

Fondos y Activos

Antropología de la riqueza y la economía de la asignación de recursos dentro de la unidad doméstica



por Jane I. Guyer¹

Johns Hopkins University

RESUMEN

Los activos están deviniendo en un componente importante de los modelos intra-unidades domésticas. Una perspectiva dinámica de la inversión parece estar inserta en una rama de la economía que todavía usa el modelo unitario de la unidad doméstica. Ninguna perspectiva se ha aproximado sustantiva e históricamente a los activos –a su creación, mantenimiento, y transformaciones polivalentes. Ambas, economía y antropología, no obstante, parecen tratar del mismo conjunto de fenómenos. El estudio de los activos de pequeña escala necesariamente implica un análisis social, cultural y de políticas en un contexto dinámico. Este se construye en el estudio de la diferenciación y el control dentro y más allá de las unidades domésticas y de las familias. Se abre, así, el análisis de la unidad doméstica en Economía un poco más ampliamente que en otras ramas de la antropología, ramas que sin embargo informan profundamente algunos de los análisis de género y parentesco en los cuales los economistas de la unidad doméstica están más familiarizados. Y posiblemente la antropología del valor se abrirá un poco más a la Economía y a la Historia Económica de los activos y de las inversiones para componer el repertorio de opciones en la –ahora muy substancialmente compartida– tradición capitalista de formulación de políticas.

Palabras clave: *capital; economía; unidad doméstica; activos; reproducción social*

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO: Guyer, Jane I. (2022). “Fondos y Activos.: Antropología de la Riqueza y la Economía de la Asignación de Recursos dentro de la Unidad Doméstica”, *Etnografías Contemporáneas*, 8 (14), pp. 114-130.

¹ Profesora de la Academia y Professora “George Armstrong Kelly” del Departamento de Antropología de la Universidad Johns Hopkins. En el 2008 fue elegida como miembro de la Academia de Ciencias de EEUU, sección Antropología. Este texto, traducido por Andrés Dapuez, es una versión previa a la publicada en *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries. Models, Methods, and Policy*. 1997. Laurence Haddad, John Hoddinott, and Harold Alderman (Eds.). Baltimore: Johns Hopkins University Press/International Food and Research Institute.



El primer tema a tratar es la necesidad de realizar más trabajo interdisciplinario, en particular, entre economistas y antropólogos. Al mismo tiempo, existe la percepción de que dicha colaboración es particularmente difícil. Aunque las dos disciplinas puedan estar estudiando los mismos fenómenos —por ejemplo, relaciones en la unidad doméstica y de género en economías no occidentales— la grieta entre ellas es grande y los puentes son frágiles. Este es el caso, aunque cada disciplina contenga variados paradigmas teóricos (neoclásico, neo-marxista, teoría de la decisión pública, postmodernismo, etc.), algunos de los cuales crean condiciones más propicias para las conexiones interdisciplinarias que otros. En este artículo, serán aclaradas brevemente algunas de las bases intelectuales para las diferencias disciplinares en el campo de los estudios de la unidad doméstica.

En cuanto al segundo tema, en el pasado reciente, la Economía y la Antropología de las unidades domésticas parecen haber avanzado hacia una nueva convergencia en la preocupación alrededor de la naturaleza y uso de los activos, particularmente por poblaciones que son convencionalmente pensadas como “pobres”. Mucha de esta convergencia es implícita y constituye el próximo paso lógico más allá de este volumen sobre asignación de recursos dentro de la unidad doméstica. No obstante, esta convergencia ventajosamente podría estar más fuertemente conectada a ambas “antropología de la riqueza” y “economía de los ahorros y seguros”. Ninguna de estas dos literaturas está todavía fuertemente representada en el pensamiento sobre la unidad doméstica, el cual está concentrado —en ambas, Economía y Antropología— sobre la unidad y los procesos de toma de decisión al respecto de las necesidades materiales.

El tercer tema a tratar está en relación a que muchos de los activos de los pobres son intrínsecamente y necesariamente polivalentes, en particular en ausencia de instituciones financieras del sector-formal; esto es, las personas con pocos bienes son más propensas a invertir en, y a mantener, bienes que tienen múltiples usos. Pero esta observación puede ser diferentemente considerada por la Antropología y la Economía. La Antropología ha estado directamente preocupada con el carácter polisémico (de muchos sentidos) de los elementos culturales y de las prácticas sociales. Sus intentos de describir y explicar cómo los elementos forman configuraciones, y cómo, en qué, y bajo qué condiciones los significados pueden ser transformables. La Economía, en contraste, raramente trata con configuraciones y transformaciones. En este nivel, sin embargo, la diferencia disciplinar no es totalmente intratable. Puede ser resuelta mediante la aplicación de un análisis diferente de la misma información; ítems de “consumo” pueden ser reagrupados y reanalizados como consumo e inversión al mismo tiempo.

El problema más profundo es que las diferencias entre los instrumentos analíticos están vinculadas a presuposiciones divergentes sobre la naturaleza de los procesos dinámicos estudiados. La Antropología sociocultural se ha orientado hacia el entendimiento de las dinámicas, sociales y culturales, de configuraciones tales como los activos (su creación o destrucción y deslegitimación) y de sus transformaciones a través de reglas para su convertibilidad. La mayoría de los trabajos sobre economía de la unidad doméstica, en contraste, trabajan desde el individualismo metodológico de la teoría de la toma de decisiones, en la cual las decisiones se toman dando una estructura exógena a los fondos. Frecuentemente, estos fondos son vistos como estáticos; estos modelos usan un solo periodo de tiempo como horizonte en el cual los activos son tratados como exógenos (con la excepción de las inversiones en capital humano, para ser discutidas separadamente). Aun los modelos económicos que son dinámicos (aquellos relevantes a las discusiones de la inter-temporalidad de los seguros y

los ahorros) están concentrados, parece, no en la historia de la creación del activo y en la transformación de la sociedad y cultura, sino en los procesos cíclicos y estructurales de la administración de activos por tomadores de decisión sobre los ciclos de vida, a través de períodos de crisis, o en relación con riesgos predecibles de producción estacionaria. En pocas palabras, las dinámicas antropológicas tratan con variables nominales, socialmente compuestas, en tiempo histórico, y las dinámicas económicas en modelos de la unidad doméstica tienden a tratar con variables continuas, individualmente administradas, en tiempo cíclico. Hay dos esfuerzos diferentes, aunque con un fuerte potencial de complementariedad.

