

VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata, 2010.

Las prácticas sociales en términos de convención social. Reproducción social, juego y estrategias.

Campisi, Andrea Paola: Carreras, María Paula.

Cita:

Campisi, Andrea Paola: Carreras, María Paula (2010). *Las prácticas sociales en términos de convención social. Reproducción social, juego y estrategias. VI Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología, La Plata.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-027/27>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eORb/Faa>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

VI JORNADAS DE SOCIOLOGÍA DE LA UNLP

Mesa 2: El jardín de senderos que se bifurcan. Teoría Social, Teoría Sociológica, Sociología: la pregunta por lo social y sus múltiples respuestas. Perspectivas Contemporáneas.

Las prácticas sociales en términos de convención social. Reproducción social, juego y estrategias.

Autoras:

- Lic. Andrea Paola Campisi. Investigadora categorizada y Docente de las Cátedras de Sociología, Facultad de Filosofía y Letras, Teorías Sociológicas, Facultad de Derecho y Ciencias Sociales y Problemas Sociológicos en Psicología, Facultad de Psicología. UNT. Co-Directora de Proyecto e Investigadora-CIUNT. San Miguel de Tucumán, paolacampisi@arnet.com.ar
- Dra. María Paula Carreras. Docente de las Cátedras de “Problemas Sociológicos en Psicología”, Facultad de Psicología, “Sociología”, Facultad de Filosofía y Letras. UNT. Directora de Proyecto CIUNT. paulacarreras@tucbbs.com.ar

Presentación:

El objetivo de este trabajo, desde los aportes de la Teoría Sociológica Contemporánea, es poner en diálogo categorías operativas y analíticas tanto de la Teoría de la Convención Social (Lewis, 1986), la Teoría de Juego (Davis, 1998) y la Teoría de la Reproducción de las Prácticas Sociales (Giddens, 1995; Kaliman, Campisi, 2001) entendidas como saberes prácticos sintonizados y ubicados en tiempo y espacios determinados, que involucran subjetividades y por lo tanto, no tienen valor en sí sino que encuentran su valor en el conjunto de relaciones que determinan su sentido. La reproducción del orden social se explica por las múltiples estrategias que los agentes sociales ponen en práctica para la conservación o la apropiación del capital en sus diferentes tipos. Comprender la tendencia a la reproducción del orden social implica adentrarnos en las prácticas como convenciones sociales para arribar a los problemas de coordinación que se presentan en las mismas y la consiguiente resolución de los mismos, teniendo como supuesto que las estructuras sociales son estructuras difusas que aparentemente pueden presentarse como nítidas; lo que implica pensar en la complejidad social y en el ser social como un agente que reproduce transformando a partir del *habitus* y las estrategias conferida por los recursos, esas estructuras sociales (Bourdieu, 2000).

Hemos decidido realizar este objetivo mirando las distintas propuestas teóricas desde el análisis de una práctica social específica, el trueque intergrupal, convención social que actualmente se practica en la Puna Argentina y el sur Boliviano.¹

El trueque es el intercambio simultáneo e inmediato de bienes tradicionalmente tipificados como equiparables de acuerdo con equivalencias relativamente estables. El intercambio se rige por tasas, las cuales varían de región a región y de época en época, aunque su cambio es más lento que el cambio de los precios del mercado capitalista. La variabilidad de las tasas, entre otras cosas, puede explicarse por la distancia que necesita recorrer cada grupo para realizar los intercambios y por la demanda ecológica² que haya en ese momento. Este tipo de práctica, el trueque, permanece ligada a las actividades especializadas regionalmente. Los productos de intercambio son bienes producidos por el conjunto de habitantes de un pueblo o región determinada y que no se producen en otros lugares. En el contexto de las ferias se produce un tipo de interacción económica que, dadas las características particulares de esta práctica, la he denominado *trueque intergrupal*. Esta interacción económica se lleva a cabo entre grupos de productores, ganaderos, agrícolas y artesanos. La característica principal de esta forma económica es la coordinación interna de cada grupo de productores en lo que respeta a las instancias previas a la situación de intercambio: el momento de la producción, toma de decisión colectiva de ir al encuentro con otros grupos, elección y forma de pago del transporte; y ya en el lugar elegido para el encuentro, la disposición física de los puestos. Lo antes señalado hace pensar que si bien se parte de la situación particular de un agente que tiene metas particulares en el intercambio, se pasa a una instancia colectiva con los demás agentes de su lugar de residencia. Esta instancia colectiva es la que permite la realización del intercambio intergrupal. Esto puede parecer obvio pero es necesario explicitarlo puesto que se relaciona con los sistemas de cooperación que son propios de la reciprocidad andina. Esta instancia colectiva es la que distingue el trueque intergrupal de otras prácticas económicas como el mercado capitalista o el trueque intra-étnico.

¹ Campisi P. 2005- "La práctica social del trueque intergrupal y la Teoría de la Convención Social. Una aproximación dialéctica." *Revista Potlach*, Año 2, N° III. Pag. 61-76. Buenos Aires.

² El concepto de "demanda ecológica" hace referencia a las necesidades de cada escalón ecológico, necesidades distintas. Por ejemplo en zonas donde no se producen alimentos agrícolas, la demanda es de estos productos. O puede darse el caso de un producto ya no necesitado, por ejemplo, los panes de sal que servían para alimentar a los animales de cargas, hoy este producto no tiene una demanda, como si lo tenía en épocas anteriores.

