan y se difunden esas innovaciones cambia con la propia incorporación de la innovación a la estructura económica pero, a su vez es la base donde se asientan las decisiones racionales que permiten a esas innovaciones difundirse (convertirse en exitosas), necesitamos involucrarnos profundamente en intentar entender que procesos concretos mantienen el contexto de innovación activo y esto requiere, en cierta medida separarnos del círculo vicioso al que parece conducir una etnoeconomía demasiado alejada del proceso antropológico de realizar conceptualizaciones *etic* y, específicamente, contraria en determinados momentos a realizar conceptualizaciones de carácter adaptativo.

* * *

De la misma forma que Gudeman se basa en la teoría schumpeteriana de la innovación para entender procesos de creación de valor en el ámbito de la comunidad, creo que se

puede lograr una visión más dinámica si nos centramos en los cambios del marco histórico-social que configuran los modelos económicos locales siguiendo la teoría económica “evolucionista”, específicamente la propuesta del economista inglés J. Stanley Metcalfe.

En el marco teórico de Metcalfe, la integración progresiva de las innovaciones económicas en la estructura económica dependen en gran medida de dos procesos que no se pueden entender de forma separada y que inciden directamente en como se produce la difusión de aquellas: por un lado el proceso de *variedad* que determina el rango de innovaciones actual -innovación en sentido estricto- y por otro el de *selección* -conjunto de mecanismos que alteran la importancia relativa de las alternativas en competición-. Este marco evolucionista es además sensible al contexto institucional donde se produce y se difunde la innovación pues entiende que la concreción de las diferentes conductas o pautas innovativas depende de las distintas estructuras de aprendizaje aplicadas sobre diferentes oportunidades, de los diferentes recursos que se pueden asignar a la innovación y de los diferentes incentivos dados a la variedad y a la selección innovativa (Metcalfe, 1994). En este modelo teórico la creación de la diversidad innovativa nunca es ciega o ilimitada y necesitamos entender que intenciones y percepciones constriñen o guían la conducta creativa, no se puede cargar toda la fuerza explicativa sólo en el proceso de selección, pues este a su vez también afecta al contexto institucional donde se produce la variación: el proceso de variedad -mecanismos de actividades de innovación- se da siempre dentro de un marco amplio, donde existen no sólo conocimientos y habilidades compartidas por la comunidad sino donde existen también instituciones concretas que producen determinados conocimientos y habilidades que no están al alcance de todos, que el proceso de selección -auténtico motor adaptativo- tiende constantemente a modificar.

Hemos visto que una determinada innovación puede quedar monopolizada, alejada del proceso abierto de difusión, produciendo ganancias supranormales en el sentido schumpeteriano, lo importante ahora es comprender como determinadas innovaciones sólo son creadas y difundidas en ámbitos muy determinados y cerrados dependiendo del contexto concreto de información y valoración del riesgo y ver que pautas de difusión siguen cuando estas no quedan monopolizadas.

Mi uso de innovación aquí es, por supuesto, muy abierto y no sólo hace referencia a determinados artefactos o tecnologías sino también a nuevas formas de organización social: mi foco de atención se dirige hacia las redes sociales a través de las cuales circula la información sobre una determinada innovación, hacia la valoración concreta del riesgo que supone la aceptación, uso o integración económica de esta (marco de racionalidad acotada en los procesos de difusión) y hacia la comprensión de como su difusión afecta precisamente a esas redes de información y a la valoración del riesgo en futuros procesos de integración económica de innovaciones.

La economía escolástica estándar, al centrar el *focus* en la penetración de las instituciones capitalistas desde el marco teórico neoclásico y analizar los procesos económicos que se dan en el mundo rural contemporáneo a partir de una muy determinada premisa de *efectividad*, difícilmente puede dar cuenta de los procesos de variación y selección, pero como contrapeso a ella abandonar un marco teórico procesualista y adaptativo para centrarse exclusivamente en uno de adopción de innovaciones parece que puede ser tan erróneo como negarse a integrar la innovación como configuradora del propio proceso de creación de valor.

Conclusión

La “economía neoinstitucionalista”, en la cual el modelo de decisión racional que aparece en los procesos económicos es mucho más acotado pues existe un contexto institucional y normativo que se debe tener en cuenta -contexto social muy determinado por la circulación

de la información y la valoración del riesgo que esta tiende a configurar- y, especialmente, la “economía evolucionista”, con sus concepciones dinámicas del proceso de innovación, parecen tener bastante que decir con respecto al análisis de los modelos institucionales locales donde se enmarcan las estrategias económicas particulares y los procesos de variación y selección de innovaciones. En particular, nos reafirman en la idea de que la comprensión de los procesos de innovación productiva triunfante no nos tiene porque inducir al abandono de un marco teórico procesualista y adaptativo en antropología económica, sino a centrar nuestro foco de atención en los procesos socioculturales que provocan los cambios en la información y en la percepción del riesgo sobre los que se dan aquellos: innovación y adaptación no parecen ser conceptos enfrentados si prestamos atención al proceso histórico local concreto donde se producen y cambian los modelos económicos locales, modelos que cambian y se adaptan constantemente a medida que las innovaciones exitosas reconfiguran la base productiva, innovaciones que no se producen ni se adoptan espontáneamente, sino en el propio marco institucional que tienden a reconfigurar.

Referencias bibliográficas

- Bird-David, N.
1997 “Las economías: una perspectiva económica cultural”. *International Social Science Journal*, vol. XLIX, 154. <http://www.unesco.org/issj>
- Caldentey, P.
2003 “Neoinstitucionalismo y economía agroalimentaria”. *Contribuciones a la economía*. Sep. <http://www.eumed.net/ce>
- Dose, Freeman, Nelson, Silverbeg; Soete
1988 *Technical Change and Economic Theory*. Londres: Printer Publisher.
- Gudeman, S.
1978 “Antropología Económica: El problema de la distribución”. Traducción. Original en *Annual Review of Anthropology*, 7.
1992 “Remodeling the House of Economics: Culture and Innovation”. *American Ethnologist*, vol. 19, 1.
2001 *The Anthropology of Economy*. Oxford: Blackwell.
- Metcalf, J. S.
1981 “Impulse and Difusion in the Study of Technical Change”. *Futures. The Journal of Forecasting and Planning*. Oct.
1994 “Evolutionary Economics and Technology Policy”, *The Economic Journal*, vol. 104, 425.
- North, D. C.
1990 *Institution, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pérez, C.; Soete, L.
1988 “Catching up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity”. En Dosi, Freeman, Nelson, Silverberg y Soete (1988).
- Schumpeter, J. A.
1947 “The Creative Response in Economic History”, *Journal of Economic History*, 7.