En muchos aspectos, la preocupación por el género encuentra su gran protagonismo en el estudio de la creación de activos más que en el estudio de la administración de los mismos, porque frecuentemente las diferencias en las “preferencias” de consumo entre hombres y mujeres pueden ser más plausiblemente rastreadas en profundidad en diferentes fondos de activos y su control. La recomendación feminista se ha concentrado en todos lados en mejorar el acceso de las mujeres y el control de los activos, especialmente en tanto que nuevos tipos de activos sean creados. Sin embargo, es obvio que el estudio de ambos, la naturaleza y la administración de los activos, tiene que ser parte de una economía de género.

Finalmente, cualquiera que sea el marco temporal en el que una trabaje (estacionario, de ciclo de vida, histórico) las economistas y antropólogas deben tener problemas similares de disponibilidad de datos y de interpretación. Bien puede ser aquí, en el diseño de los problemas del estudio de las dinámicas en el tiempo, que las discusiones interdisciplinarias sobre las “nuevas metodologías” puedan ser más profundamente beneficiosas para ambas disciplinas.

Bases disciplinarias

Para la mirada de una antropóloga, parece que hay una grieta sustantiva en los estudios económicos de la intra-unidad doméstica que casi se empareja con la rama teórica de la antropología económica de mayor fortaleza, literalmente el estudio de la “riqueza”. Aunque conceptos tales como “fondos” y “capital humano” entran cada vez más en el análisis económico, las explicaciones de los fenómenos que componen esas categorías son comparativamente limitadas (véase, por ejemplo, Thomas, 1991). Difícilmente una obtiene algún sentido tangible de la fructífera abundancia de los ítems considerados como “riqueza” que aparecen en la etnografía. En grado significativo y en detrimento de haber estado largamente dedicada a poblaciones convencionalmente concebidas como “pobres”, la antropología ha dedicado algunos de sus más agudos pensamientos analíticos, al menos alrededor de 80 años, a la creación de riqueza y de valor, más que a la pobreza y a la escasez de recursos. La elaboración de teorías de diferentes sistemas sociales y culturales remarca fenómenos que son poderosa y autoconscientemente presentes, más que aquellos que son comparativamente –y tal vez, inconscientemente, para la misma gente – ausentes o escasos.

La mayoría de los textos escritos por economistas sobre asignación de recursos intra-unidad doméstica manifiestan un movimiento consentido hacia un conjunto más complejo de fondos personales para el análisis de las unidades

domésticas pobres. Quedarán barreras insalvables entre las “tendencias centrales” y teóricas de las dos disciplinas, pero esta nueva introducción del tema de los activos sí constituye una especie de desfiladero: desde el lecho de roca comparable en fuerza de cada disciplina, ofrece, claramente y por una ruta corta, una conexión promisoría.

Antropología de la riqueza

El énfasis antropológico sobre la riqueza es fundacional en la disciplina. Algunos de los hitos más grandes de la historia de la disciplina han sido dedicados al estudio de la creación y valuación de ítems para los cuales su uso ha sido escrutado en el nivel de la función social, por lo relativamente imprácticos que parecieran. Malinowski (1922) fue tan lejos como para comparar los famosos valores de caparazones *kula*—tan poderosamente emotivos que eran dejados en el pecho de un hombre moribundo para darle bienestar y alegría— con las joyas de la corona británica. Mauss (1925) creó una teoría social entera y, en última instancia, una moralidad política en base a sus estudios sobre *El Don*, esto es, de intercambios de bienes imbuidos con poder y valor en virtud de su capacidad de crear relaciones, en vez de por su uso como consumo (literal).

El desarrollo del estudio del intercambio y la valuación desde estos trabajos seminales ha tenido lugar dentro de la antropología casi con exclusiva independencia de la disciplina económica, gracias, al menos en parte, a la posición polémica que estos “padres fundadores” tomaron en contra de las tendencias de la Economía para universalizar lo que ellos vieron como modos de racionalidad particulares —y occidentales. Por ahora la literatura sobre valor e intercambio constituye una de las más grandes y más desafiantes en antropología. Deben ser mencionadas cinco contribuciones muy recientes, ninguna de las cuales está profundamente en deuda con la teoría económica. Nicholas Thomas (1991) ha trazado en detalle el proceso por el cual nuevos bienes occidentales han sido incorporados a las economías de los Mares del Sur en los siglos XVIII y XIX. Humphrey and Hugh-Jones (1992) han examinado la incidencia social e histórica del trueque. Weiner (1992) critica la teoría de la reciprocidad y desarrolla el concepto de “posesiones inalienables.” Guyer (1993) ha reexaminado el concepto africanista de “riqueza en gente” por el cual el fin último de la riqueza material ha sido considerado como la transformación de bienes en derechos sobre personas. Ferguson (1988, 1992) ha cuestionado la perspectiva de escala numérica (“ranking”) hacia la riqueza y la pobreza, arguyendo que “la medida en la cual una forma de riqueza es transformable en otra es una cuestión empírica” (1992: 59).

Los temas de producción y consumo que han animado la Economía de la unidad doméstica (Becker, 1981; Sen, 1985; Chayanov, 1986) aparecen muy tarde en la historia de la antropología económica, y en gran parte como productos del desarrollo de filosofías del mundo post-1960 y de la teoría político-económica. El famoso libro de Oscar Lewis (1959), subtítulo en parte *La Cultura de la Pobreza*, fue una salida del pasado de la tradición, y una altamente controversial, de la disciplina. Los estudios antropológicos de la producción tuvieron el gran estímulo de los debates sobre el campesinado europeo (véase por ejemplo, Brenner [1985] sobre la producción e intercambio), y también de la

importancia histórica de la demanda en el mercado de bienes (véase, por ejemplo, Thirsk, 1978).