Presentado el objetivo y la práctica que nos servirá como ejemplo, resta decir cuál es el orden de esta propuesta de discusión. El primer apartado trata la teoría de juego y la teoría de la convención social, ambas analizadas críticamente desde la teoría de la reproducción social y el saber práctico. Siguiendo estos marcos teóricos, en una segunda parte, veremos su aplicabilidad al estudio de una práctica social concreta, el trueque intergrupal y las características del jugador/agente de esta práctica social.

Convención social. Aportes de la teoría del juego y de la teoría de la reproducción social. Aplicabilidad en el caso del trueque intergrupal

En este apartado se sintetizará lo desarrollado, a lo largo de esta investigación, sobre el concepto de *convención social* de David Lewis, así como de los presupuestos teóricos que están detrás de él. Conjuntamente con ello, y en base al análisis que se realice, se propone formalizar la práctica del trueque en términos de convención.

Antes de entrar de lleno en el análisis de la idea de convención social y su posible aplicación al estudio del trueque intergrupal, estimamos necesario aclarar algunas cuestiones generales de la teoría de juegos, teoría que subyace a la propuesta de David Lewis.

En los años 20 John Von Neumann y Morgenstern intentaron encontrar una forma más efectiva para resolver los problemas típicos del comportamiento económico. Intuyeron que estos comportamientos coincidían con los principios matemáticos aplicados a determinados “juegos de estrategia” y en consecuencia idearon lo que llamarían “teoría del juego”. Pronto este nuevo instrumento se convirtió útil para el análisis de otros problemas relacionados a otras áreas del conocimiento.

La teoría de juegos es una teoría de la *toma de decisiones*. Su objetivo consiste en analizar cómo deberían tomarse las decisiones, y en un sentido más restringido, cómo son tomadas de hecho. Todo el mundo tiene que adoptar cada día una serie de decisiones. Algunas precisan de una profunda reflexión, mientras que otras son prácticamente automáticas. Las decisiones de cada uno están vinculadas a los objetivos que se pretende conseguir, y así, cuando se conocen las consecuencias de cada alternativa, la adopción de una solución determinada resulta una tarea sencilla. Para lograr los objetivos propuestos se recurre a estrategias. Aquí, una *estrategia* significa un plan de acción completo que describe cuáles serán las reacciones de un jugador ante cualquier circunstancia posible.

Dada esta breve definición de la teoría de juego, y a la luz de ella, daremos ahora la definición de *convención social* propuesta por David Lewis. Una convención es:

“ A regularity R en the behavior of members of a population P when they are agents in a recurrent situation S is a convention if and only if it is true that, and it is common knowledge in p that, in any instance of S among members of P,

(1) everyone conforms to R

(2) everyone expects everyone else to conform to R

*everyone prefers to conform to R on condition that the others do, since S is a coordination problem and uniform conformity to R is a coordination equilibrium in S”**

En el marco de esta teoría, la convención se define como una regularidad de comportamiento producido por un sistema de expectativas. La variable que marca la distinción entre una convención y una práctica social regular es la creencia por parte de los agentes involucrados en una situación cualquiera que todos los otros se amoldan a ella y la prefieren. Es esta creencia la que les da a todos los agentes una buena y decisiva razón para avenirse ella. Permítasenos agregar que toda práctica social esta compuesta de reglas, pero lo que diferencia a una convención de un práctica regular no es el hecho de que todos se amoldan a ella sino el hecho de que todos la prefieren frente a alternativas que se le presentan. En la *preferencia* radica la principal diferencia entre prácticas regulares y convenciones.

Un concepto fundamental de esta definición de convención es el de *regla*, y la idea que esta detrás de esta este concepto también tiene mucha influencia de la noción de juegos que postula los teóricos del juego. Siguiendo a Davis (1998)³, las características generales de los juegos son: **1)** Poseen reglas que gobiernan el orden en que se realizan las acciones, que descubren el conjunto de acciones permitidas y que definen en qué medida se relaciona el

* Lewis, David. (1986) *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
“Una regularidad R en el comportamiento de los miembros de una población P cuando son agentes en una situación recurrente S es una convención si y sólo si es verdad y es de conocimiento común de esa población en alguna instancia de situación entre los miembros de P, que
1. *Todos se someten a la R*
2. *Todos esperan que los otros estén conformes con la R*
Todos prefieren someterse a R con la condición que los otros lo hagan, ya que la situación es un problema de coordinación, y la conformidad uniforme a R es un equilibrio de coordinación de la situación.” (traducción propia)

³ Morton D. Davis. (1998) *Introducción a la teoría de juegos*. Ed. Alianza, España.

resultado del juego con las acciones tomadas. 2) Existen dos o más jugadores, cada uno de los cuales lucha por hacerlo lo mejor posible para su provecho. 3) El resultado para un jugador depende de las acciones de los otros jugadores. El jugador sabe esto, y sabe que la elección de las mejores acciones requiere de una valoración inteligente de las acciones que, posiblemente, serán adoptadas por los otros jugadores. Estas características tipifican muchas situaciones en la vida que no son juegos en el sentido de deporte. En estas circunstancias, las reglas no son tan formales y tan precisas, pero existen. Mas adelante retomaremos este concepto pero ya en relación a la práctica de estudio, el trueque intergrupala.

Es necesario también, para entender la idea básica de la noción de convención social explicar lo que Lewis denomina *problemas de coordinación*. Cuando postula que la situación recurrente se presenta en forma de problema de coordinación se refiere a esas situaciones en donde dos o más agentes tienen metas coincidentes y en las cuales la realización exitosa de las metas de cada persona depende si son la clase correcta de relación entre lo que hace cada uno en esa situación. A lo que hace referencia esta noción de *problema de coordinación*, es lo que los teóricos del juego denominan *juego estratégico*, que, como vimos anteriormente, postula que el mejor curso de acción para cada jugador depende de lo que los otros jugadores hagan ante una situación dada; las decisiones de los jugadores racionales son interdependientes e involucran expectativas recíprocas con relación a lo que los otros van a hacer. El hablar de problemas de coordinación inmediatamente nos lleva a otro concepto presente en la definición de convención, *el punto de equilibrio*.

El *punto de equilibrio* en la teoría de juegos representa la existencia de un resultado estable del juego asociado a un par de estrategias. Se considera estable porque cualquier jugador, que modifcarse unilateralmente su estrategia, se vería perjudicado con el cambio. Hablar de punto de equilibrio implica hablar de estrategias de equilibrio. Se dice que dos estrategias están en equilibrio (se determinan por parejas una para cada jugador) cuando ninguno de los jugadores mejora su posición si cambia unilateralmente su estrategia. El resultado a este par de estrategias es el que define el *punto de equilibrio*.

Estos conceptos son desarrollados por los teóricos del juego cuando se analizan los juegos bipersonales de suma constante o nula. El término *suma cero* (o su equivalente, suma constante) indica que ambos jugadores tienen intereses diametralmente opuestos. La expresión procede de los juegos de salón como el Póker, donde sólo hay una cantidad de dinero fija sobre la mesa. Así, cualquiera que gane alguna cantidad, tiene que ser porque otro

de los jugadores la haya perdido. En este tipo de juegos, siempre que un jugador haya llegado a un punto de equilibrio no existe ninguna razón para que lo abandone.

Cuando en la definición de convención social, Lewis presenta a la situación recurrente como un problema de coordinación y la elección y preferencia a una regla, como solución a ese problema, se está refiriendo a la búsqueda de un punto de equilibrio en la relación entre los agentes y la situación en la que se encuentran. Cuando existe ese punto de equilibrio, que para Lewis, es la convención, la preferencia hacia una regla, a ese punto se lo llama *solución*. Las razones que los teóricos del juego dan para considerar solución al punto de equilibrio son las siguientes: 1) Al jugar su estrategia de equilibrio, el jugador obtiene como mínimo el valor del juego. 2) Al jugar su estrategia de equilibrio, un jugador puede limitar las ganancias de su oponente, reduciéndolas al valor del juego. 3) Puesto que el juego es de suma cero, cada jugador está interesado en minimizar los pagos recibidos por su contrincante.

Pero si estamos pensando, como creemos que también lo hace Lewis, en analizar prácticas sociales, este tipo de juego no es aplicable puesto que en ellas no siempre los intereses de los agentes involucrados son diametralmente opuestos y no podemos decir que la solución o punto de equilibrio a esos problemas de coordinación tengan un único resultado, definido y previsible. En cambio, se podría pensar en la utilidad de otros tipos de juegos para este análisis como pueden ser los juegos bipersonales de suma no constante.

A diferencia de los JBS0 (Juegos Bipersonales de Suma Cero), en los juegos de suma no nula no hay una solución aceptada universalmente, es decir, no hay una estrategia que sea claramente preferible a las otras, ni hay un resultado único, definido y previsible. En estos juegos existen a la vez tanto elementos competitivos como cooperativos y los intereses de los jugadores en parte son opuestos y en parte son complementarios. Esto significa que las motivaciones de los jugadores son de tipo mixtas. Una variable relevante en este tipo de juego es la *comunicación*. Este elemento estaba ausente en los juegos de suma constante, pero aquí juega un rol central. Es así que el grado de comunicación que pueda haber entre los participantes tiene una gran influencia en el resultado del juego. En este tipo de juego, los jugadores tienen la posibilidad de llegar a acuerdos contractuales, en el sentido de acuerdos que obligan a las partes. Serían acuerdos obligatorios.

Cuando los teóricos buscan la solución o soluciones a los problemas de coordinación que les presentan estos juegos recurren al *esquema de arbitraje de Nash*. Este esquema serviría para evitar el regateo puesto que en él se elimina el peligro de no llegar a un acuerdo.

El procedimiento que presume este esquema sería suponer que los dos participantes están negociando un contrato, bien sea por convenio colectivo, una venta, o un tratado comercial, sin que por ello pierda generalidad su razonamiento, que el fracaso de las negociaciones tendría una utilidad cero para ambos jugadores. Entonces Nash selecciona un solo resultado arbitrado entre todos los posibles acuerdos a los que podría llegar; resultado que es el que maximiza el producto de las utilidades de los jugadores. Este esquema tiene cuatro propiedades que justificarían su uso:

1) *El resultado del arbitraje debe ser independiente de la función de utilidad del árbitro.* Cualquier resultado del arbitraje depende claramente de las preferencias de los jugadores y estas preferencias vienen expresadas por una función de utilidad. Pero hay muchas funciones entre las que se puede escoger. Puesto que la función de utilidad es completamente arbitraria, parece razonable pedirle al árbitro que su resolución no dependa de la función de utilidad que él escoja.