En la clásica, ahistórica, antropología de las culturas y sociedades no-occidentales, el estudio del consumo ha sido ya estimulado por análisis simbólicos y estructurales (véase, por ejemplo, Levi-Strauss, 1969 y Goody, 1982), pero el análisis se realiza en términos de clasificaciones intercambiables y estatus relativo, en vez de variables cuantitativas tales como consumo de calorías o índices de bienestar. Los marcos conceptuales militaron ellos mismos en contra del estudio del tipo de variable que definiría estándares de vida como distintos de formas de vida. Aun cuando el trabajo teórico dedicado a las mercancías y al consumo se comenzó a escribir a mitad de la década de 1980 (Appadurai, 1986, Rutz y Orlove, 1989) fue autoconscientemente innovador en su terminología, comparada con tradiciones más viejas, y su “instinto familiar” quedó orientado hacia la riqueza, el valor, la aspiración y la inspiración. Enfrentado con las poblaciones pobres quienes, a pesar de su pobreza, financiaban templos, iban de peregrinajes, donaban recursos para distintas causas, compraban armas para embarcarse en “guerras campesinas” (véase Wolf, 1969) y más, la antropología ha encontrado a su literatura más antigua sobre el valor, en general, más esclarecedora que las nuevas perspectivas económicas sobre la producción y el consumo. De hecho, la decidida y terca renuencia de pasar de los “valores” a los “precios”, y desde la atención cualitativa a la cuantitativa de la “calidad de vida”, se ha ganado algunas enojosas exasperaciones por parte de algunos grupos intensamente estudiados como los nativos norteamericanos. Puede ser que la convergencia de Antropología y Economía alrededor de los asuntos de la unidad doméstica haya sido demasiado corta y parcial para esta historia; y estos vínculos retrospectivos e intradisciplinarios sean ya conocidos por los economistas.

Economía de las unidades domésticas

Con esta información en mente, es sorprendente cuánto de la economía de las unidades domésticas se dedica a la producción y al consumo, y cuán poco a la riqueza en sí misma (en vez de ser un medio para alcanzar niveles deseados de consumo). Como Haddad y Kanbur (1990: 867) escriben, “el objeto de interés es el bienestar de los individuos, el cual está medido mediante estándares acordados (consumo, nutrición, etc.)”. Dejando de lado por el momento el asunto de la riqueza diferencial en el sentido convencional (por muestra y estratificación de clase por unidad doméstica unitaria), es una de las más interesante innovaciones del modelo colectivo que se haya remarcado la importancia del control de la riqueza diferencial dentro del unidad doméstica; y qué determina dicho control, esto es, fenómenos variadamente designados como “fondos” (Pitt y Lavy, 1992), “parámetros extra-ambientales” (McElroy 1990), “bienes públicos” (Lundberg y Pollak, 1997), y “capital humano” (Pitt y Lavy 1992).

Se observan dos logros. El primero, en términos sustantivos, los estudios intra-unidad doméstica implícitamente reconocen que incluso las unidades domésticas pobres y la gente pobre son unidades de inversión de valor, al mismo tiempo que son unidades de consumo, ya que de otra manera, el complejo de distribución de sus “fondos” colectivos e individuales no podrían haber

producido diferencias mayores en los patrones de consumo. La gente pobre no solamente tiene valores en el sentido de preferencias, dadas por la cultura y expresados en opciones de mercado; también controla diferentes “cosas” con diferentes valores (o poderes) relevantes a las decisiones de consumo. El segundo logro, en términos de lógica de análisis, la riqueza (“fondos”, “capital”) ahora entra en la ecuación como un elemento activo en los procesos económicos que influyen al proceso de la toma de decisiones, más que entrando en el análisis empírico solamente como un indicador pasivo de las características de las categorías de la población.

En paralelo a la cuestión de por qué la pobreza llegó tan tarde a la antropología, está la cuestión de cómo la riqueza llegó tan tarde al análisis de la unidad doméstica. Aunque Becker (1965) sostiene que una unidad doméstica es “verdaderamente una pequeña fábrica,” con “bienes de capital, materias primas, y trabajo,” este modelo ha sido aplicado principalmente en sus modos de producción y de consumo; a los bienes de capital se les dio mucha menos atención en el análisis de la unidad doméstica que la que se le dio al trabajo. Una posibilidad es que las grandes poblaciones sobre las que los estudios de la unidad doméstica y la teoría de la elección racional de consumos se han desarrollado realmente no posean activos —si el concepto de activos es entendido en el sentido estricto del término para las economías capitalistas— hasta el advenimiento de nuevos desarrollos de los créditos de consumo a mediados del siglo XX. El capital a pequeña escala siempre se ha adaptado de manera bastante incómoda, teórica y políticamente, a las dinámicas capitalistas.

Los inmuebles como activos de una clase media-baja son un ejemplo. En una fascinante reseña de la política inmobiliaria británica, Dauton (1990) señala que las familias de la pequeña burguesía del siglo XIX ahorraban a través de sus vidas de trabajo para invertir en una casa para el mercado de alquileres, ya que esto podría proveer un ingreso regular y confiable para los hombres jubilados o en caso de incapacidad, y para las mujeres, para quienes su posición de clase y simbolismo social asociado les permitía un muy limitado acceso al mercado de trabajo, especialmente con una edad avanzada o viudez. La propiedad de una casa, aparte de habitada por la familia, era entonces un importante activo, económico y social, para ese segmento de la población. Sin embargo, Dauton señala que esos propietarios de “capital casa” estaban en una situación política insostenible a comienzos del siglo XX, aliados con los intereses inmobiliarios conservadores (rurales) para algunos propósitos y para otros con los intereses progresistas industriales (urbanos). Por un periodo de décadas, perdieron mayormente, para ser reemplazados por el ideal del propietario-ocupante, apoyado financieramente por hipotecas bancarias y sociedades constructoras. Los activos que eran pequeños y no productivos en estándares capitalistas cayeron fuera de la configuración política. Así, esta categoría de capital posiblemente siempre ha sido analíticamente difícil, tanto como ha sido políticamente ambigua.