2) *El resultado arbitrado deberá ser un óptimo de Pareto.* Esto quiere decir que no debe haber otro resultado en el que ambos jugadores consiguiesen a la vez una situación mejor.

3) *El resultado arbitrado debe ser independiente de alternativas que no tengan que ver directamente con el caso.* Supongamos que hay dos juegos A y B, en los cuales cualquier resultado de A fuese también el resultado de B. Si el resultado arbitrado de B ha de ser también el de A, cualquier arbitraje de B tendría que llegar al mismo resultado para A. El resultado del arbitraje de un juego debe seguir siendo el mismo aunque se eliminen otros resultados como acuerdos posibles.

4) *En un juego simétrico, el resultado del arbitraje tiene la misma utilidad para ambos jugadores.* Supongamos que los participantes de una negociación tienen papeles simétricos. Es decir, si hay un posible resultado que supone una utilidad de X para un jugador, y una utilidad de Y para el otro, debe existir también otro resultado que suponga una utilidad de Y para el primer jugador y otra de X para el segundo. En un juego de este tipo, el resultado arbitrado deberá ofrecer la misma utilidad para ambos jugadores.

El esquema de Nash no es obligatorio ni supone una predicción de lo que ocurrirá finalmente. Se trataría de una aproximación a priori de lo que puede pasar, obtenida en base de una abstracción de muchos factores relevantes, como pueden ser la posición negociadora, los patrones culturales de los participantes, etc. De hecho el resultado de Nash muchas veces

no resulta satisfactorio y tiende a empobrecer al pobre y a enriquecer al rico, puesto que el rico esta en mejores condiciones para negociar que el pobre.

En los problemas y soluciones de coordinación establecidos por Lewis, los agentes involucrados comparten conocimientos comunes de las políticas, preferencias y beneficios de unos y otros. Este tipo de situación, para los teóricos del juego, se ubicaría a lo largo de situaciones de información incompleta, que pueden ser el resultado de un número de diferentes condiciones. Los jugadores pueden tener conocimiento limitado de cualquiera de estos factores: 1) las consecuencias actuales que resultaron de cualquier combinación particular de decisiones adoptadas por los diferentes agentes involucrados; 2) la forma en que los otros agentes barajan las posibles diferentes consecuencias en términos de sus relativas preferencias a ellos; 3) las actitudes de los otros agentes hacia el riesgo y 4) la cantidad de información confiable que tienen los otros jugadores con relación a los factores arriba detallados. Los teóricos del juego se refieren a estos factores cuando discuten hasta qué punto los jugadores en una situación dada tienen información completa. Pero también, marcan una distinción entre información perfecta e imperfecta. Las situaciones en las cuales la información es perfecta son aquellas en las que todos los jugadores conocen la naturaleza del juego como así también todos los movimientos que han sido hechos previamente dentro de él. No siempre se presenta el caso que los jugadores hagan todas y óptimas decisiones.

Estas observaciones son muy importantes a la hora de ver, desde el punto de vista de la teoría de las convenciones sociales de Lewis, cómo se solucionan los problemas de coordinación. Lewis pone esta cuestión en los agentes involucrados en la situación. Idealmente concibe a los actores sociales con información completa acerca de la situación en la que se encuentran y con los demás actores involucrados. Estos agentes manejarían todas las opciones y acordarían una práctica que solucione el problema de coordinación.

La idea de arbitrariedad de la convención es fundamental para esta teoría, en el sentido en que el acuerdo al que llegan los agentes involucrados es arbitrario porque podría haber sido cualquier otra la alternativa en relación con una problemática abstraída teóricamente. Pero lo que no toma en cuenta esta teoría es que con relación a otros problemas el acuerdo, no es arbitrario sino motivado. Traslademos ahora este razonamiento a la práctica del trueque intergrupal. La elección de esta práctica y no de otra es arbitraria con relación a una problemática abstraída teóricamente: necesidad de abastecerse de bienes para la alimentación. Así presentado el problema, puede extenderse a cualquier sociedad, época, etc. Y decimos que la elección es arbitraria porque existen otras alternativas para solucionar el conflicto, como

por ejemplo la compra-venta, y ambas posibilidades pueden ser exitosas para la conquista de la meta de abastecimiento. Pero en otro plano, la elección por el trueque y no por la compra-venta es motivada con relación a problemas concretos y con fines diversos de una comunidad determinada y no de todas. Por ejemplo, su elección puede haber sido por la necesidad de mantener y reproducir una tradición ancestral; por la necesidad de entablar lazos personales que vayan más allá del mero instante del intercambio; por la escasez de dinero de los grupos que participan en ella; por una cuestión instrumental racional como puede ser que practicando el trueque los grupos campesinos consiguen más beneficios que con la compra-venta, etc.

Hablar de problemas de coordinación y de la idea de solución propuesta por Lewis, nos lleva inevitablemente a preguntarnos quién y cómo se encuentra una solución. Tanto para Lewis, como para los teóricos del juego como Friedmann, Davis, etc., hablar de soluciones es hablar de las acciones de los agentes. Si bien, compartimos esto con los teóricos antes mencionados, discrepo en cuanto a la forma de llegar a soluciones, puesto que la solución que nos da Lewis es difícil de aplicar en el estudio de situaciones concretas, como es el caso de los campesinos andinos y la práctica del trueque.

No es posible saber si en algún momento todos los agentes que componen este grupo social hayan determinado, en forma uniforme, una solución a los problemas de abastecimiento de bienes materiales para la subsistencia. Tampoco creo posible probar que todos estos agentes comparten el conocimiento común de la situación, de igual manera, percibir la situación de quiebre de la misma forma. Lo que sí puedo postular es que este tipo de problema se ubicaría a lo largo de situaciones de información incompleta. Esto significa que los agentes involucrados en esta situación cuentan con diferentes niveles de información, sobre todo, les es imposible conocer todo de todos, sino que sus conocimientos se limitan a sus posibilidades de comunicación con otros agentes y no con todos. Pensemos que la población a la que me refiero con campesinado andino incluye a muchas personas que para un agente sería imposible de conocer en su totalidad. Un campesino puede tener contacto con sus vecinos, entablar nuevas relaciones en las ferias, pero no podemos afirmar que conoce a todos sus pares y las respectivas situaciones problemáticas. En este sentido, me parece que reducir las situaciones críticas de esta población a una sola y de igual magnitud y complejidad no nos sirve para explicar los diferentes comportamientos de los agentes ante una misma situación.⁴

⁴ Campisi, P. (2002): *El agente social y la teoría de juegos en la reproducción de las prácticas sociales*. Conferencia para Docentes y Alumnos de la Carrera de Sociología. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Concepción, Chile.

Como se infiere de lo dicho anteriormente, estamos pensando aquí en un concepto de agente diferente al que tiene Lewis, y diferente, también, a la noción de jugador. El agente, su saber práctico, en interacciones sociales concretas funciona de forma diferente al jugador de Lewis. Es imposible saber, para un científico social, si los agentes involucrados en determinadas prácticas sociales cuentan con información completa y son, todo el tiempo, conscientes de todos los aspectos al realizar la práctica, así como también, de los resultados y consecuencias de la misma. Las prácticas sociales que aquí se estudian no pueden reducirse a un tablero de ajedrez. Lo que sí podríamos postular, es que el saber práctico del agente se maneja con hipótesis que funcionan como preconocimientos de la situación y la acción a realizar, y si esta acción, ya a fuerza de experiencias similares y de logros de metas, se ha internalizado, el saber práctico pasa a manejarse con convicciones que no funcionan necesariamente, en el momento de la interacción, en el ámbito de lo consciente. Es lícito pensar, y así lo creemos, que un agente puede actuar en determinadas circunstancias sin racionalizar todos sus movimientos.

El problema de abastecimiento de bienes puede presentarse en diferentes grados para estos agentes. Si bien la práctica del trueque intergrupal significa un instrumento que permite alcanzar los bienes que no se tiene, no sólo es éste el único sentido de dicha práctica, o su única utilidad. En la investigación de campo he encontrado claros ejemplos de situaciones que requieren de esta práctica que no es el abastecimiento de bienes, sino, reproducir esta práctica por tradición, por costumbre, puesto que este agente consigue abastecerse de bienes por medio de otras prácticas económicas. La intención de este agente es consolidar los lazos personales y satisfacer necesidades emocionales, más que bienes materiales.

Con estas afirmaciones quiero decir que sea cual fuere el origen de la práctica del trueque intergrupal, que actualmente funciona en las ferias, es una práctica reglada, es socialmente aceptada como la mejor acción para hacer frente al problema de abastecimiento de bienes, por un lado, y lograr la satisfacción emocional buscada por el otro.

El problema teórico de esta situación sería: ¿cómo se reproduce esta sociedad? ¿Cómo es que subsisten los agentes campesinos andinos y se abastecen para seguir existiendo?. La respuesta a este problema es que subsisten porque existen estructuras nítidas, necesarias, y la

convención del trueque intergrupal, desde este punto de vista, es un modo de formalizar una de estas estructuras.⁵

EL trueque intergrupal como convención social.

El punto de partida teórico/epistemológico de todas nuestras investigaciones es el postulado de que las prácticas sociales, dentro de ellas los modos económicos y culturales, están situadas en un tiempo y espacio determinado, siendo su reproducción y transformación la tarea de los agentes involucrados en ella.

En la posible formulación del trueque como convención es importante tener en cuenta este postulado, como así, también el principio epistemológico de que toda idealización y formalización de las prácticas sociales parten desde la perspectiva de los agentes que están en esa situación. Es importante, porque el modelo que está detrás de la idea de convención social que aquí se analiza, puede decirse que es de carácter funcionalista; en el sentido de que las prácticas son sistemas que se reproducen por su propia lógica. La idea de la preexistencia del sistema aquí es reemplazada por la idea de que los sistemas son el resultado del accionar de los agentes y no los agentes resultados del sistema. Esta afirmación no niega que en los agentes exista una idea de sistema que es sentido como ajeno a ellos en algunas circunstancias. Entendemos así, que el carácter estructural de las prácticas sociales resulta del hecho que los agentes han adquirido en su saber práctico las competencias que les permiten participar de ellas a partir de su experiencia de esas mismas prácticas, experiencia ya a partir de la asimilación de los discursos ya de la práctica misma. Ahora bien, como señalábamos arriba, ese conocimiento toma la forma de hipótesis sobre las propiedades de esas prácticas en tanto que realidad, que en principio se les presentan como algo externo a ellos, vigente en el ambiente de su socialización, lo cual puede generar eventualmente la ilusión de que posee la misma y confiable regularidad que encontramos en los fenómenos de la naturaleza.