Para aquellos reconocidos como pobres, el asunto de los activos ha sido más o menos irrelevante tanto como los sistemas del estado de bienestar asumieron el criterio de elegibilidad mucho más antiguo, que presume que los beneficiarios no tengan propiedades. En los Estados Unidos, la posesión de activos es generalmente incompatible con la recepción de estos beneficios y existe alguna

indignación moral cuando los beneficiarios tratan de desarrollar un pequeño portafolios de activos (“el Cadillac de la beneficencia”); por lo tanto, tal vez, el limitado desarrollo de la idea de activos en los pobres y en las clases medias bajas es que, en términos sistémicos, no es realmente inversión (en el sentido de estar dedicado a la producción), pero tampoco es sólo consumo (en el sentido de ser final).

Una puede argumentar (y un antropólogo sociocultural ciertamente lo haría), que, de hecho, los pobres tienen una necesidad especial de activos de pequeña escala. Por ejemplo, el único artículo caro que pueda ser empeñado cuando sea necesario para salir a flote en un mal momento, pero también que pueda ser mostrado para validar la reputación en los buenos tiempos. Otro ejemplo es la red de relaciones sólidas que pueda ser aprovechada para la remesa de ingresos o de ropa de segunda mano, y para obtener información sobre trabajos y ofertas. Mientras más frágiles sean las fuentes regulares de ingresos, mayor es la importancia de los valores que se prestan ellos mismos a múltiples usos, incluidos los apalancamientos de créditos a corto plazo y las inyecciones de ingresos. Es solamente marginalmente frívolo apoyar el consejo que sostiene que, en una época de mujeres con bajo estatus en lo relativo al acceso a la fuerza de trabajo y financiera, “los diamantes (realmente) son los mejores amigos de la chica”: los podés usar (para validación de status o para atraer a un nuevo patrocinador masculino), empeñarlos, ahorrarlos esperando incrementos en sus precios, prestarlos (de este modo invirtiendo en relaciones sociales [Berry, 1989]), donarlos a una hija, o, *in extremis*, venderlos. Un abrigo de cuero o un Cadillac son aún más polivalentes, ya que el primero te mantiene calentita y el segundo te lleva de un lado a otro, aunque ambos sufren el deterioro clásico de los ítems de consumo; a diferencia de los diamantes, ellos no son “para siempre.”

En países con limitados estados e instituciones bancarias para colmar algunas de estas demandas, la cuestión de buscar activos es todavía más acuciante que en otros contextos. La casa para un *mai gida* (jefe de familia) nigeriano está en la base de sus negocios; él dirige un importante sistema interregional de intercambio o una empresa internacional de cambio de monedas desde sus habitaciones de alojamiento, cuartos de almacenamiento, y porche a la calle (Cohen, 1969). Y su inversión en relaciones sociales –tal como Berry (1989) desarrolla esta idea en orden de extender el concepto de inversión– es un desembolso constante que crea, reafirma y extiende la reputación y la confianza sobre la cual descansa enteramente su empresa. El trabajador sin tierra más pobre puede desarrollar un portafolio de activos, y carecer de cada una de estas inversiones es un signo no solamente de pobreza, sino de total indigencia.

Los capítulos del libro de Haddad *et al.* (1997), y otros trabajos recientemente publicados que usan los modelos de la unidad doméstica colectiva, comienzan a incorporar al activo como un componente dinámico de los procesos de la unidad doméstica. Los modelos de negociación de MacElroy localizan el “punto de amenaza” para las soluciones colectivas de acuerdo con “parámetros ambientales extra-unidades domésticas” que pueden incluir derechos individuales y colectivos como las leyes de divorcio, códigos impositivos, la estructura de la seguridad social y aún prácticas de parentesco por las cuales una esposa puede tener el derecho a volver a la casa de sus padres en caso de separación (1990: 566, 571).

Schultz (1990) y Thomas (1991) ambos se concentran en la importancia de la apropiación individual del “ingreso no-ganancial,” el cual “tiene una asociación diferente con el suministro de trabajo familiar y la conducta reproductiva” (Schultz, 1990: 623). El concepto sociológico de “fondo” es usado y extendido para ser aplicado a las características biológicas personales tales como la susceptibilidad individual para enfermarse (Pitt and Lavy, 1992).

Esta dirección del análisis puede estar claramente relacionada con el estudio de los ahorros y los seguros (véase Alderman y Paxson, 1992), desde que –al menos– algunos de estos “fondos” implícitamente se relacionan con la lógica del suavizado de ingresos. El problema con este particular “matrimonio” de literaturas parece ser que la literatura de ahorro-seguros está escrita principalmente en términos de unidad doméstica unitaria, más que de unidad doméstica colectiva. Los “fondos” más importantes para los modelos intra-unidad doméstica son precisamente aquellos, en efecto, que “aseguran” elementos particulares (tales como la viabilidad económica de la esposa, sin considerar el destino del matrimonio) más que la continuidad de la unidad como un todo. En otras palabras, quien esté exactamente asegurado en la teoría de los ahorros de Modigliani es la cuestión decisiva (Besley, 1993), ya que son los individuos y no las unidades domésticas los que tienen ciclos de vida.

En resumen, los activos están deviniendo en un componente importante de los modelos intra-unidades domésticas. Una perspectiva dinámica de la inversión, sin embargo, parece estar encastrada en una rama de la economía que todavía usa el modelo de la unidad doméstica unitario. Ninguna perspectiva toma la aproximación sustantiva e histórica a los activos –su creación, mantenimiento, y transformaciones polivalentes– que está encastrada en la antropología sociocultural. Ambas, no obstante, parecen moverse sobre el mismo conjunto de fenómenos.

Antes de movernos sobre las coyunturas posibles, vale la pena notar que algunos trabajos de ciencias políticas abordan las reglas y preferencias de inversión de grupos de parentesco y comunitarios (pero desagregados aún en unidades domésticas, según lo que sé, y usualmente sin utilizar un contexto histórico), con el objetivo de explicar el rol del capital local en las dinámicas políticas (véase, por ejemplo, Bates, 1990).