El trueque intergrupal como convención social está conformado por reglas y recursos. Los recursos son los bienes con los que cuentan los agentes para hacer el intercambio. Esto involucra no sólo los bienes que se tiene en mano al momento de trocar sino el modo de producción de cada grupo, que incluye tanto la tierra como los medios para el cultivo y la

⁵ El concepto de estructura que retomamos aquí es el de Giddens, y es un concepto operativo que sirve para dar cuenta de la reproducción social. Las estructuras son los patrones condicionantes de la acción pero al mismo tiempo resultado de ella. Si es un concepto operativo, la estructura no tiene existencia real, objetiva, como lo postularía el funcionalismo, sino que es una construcción formal. Lo que existiría son “huellas mentales” de los agentes, quienes orientan su acción en función de ellas. Estas orientaciones condicionan las acciones y funcionarían como restricciones de la acción. Pero a la vez que condicionan, estas huellas no tienen un carácter estático ni son inmutables, sino que pueden modificarse en el curso de la acción sin que el agente sea necesariamente consciente del cambio.

fuerza de trabajo empleada en la producción de estos bienes; y los vínculos sociales que preexisten al momento del intercambio.

El trueque intergrupar, como toda práctica social y como toda convención, está compuesto de reglas que hacen posible su reproducción. Así como esta práctica es de conocimiento común a todos los grupos de feriantes, sus reglas son conocidas y respetadas en la totalidad de los intercambios. Compartir los principios de esta práctica, como sus máximas, y respetar las reglas son condiciones necesarias para que la comunicación sea exitosa.

Haciendo una abstracción teórica, basada en la información empírica, se podría postular que los principios de la práctica del trueque intergrupar son: equidad, confianza, fidelidad, sinceridad y cooperación, los cuales se traducen en las siguientes máximas:

-Desde el momento de la producción piense no sólo en sus necesidades sino, también, en las de los demás

-Intercambie contemplando las necesidades suyas y del otro

-Reserve parte de su excedente para quien lo espera

-Intercambie pensando que el otro intercambia con “conciencia”⁶

Las reglas que harían posible que estas normas se cumplan, básicamente, son dos. La primera, es el conocimiento y manejo de las tasas de intercambio, que funcionarían como referencia objetiva en el saber práctico de los agentes al poner en funcionamiento esta práctica económica. Asimismo, las tasas son relativas en función a la productividad y flexibles en la relación a la interacción. Pero en un nivel objetivo funcionarían como fijas. Todo agente sabe qué le corresponde en medida por el bien que intercambia, ya antes de realizar la acción misma. Ahora bien, en el momento de la interacción esa referencia objetiva puede ser modificada y hacerse flexible de acuerdo con lo que esa situación particular requiera.

La segunda regla es la que dispone que el cambio se realice tomando en cuenta la medida de la necesidad de uno por la medida de las necesidad del otro. Los elementos que conforman esta ecuación son: necesidad y lo que se puede producir. En situaciones típicas, de equilibrio, las tasas se corresponden con la medida de las necesidades históricamente aceptadas. Así, por ejemplo, un saco de papa equivale a una arroba de coca, esta equivalencia es aceptada y consensuada por todos los grupos involucrados. Pero en una situación de

⁶ “conciencia”, “buena conciencia”, son términos que se refieren a lo que es justo y a como se debe actuar en el marco de la Reciprocidad. Estas formas son usadas por estos agentes para calificar los intercambios y a los demás agentes con los que se vinculan.

desequilibrio, como, por ejemplo, que una de las partes, por razones climáticas haya tenido una mala cosecha por lo cual no cuenta con el excedente estipulado como equivalente del producto que solicita, como ser un saco de papas y sólo cuenta con medio saco y necesita la arroba de coca, en esta situación de interacción, la tasa se flexibiliza y esta regla, la medida de las necesidades prevalece sobre las tasas. Una de las dos partes lleva menos de lo que necesita, pierde, pero reproduce la situación social lo que le permitirá, si esta en una situación similar, contar con que los otros agentes contemplarán su situación crítica.

Si tomamos a la práctica del trueque intergrupal como una convención social, en el sentido de una estructura regulada y recurrente en contextos determinados como las ferias indígenas, decimos que es de conocimiento de toda la población campesina andina involucrada por el antes descrito problema teórico. Los distintos grupos, involucrados en esta situación, deben considerar a la práctica del trueque intergrupal de igual forma como una práctica necesaria para el cumplimiento de las expectativas y de las metas que estos grupos se proponen. A este respecto, considero importante señalar que entiendo por expectativas del intercambio, por un lado, y de metas, por otro.

Las expectativas se refieren a lo que un agente o un grupo de agentes esperan cuando realizan una acción. Funcionarían como un preconocimiento de los resultados de la acción, lo que significa que en el saber del agente ya existiría un tipo de conocimiento previo acerca de qué es lo que le otorgará la acción a realizar⁷. Así, las expectativas o lo que esperan los agentes de la acción de trocar es, por un lado, que esta acción sea de conocimiento de los demás agentes, y por otro, sea una solución para la obtención de las metas particulares.