Interfaces de la Antropología-Economía

Economía

El vínculo potencial desde un enfoque en activos hacia la antropología del valor puede ser claramente reconocido: en modelos colectivos, el acceso diferencial a la riqueza y su control ya no es más una variable simple para clasificar a las unidades domésticas previamente al análisis, sino una variable compleja, generalizada, que cruza los umbrales de la unidad doméstica y entra en el análisis. No obstante, el próximo paso es más difícil. Debido a las demandas de construcción de modelos para decisiones de corto plazo, los fondos son vistos como exógenos. Ninguna de las unidades domésticas o individuos analizados en Haddad *et al.* (1997) es visto como alguien ahorrando sistemáticamente para comprar tierras o una casa, para mantener vínculos clientelares, comprar joyería de oro, coimear funcionarios, o acaparar ropa o cuencos esmaltados para una dote, al menos que

esas transacciones figuren como “consumos” del unidad doméstica, muebles de la casa, ropa y expensas del negocio. En estos modelos, la gente puede tener propiedad, reputación y seguro social como fondos antes de que la negociación comience, pero parecen aún como trabajando activamente o invirtiendo en ellos, excepto como capital humano en la forma de niños educados y sanos. Los capítulos de Haddad *et al.* (1997) dotan a la gente y a las unidades domésticas con activos pero no muestran a la gente invirtiendo en ellos: manteniendo, incrementando, maquinando y planificando. Cabe admitir que estos procesos temporales son difíciles de documentar porque carecen de una base de datos, entre otras cosas. Pero parte del problema –un punto sobre el cual este texto vuelve– queda en ambas, la naturaleza incompleta de la adopción de los activos y de la inversión por parte del modelo y la intrínseca ambigüedad de estos bienes en un momento indeterminado de tiempo, especialmente en las poblaciones pobres.

El primer asunto puede ser señalado a través de un breve comentario sobre el análisis de Thomas (1997) de 38.000 unidades domésticas urbanas en Brasil. Tomando la muestra como un todo, el ingreso no-laboral aparece como una importante fuente de ingresos. El 43% de los hombres jefes de hogares y 23% de las mujeres jefas de hogares reportan algún ingreso no laboral. Para los jefes de hogar varones, las fuentes no laborales de ingresos llegan hasta el 25 % de sus ingresos; para las jefas de hogar mujeres, representan el 40%, aunque el nivel absoluto de ingreso no laboral para las mujeres es solo el 25% del de los varones. En general, entonces, son personas con algún nivel de activos, ambos financieros y sociales (pensiones, seguridad social), aun si uno restringe la noción de activos a la definición convencional y, por lo tanto, no incluye “inversiones en relaciones sociales”, las cuales, en este caso, seguramente incluirán gastos ceremoniales. En el lado del gasto-consumo, figura la “inversión” en educación, en salud y en recreación, interpretada como “capital humano”. La implicación interesante, entonces, es que la menos dotada y la socia más pobre (la esposa) está llevando a cabo una cantidad desproporcionada del total de la inversión de la unidad doméstica como unidad económica.

Una vez que la idea de inversión ha sido consolidada, una ya no está simplemente en el campo de las “preferencias” de consumo generizadas dando cuenta de hallazgos extraños. Una inferencia lógica sería que la mujer está tratando de incrementar el valor de su propio fondo de activos (en el sentido más amplio, no convencional de los activos o de los fondos), que ella está tratando de elevar el nivel de su (inferior) control de activos. Quizás la mujer esté invirtiendo porque ella se encuentra relativamente muy pobre de activos, comparada con un hombre (esto es, entre menos sean sus activos, mayor es la propensión marginal a invertir). O ella puede estar siguiendo una estrategia compensatoria específica de género: desde que los activos claves que aseguran un prorrato de ingresos para toda la vida son específicamente masculinos (jubilación y seguridad social, por ejemplo), ella necesita cubrir las mismas necesidades de largo plazo a través de otros instrumentos, tales como las inversiones en capital humano en niños sanos y educados. O alternativamente –y para elevar la instancia cooperativa del “conflicto cooperativo” de Sen– podría haber un portafolio de inversión total de la unidad doméstica, implícito a la división de género de los gastos, tal que los miembros de las familias pobres maximicen y, por lo tanto, pongan en

complementariedad el acceso de cada miembro individual a lo que sea en lo que ellos puedan invertir, dadas las constricciones externas, sociales y estructurales, del mercado laboral. Las dinámicas de esos activos, en el más amplio sentido del concepto, no están claras, al menos que la inversión sea más ampliamente considerada. El vínculo debe ser forjado, entonces, entre los fondos de las mujeres y las inversiones de las mujeres, y entre las dinámicas de los dos en actividades colectivas. Para explorar esos asuntos, una necesitaría saber qué otro tipo de inversión podría llevarse a cabo, particularmente por los hombres, que estén quizás ocultas por haber sido interpretadas – como “salud” y “educación”, aunque también podría ser que, si una no acuñara el término “capital humano” – simplemente desaparezcan como “gastos” de consumo.

La modelación económica enfrenta tres problemas, no todos ellos tratables en el marco de análisis de la toma de decisiones: (1) la naturaleza intrínsecamente multifacética de los activos de pequeña-escala, la cual ha sido ya mencionada; (2) el aspecto procesual de su formación; y (3) la gran probabilidad de que los procesos de creación de activos sean local e históricamente específicos.

La naturaleza multifacética de los activos de pequeña escala

Con desconcierto para los economistas, los activos de pequeña-escala se desvían entre gastos de “inversión”, “consumo” y “prestigio,” precisamente porque –como ha sido sostenido por muchos y diferentes propósitos teóricos– las familias no son, de hecho, fábricas, tal vez, solamente porque tienden intransigentemente a resistirse a quebrar cuando hay condiciones adversas. El matrimonio se puede romper pero la paternidad de, al menos, una de las partes no. Y los reclamos que los parientes que una vez fueron co-miembros de la misma unidad doméstica pueden hacerse unos a otros, sin tener en cuenta la residencia, son para toda la vida y realizables bajo una vasta variedad de condiciones. La posibilidad de una mujer de volver a la casa de sus padres es un parámetro extra-ambiental para ella en ese tiempo (McElroy, 1990: 566), tal vez dependa de su “inversión” en el actual o en el futuro bienestar de sus padres a largo plazo, lo que puede darle a esas relaciones el estatus de parámetro. En términos sociales, ellos no están enfáticamente “dados”, sino que son “creaciones,” muchas veces resultantes de cultivo y diligencia extraordinarios. Declarar en bancarota total a la familia, siguiendo el modelo de la fábrica, es suicidio social. Los intereses de la gente reposan en crear y mantener al menos algunos bienes y algunas relaciones que son multipropósito, que pueden derivar desde la inversión al consumo o a signos de estatus cuando se lo necesite.