En este sentido es que se puede hablar de que las expectativas del intercambio poseen aspectos generales que son compartidos por todos los grupos involucrados en esta acción. Tal vez, se pueda decir que, para que esta estructura se reproduzca debe existir cierta uniformidad necesaria entre los agentes que la llevan a cabo.

Las metas, en cambio, se refieren al ámbito de lo diferente, de lo particular de cada agente o grupos de agentes. La práctica del trueque, para que su reproducción sea exitosa, necesita de metas diferentes. Así, si un grupo de campesinos agricultores tiene por meta

⁷ Uno no espera lo inesperado, uno más o menos sabe lo que espera. Lo inesperado se presenta cuando el resultado de una acción rompe con lo que se esperaba de ella y por lo tanto, genera nuevas expectativas en la repetición de esa acción. Y una vez sucedido esto, lo inesperado da paso a “lo esperado” y por lo tanto esta acción conllevaría expectativas en los agentes que la reproducen. Es así, creo, como los agentes procesan las nuevas situaciones que desequilibran o rompen el control que llevan de su acción, y esta acción se transforma, si es internalizada y recurrente, en nuevas acciones sociales que requieren o necesariamente conllevan nuevas expectativas.

adquirir productos ganaderos de otros grupos de campesinos, estamos hablando de objetivos particulares de ese grupo, puesto que los campesinos ganaderos tienen por meta la obtención de los productos agrícolas. Estos intereses particulares se entrelazan y se hacen interdependientes en el punto del intercambio.

Una vez adquirida e internalizada la práctica del trueque por estos grupos de agentes rurales, el trueque se convierte en *una regularidad de comportamiento generalizado*. Es decir, una estructura que se reproduce regularmente en situaciones determinadas y recurrentes, como la necesidad de abastecimiento de bienes que no se posee.

Desde el punto de vista de la teoría de la convención social, la regularidad de comportamiento (trueque intergrupar) ante un mismo tipo de situación por parte de los agentes es una convención si y sólo si cumple con los siguientes requisitos: *“todos esperan que los otros estén conformes a R”* y *“todos prefieren someterse a R con la condición de que los otros lo hagan, ya que la situación es un problema de coordinación, y la conformidad uniforme a R es un equilibrio de coordinación de la situación”*: si el trueque intergrupar surge de una situación colectiva e histórica como una solución, para que esto se cumpla todos los agentes deben conformarse con esta regularidad y no con otra. Por ejemplo, actualmente a los productores andinos se le presentan, básicamente, dos alternativas para la solución del problema de abastecimiento: el trueque y la compra-venta. El agente debe discernir cuál es la mejor solución para el cumplimiento de sus metas. Si bien podemos afirmar que una práctica no descarta a la otra, o mejor dicho, que un agente puede llevar a cabo ambas acciones, sí se puede decir que en el contexto de las ferias una prevalece sobre la otra entre los grupos de productores participantes de este evento. La compra-venta requiere del manejo de dinero por parte de los productores; el trueque, en cambio, requiere de productos. Los grupos que llegan a este espacio con el excedente de su producción esperan sacarse ese excedente para conseguir los productos que necesitan. Esta situación se presenta de igual forma en todos los grupos presentes en las ferias. Existirían dos formas para este fin: la venta y el intercambio de bien por otro bien. Dada la falta de manejo de dinero, una de las causas, no la única ni tal vez la más relevante, los agentes prefieren el intercambio de bienes y lo prefieren porque los demás agentes también lo hacen. La preferencia, entonces, estaría en el ámbito de lo colectivo puesto que, para que la práctica se reproduzca debe ser preferida por otro u otros grupos frente a la compra-venta. Podemos proponer como hipótesis diversas por qué de la preferencia por el trueque. El primero puede explicarse por la costumbre: el agente sabe cómo es esta práctica, toda su vida la usó y antes de él sus padres, abuelos, etc. Y sabe, puesto que ya la usó, que con

ella obtiene los resultados deseados y cumple su meta. Otra explicación, puede darse atendiendo al deseo del agente de no ser excluido del sistema de la feria: dado el escaso excedente frente a los productores grandes que venden al mercado, este agente puede pensar que si vende su excedente no va a conseguir todo lo que necesita para la subsistencia, en cambio, en la feria y con productores en igual situación, si bien el traslado al lugar de encuentro implica más esfuerzo que dar el excedente a los acaparadores que van por los diferentes pueblos o darlos al mercado, prefieren, desde un punto de vista instrumental, por un lado, y desde un punto de vista racional práctico, en el sentido de moral, por el otro, trocar el excedente y seguir participando de las ferias respetando las reglas que este encuentro dispone. Por último puede darse la situación en donde un agente se niegue a vender su excedente, aunque la oferta por él sea buena y por lo tanto obtendría una ganancia, porque no quiere traicionar la confianza que su colega tiene acerca de que va a conseguir el bien que espera. Este agente prefiere mantener los lazos personales con su colega o con su compadre que vender a desconocidos. Como éstas, pueden darse diversas razones de la preferencia por una práctica y no por otra.

Por todo lo dicho anteriormente es que podemos hablar de una *conformidad uniforme* hacia el trueque intergrupala.