Conceptualmente, este es un territorio conocido para los antropólogos. El carácter intrínsecamente polisémico (múltiples significados) de las “cosas de valor” –la puntillosa atención de la gente para crear y recrear los significados y selectivamente sustituir un significado por otro en diferentes ocasiones– ha sido terreno de investigación desde el temprano trabajo de Levi-Strauss (1949) sobre las estructuras de intercambio y el estudio de Richards (1956) sobre las concepciones del simbolismo de la gente en los rituales de iniciación femenina.

El desafío de los estudios de la unidad doméstica es definir más claramente el espacio en el cual las cosas de valor (en términos antropológicos) y las

inversiones de pequeña-escala en activos (en términos económicos) pueden ser explícitamente incorporadas. La incorporación de la inversión en los modelos intra-unidad doméstica ya ha sido llevada a cabo en mayor grado con respecto a la nutrición y salud de los niños. La naturaleza multifacética de los niños como consumo y como activos ya ha sido reconocida. El análisis de Schultz (1990), de las formas en las cuales la fertilidad y las transferencias de ingresos para los niños están conectadas en Tailandia, demuestra la faceta de inversión del interés de una madre en sus hijos, y muestra cuán diferente puede ser una interpretación dada al “consumo” (la demanda de los niños) si está observada como una inversión en futuras fuentes de ingreso.

Los análisis intra-unidad doméstica, al mostrar que el género y el control intergeneracional de tales fondos importan, han creado el espacio para extender este tipo de análisis más allá de los niños y de la salud. Por ejemplo, a las mujeres Hausa comprando “ganado menor” (Hill, 1972), que como los diamantes de Monroe, son portables, prestables y ahorrables y resisten la depreciación. Las cabras pueden también ser regaladas para crear vínculos de patronazgo, dejadas libres en los jardines para que proporcionen estiércol, ser comidas por los musulmanes en los festines de los festivales, o ser vendidas por dinero. En un momento, ellas son potencialmente todo esto: regalo, ahorro, inversión, consumo. Históricamente, su importancia absoluta y su relativa relevancia de varios de sus potenciales pueden crecer y menguar con las políticas de matrimonio y el estado de la economía: la incidencia del divorcio, la facilidad con la que una mujer es capaz de volver a su casa, la presencia de niños propios o adoptados para ser atendidos, los niveles de consumo religioso, las vicisitudes de los ingresos de las mujeres y gastos alternativos.

La inversión como proceso

La naturaleza de la inversión en fondos, por parte de individuos o de familias, como un proceso, parece ser problemática para el análisis econométrico, en tanto y en cuanto las variables deben ser, sin ambigüedades, o exógenas o endógenas al proceso de la toma de decisiones. Sin embargo, la gente puede crear condiciones para sí misma, a través de procesos endógenos de asignación de recursos que alterará incrementalmente el “punto de amenaza”. Desde la perspectiva en la formación de activos como un proceso, el punto de amenaza se vuelve una variable en el tiempo. En términos antropológicos, la gente habita un presente pero al mismo tiempo está encastrando sus decisiones en ambos, el corto y el largo plazo, temporalidades en las cuales los consumos presentes o las decisiones de gasto expresan, confirman o crean reclamos potenciales sobre el largo plazo. La solución óptima alcanza a ambos conjuntos de expectativas y predicciones.

Además, las estrategias cotidianas de la gente común deben extenderse en marcos temporales más allá del ciclo individual, por medio de filosofías básicas de la existencia o a través del *realpolitik*. Los activos sociales y culturales más críticos caen en esta categoría de largo plazo. Los valores *kula*, los pendientes de oro macizo, escondites de vestidos, amuletos sagrados, etc., no están primariamente diseñados para prorratear los ingresos del ciclo vital o de las estaciones, aun cuando puedan ser adaptados para cumplir dicha función. Son relevantes

para la reproducción en marcos temporales mucho más largos: en algunos casos, los ciclos de los grados de edad; en otros, la sucesión de generaciones alternas; aún en otros, el renacimiento de almas individuales; y en algunos actualmente importantes casos, la preservación continua de símbolos materiales de una identidad étnica e histórica en un mundo cada vez más inestable (templos, bibliotecas, posiciones rituales, festivales étnicos). Es posible que la Economía de la unidad doméstica no pueda fácilmente atender a ese nivel de la “inversión”, aun cuando haya grandes cantidades de recursos en juego, desde que la inversión no cumple con la presunción inflexible de las dinámicas de los ciclos-vitales al estar concebida en términos de colectividades mucho más grandes que las unidades domésticas. Pero si la inversión como un proceso intra-unidad doméstica –tan distinta de un fondo como un estado de cosas exógeno– debería ser ampliada al menos hacia algunos otros bienes y servicios, las expectativas y predicciones (los marcos temporales) que son intrínsecos al análisis cultural de valor social devienen necesariamente en parte del análisis económico.

Una perspectiva totalmente antropológica adscribirá a esta extensión. Para la antropología, es axiomático que los activos estén imbuidos con su valor a través de procesos sociales y culturales más grandes que la unidad doméstica o que la familia, extendiéndose mucho más y por sobre los periodos de tiempo del ciclo vital. Desde que la antropología sociocultural de los últimos 25 años ha estado cada vez más concentrada en las dinámicas y la historia (en la valuación más que en los valores, en las construcciones culturales más que la estructura de la cultura), el estudio de los activos se volvería un estudio no solamente de los activos en sí mismos, o de la administración de activos (en el sentido de la vida cíclica), si no de la creación de activos (en el sentido activo e histórico). Ambas, políticas y procesos populares crean activos. Las políticas pueden definir cosas como activos y configurar condiciones de acceso y de uso. La creación de activos es algo que los gobiernos y los bancos, frecuentemente juntos y concertadamente, pueden hacer y hacen todo el tiempo. Esta es un área en la cual el género probablemente ha sido más importante que en otros contextos, específicamente en la lucha para asegurar un acceso igualitario a los activos económicos y sociales en tanto que son creados y recreados y para definir los reclamos de las mujeres y su control con respecto a los activos que han sido (tal como Strathern [1988] lo pondría) de autoría conjunta con los hombres.

Especificidad local e histórica

El tercer problema, de especificidades locales e históricas, le sigue lógicamente a los anteriores. Aun en economías altamente formalizadas, existen procesos populares de formación de activos. Este tema puede, entonces, llevarnos a lo que puede ser visto como una inexorable pendiente resbaladiza hacia la especificidad cultural para la Economía, una disciplina que tiende a ser formal en el método. En contextos culturales particulares, diferentes bienes y cualidades son considerados como activos. En sistemas de honor, la reclusión de una esposa en la casa y la modestia sexual de la hija son activos de familia: ellos cuestan, ellos traen retornos y bajo condiciones políticas inestables y competitivas, ellos pueden volverse altamente vulnerables (violación). En partes de África, la capacidad de una

mujer para trabajar fuera de su casa es un activo para la familia: provoca pagos matrimoniales y obliga gastos en salud y trae retornos. No solamente son activos personales y colectivamente valorados externamente a la unidad doméstica sino también bienes que en sí mismos originan y son conservados, accedidos y transferidos más allá de las fronteras de la unidad doméstica. Esto significa que los procesos intra-unidad doméstica relativos a los activos son necesariamente procesos extra-unidad doméstica también contingentes a la sociedad más extensa (ver Guyer y Peters, 1987).

Sin embargo, para el análisis de activos del sector formal el problema conceptual puede ser mucho menos problemático de lo que insiste la Antropología Cultural, simplemente porque los procesos y modelos usados por los diseñadores de políticas en todo el mundo y a finales del siglo XX ahora le deben algo a una tradición de gobernanza en común, colectiva e internacional. Desde que la formulación de políticas se trata explícitamente de una movilización de partes de ese repertorio en nuevos contextos, puede ser que –además de ser su campo de creación de activos populares más familiar– la antropología haga una contribución más fuerte de lo que ha hecho hasta ahora. Esto se da a partir del abordaje de toda la gama de formas en las cuales las políticas, que se originan en este repertorio colectivo e internacionalizado, han creado y destruido activos y definido o socavado el acceso y el control de género por medio del estudio de las formas en que los procesos formales y populares se han influido entre sí.

Antropología

En este punto nos enfrentamos con una barrera clásica, literalmente la renuencia de largo plazo (que bordea con la intransigencia) en los centros teóricos de la antropología a importar un vocabulario capitalista –inversión, capital, etc.– en el análisis de los sistemas no-capitalistas. Si bien este texto está orientado hacia la economía más que hacia la antropología, y si bien otros artículos resumen mejor el tipo de relación interdisciplinaria productiva, uno o dos puntos adicionales necesitan ser señalados. Antes que nada, es importante notar que uno de los puntos de discusión de la nueva literatura sobre “mercancías” en antropología es una nueva versión de la misma y, mucho más vieja, cuestión; esto es si el concepto de “mercancía”, originando en la teoría del capitalismo, de pleno derecho puede ser sacado de dicho contexto (véase Guyer [1993] para un breve resumen). La presente corriente de pensamiento parece estar más abierta de lo que estuvo antes. Hart (1982) sugiere que “mercancía” puede legítimamente conectar la división capitalista/no-capitalista, tanto como algunas subcategorías claves de tipos de mercancías sean reconocidas. Appadurai (1986), y muchos arqueólogos, simplemente usan el término “mercancía” cuando algo se vende. Los economistas políticos de distintas convicciones teóricas aplican el vocabulario capitalista sin ningún tipo de auto escrutinio elaborado que caracteriza a ciertos tipos de antropología contemporánea: Bates (1990) aplica los conceptos de capital, inversión y riesgo a la unidad doméstica africana y a las estrategias de parentesco que quedan claramente por fuera de las dinámicas capitalistas; Berry (1989) aplica el concepto de inversión a las relaciones sociales. Los antropólogos culturales, en contraste, o se mantienen mucho más escépticos y evitan toda la terminología capitalista junta (usando en cambio riqueza, valores, autoría,

redistribución, etc.) o por el contrario denotan el contenido analítico de esos términos y los usan como siempre, con palabras descriptivas y sin ninguna implicación necesariamente teórica.

Aunque todavía hay mucho que ganar de la mirada culturalista clásica, en la que cada sistema está construido según sus propias premisas, el hecho de que toda la gente ahora trate en alguna medida con activos del sector formal del tipo del que han sido desarrollados en contextos capitalistas: o con su presencia cada vez más definida y regulada o con su ausencia impulsada por las políticas. Y los antropólogos socioculturales frecuentemente trabajan en economías y sociedades capitalistas, las cuales son ahora suficientemente variadas para ser comparadas como objetos de análisis cultural. Las ideas de inversión y de capital son usadas por la misma gente. En situaciones en las cuales el capitalismo es ahora plural (capitalismos), en las cuales muchas de las instituciones capitalistas han sido selectivamente domesticadas en diferentes contextos y las continuidades con el pasado local y precapitalista parecen realmente bastante llamativas, los prejuicios metodológicos de la antropología cultural clásica (variedad, premisas culturales, innovación localmente específica) pueden ser adaptadas muy rápidamente al estudio del mismo capitalismo.

Conclusión

Puede haber un límite en la elasticidad de los modelos de toma de decisión colectiva al asumir plenamente todas las implicaciones del “fondo” (“*endowment*”) como las vería un antropólogo, incluidos los marcos temporales de largo plazo de inversión y procesos históricos políticos de creación y destrucción de activos. Y, ciertamente, hay límites al entusiasmo de la antropología cultural para abrazar implicaciones calculadoras y de medio-a-fin del concepto de inversión cuando se trata de objetos de valor multifacéticos con características polisémicas y referentes temporales múltiples. Pero al incorporarse más audaz y ampliamente a la inversión, la interfaz entre tipos complementarios de estudios podría ser fortalecida, como debe ser, para apreciar plenamente en las poblaciones pobres la creatividad social y cultural de la vida cotidiana.

El estudio de los activos de pequeña escala necesariamente implica un análisis social, cultural y de políticas en un contexto dinámico. Se construye en el estudio de la diferenciación y el control dentro y más allá de las unidades domésticas y de las familias. Se abre al análisis de la unidad doméstica en Economía un poco más ampliamente que en otras ramas de la antropología, ramas que sin embargo informan profundamente algunos de los análisis de género y parentesco en los cuales los economistas de la unidad doméstica están más familiarizados. Y posiblemente abrirá la posibilidad a la antropología del valor un poco más abiertamente a la Economía y a la Historia Económica de los activos y de las inversiones para componer el repertorio de opciones en la —ahora muy sustancialmente compartida— tradición capitalista de formulación de políticas.

Referencias bibliográficas

Alderman, H. and Paxson C.H. (1992). *Do the poor insure? A synthesis of the literatures on risk and consumption in developing countries*. Policy research Working Paper 1008. Washington D.C.: World Bank.

Appadurai, A., ed. (1986). *The social life of things: Commodities in cultural perspective*. Cambridge, Cambridge University Press.

Bates, R.H. (1990). "Capital, kinship, and conflict: The structuring influence of capital in kingship societies". *Canadian Journal of African Studies* 24(2), pp. 151-164.

Becker, G. (1965). "A theory of the allocation of time". *Economic Journal* 75, pp. 493-517.

Becker, G. (1981). *A treatise on the family*. Cambridge, Mass., U.S.A., Harvard University Press.

Berry, S.S. (1989). Social institutions and access to resources. *Africa* 59 (1). pp. 41-55.

Besley, T. (1993). Savings, credit, and insurance. Discussion Paper 167. Princeton, N.J., U.S.A., Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University.

Brenner, R. (1985). *The Brenner debate. Agrarian class structures and economic development in pre-industrial Europe*. Cambridge, Cambridge University Press.

Chayanov, A. (1986). A.V. *Chayanov and the theory of the peasant economy*. Madison, Wis., U.S.A., University of Wisconsin Press.

Cohen, A. (1969). *Custom and politics in urban Africa. A study of Hausa migrants in Yoruba towns*. Berkeley, Calif. U.S.A., University of California Press.

Daunton, M. J. (1990). Housing. In *The Cambridge social history of Britain, 1750-1950*, vol.2, ed. F.M. I. Thompson. Cambridge, Cambridge University Press.

Ferguson, J. (1988). "Cultural Exchange: New developments in the anthropology of commodities". *Cultural Anthropology* 3(4), pp. 488-513.

—(1992). "The cultural topography of wealth: Commodity paths and the structure of property in rural Lesotho". *American Anthropologist* 94. pp. 55-73.

Goody, J. (1982). *Cooking, cuisine, and class: A study of comparative sociology*. Cambridge, Cambridge University Press.

Guyer, J. (1993). *Wealth in people and self-realization in equatorial Africa*. Boston University, Department of Anthropology, Boston. Mimeo.

Guyer, J. I. and P. Peters. (1987). Introduction. Special issue on Conceptualizing the household: Issues on theory and policy in Africa. *Development and Change* 18(2), pp. 197-213.

Haddad, L., and R. Kanbur (1990). "How serious is the neglect of Intrahousehold inequality?" *Economic Journal* 100 (402), pp. 866-881.

Hart, K. (1982). "On commoditization." In *From craft to industry: the ethnography of proto-industrial cloth production*, ed. E. Goody. Cambridge, Cambridge University Press.

Hill, P. (1972). *Rural Hausa. A village and a setting*. Cambridge, Cambridge University press.

Humphrey, C. and S. Hugh-Jones (1992). *Barter, exchange, and value: An anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University press.

Levi-Strauss, C. (1949). *Les Structures Élémentaires de la Parente*. Paris, Mouton. —(1969). *The raw and the cooked*. New York, Harper and Row.

Lewis, O. (1959). *Five families: Mexican case studies in the culture of poverty*. New York, Basic Books.

Lundberg, S. and R.A. Pollak (1993). "Separate spheres bargaining and the marriage market." *Journal of Political Economy*. 101 (6), pp. 988-1010.

Malinowski, B. (1922). *Argonauts of the Western Pacific*. London, Routledge.

Mauss, M. (1925). *The gift: Forms and functions of exchange in archaic societies*. New York, Norton (1969 Translation).

McElroy, M.B. (1990). "The empirical content of Nash bargained household behavior." *Journal of Human Resources* 25 (4) pp. 559-583.

Pitt, M. and V. Lavy. (1992). *The Intrahousehold allocation of medical care in Ghana. Paper presented at the IFPRI/World Bank Conference on Intrahousehold Resource Allocation: Policy Issues and research Methods, 12-14 February, Washington, D.C.*

Richards, A. I. (1956). *Chisingu. A girls' initiation ceremony among the Bemba of Northern Rhodesia*. Londo, Faber and Faber.

Rutz H. J. and B. S. Orlove (1989). *The social economy of consumption. Monographs in economic anthropology*, No. 6. New York, University Press of America.

Schultz, T. P. (1990). "Testing the neoclassical model of family labor supply and fertility". *Journal of Human Resources* 25 (4), pp 599-634.

Sen, A. (1985b). *Commodities and capabilities*. Amsterdam, Elsevier.

Strathern, M. (1988). *The gender of the gift: Problems with women and problems with society in Melanesia*. Berkeley, Calif., U.S.A., University of California Press.

Thirsk, J. (1978). *Economic policy and projects: The development of consumer society in early modern England*. Oxford, Clarendon.

Thomas, D. (1991). *Gender differences in household resource allocation*. Living Standards Measurement Survey Working Paper 79. Washington, D.C.: World Bank.

—(1997). Incomes, expenditures, and health Outcomes: Evidences of Intrahousehold Resource Allocation. En: L. Haddad, J. Hoddinott and H. Alderman, eds. *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries. Models, Methods, and Policy*. Baltimore, INFRI/Johns Hopkins University Press.

Thomas, N. (1991). *Entangled objects. Exchange, material culture, and colonialism in the Pacific*. Cambridge, Mass., U.S.A., Harvard University Press.

Weiner, A. B. (1992). *Inalienable possessions: The paradox of keeping-while-giving*. Berkeley, Calif., U.S.A., University of California Press.

Wolf, E. (1969). *Peasants wars of the twentieth century*. New York, Harper and Row.