El agente del trueque intergrupala

Las metas buscadas por estos agentes y más específicamente, los intereses que podrían ser cumplimentados en más de una manera sin que nadie prefiera una solución diferente, se pueden calificar en dos categorías:

1- Intereses materiales: son aquellos intereses dirigidos a satisfacer las necesidades biológicas, materiales como los bienes para la alimentación (papa, maíz, carne, pellones, especias, etc.); para la producción (semillas); para ritos religiosos y festivos (la coca, por ejemplo, el maíz para la chicha)

2- Intereses no-materiales: son aquellos intereses dirigidos a satisfacer necesidades de tipo simbólicas o psicológicas. Consolidar el capital social, esto es entablar lazos personales, mantener lazos identitarios, respetar las normas de fidelidad y conciencia, buscar más allá del bien individual, el colectivo, esto es tener en cuenta las necesidades del otro para que el otro tenga conciencia también de sus necesidades.

Para la satisfacción de estas metas, las acciones de los agentes van dirigidas a la reproducción de la práctica del trueque. Para que esa reproducción se lleve a cabo debe existir en el saber práctico de los agentes involucrados el conocimiento de las reglas que la rigen y sobre todo la intención de aplicarla al momento de actuar.

Las razones (creencias, expectativas, preferencias) que explican las decisiones de los agentes de qué hacer para cumplir sus metas son:

1- Expectativas: Por un lado, todos esperan que en el contexto del intercambio por trueque se produzca esta práctica y no otra. Esto quiere decir, que en el encuentro de dos agentes para intercambiar tal acción se lleve a cabo por el intercambio de bien por bien y no por dinero. Por otro lado, todos esperan que todos cumplan con las reglas establecidas del trueque, intercambio de bien por bien, respeto por las tasas, el atributo de honradez, etc., y el manejo de los contextos en donde esta práctica puede llevarse a cabo (economía de subsistencia, necesidades limitadas).

2- Creencias: los agentes creen que el trueque es el mejor medio para conseguir los fines y por lo tanto esta presente el consenso en las reglas que rigen esta práctica.

3- Preferencias: de usar el trueque y no otro sistema de intercambio como por ejemplo el monetario, teniendo en cuenta que para que esta práctica se reproduzca todos los otros agentes prefieren el trueque y no la compra - venta

Si un grupo de acciones mencionadas en tres se transforman en estables y se mantienen como una forma regular de resolver un tipo de problemas de coordinación para un grupo dado, siendo esta una preferencia condicional, el objeto de conocimiento común, etc.; entonces pueden ser convenciones en el sentido de Lewis.

A modo de conclusión puede decirse que el trueque intergrupar, en las comunidades aquí estudiadas y en las ferias de intercambio, funciona como una práctica convencional en el sentido principal de que es la práctica preferida frente a otras prácticas alternativas para la solución concreta del problema de abastecimiento de bienes y de satisfacción de necesidades no materiales como las antes mencionadas. El trueque intergrupar, entonces, no sólo satisface las necesidades materiales de consumo sino otro tipo de necesidades que no se satisfarían con otro tipos de prácticas económicas como puede ser la compra-venta.

Algunas consideraciones finales:

A lo largo de este trabajo hemos puesto en diálogo marcos teóricos de la Sociología Contemporánea tales como la Teoría del Juego, la Teoría de la Convención Social y la Teoría de Reproducción de las Prácticas Sociales. Brevemente hemos desarrollado algunas categorías de estos marcos para explicar la reproducción de las prácticas sociales ejemplificando su aplicabilidad en un caso concreto de estudio, el trueque intergrupal. Es lícito, en este punto, decir que la matemática con la que se ha formalizado esta práctica, la matemática de la convención social, es aplicable a otras prácticas, siempre y cuando el principio de la preferencia prevalezca sobre las creencias y las expectativas de los agentes en situación. Las estrategias, las motivaciones, las metas y la situación recurrente son condiciones necesarias para hablar de convención social. La misma es el resultado de las acciones coordinadas de los agentes que se concluyen en un punto de equilibrio que es el más óptimo de los puntos de equilibrio probables para solucionar los problemas de coordinación.

Bibliografía:

- Bourdieu, Pierre. Algunas propiedades de los campos. En: Cuestiones de Sociología. Madrid, Itsmo, 2000.
- Boyer, Alain. "Conventions and Arbitrariness", en *Rules and Conventions*, Mette Hjort (editora). Ed. The John Hopkins University Press. Baltimore and London. 1992. Pp.115-129.
- Castroriadis, Cornelius. *Domaines de l'homme*. Ed. du Seuil, París-Francia. 1986
- Campisi. P. *El agente social y la teoría de juegos en la reproducción de las prácticas sociales*. Conferencia para Docentes y Alumnos de la Carrera de Sociología. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Concepción, Chile. (2002)
- Campisi. P. "La práctica social del trueque intergrupalo y la Teoría de la Convención Social. Una aproximación dialéctica." *Revista Potlach*, Año 2, N° III. Pag. 61-76. Buenos Aires, otoño de 2005
- Davis, Morton. *Introducción a la teoría de juegos*. Ed. Alianza, Madrid, 1998.
- Giddens, Antony. *La Constitución de la Sociedad. Bases para la Teoría de la Estructuración*. Ed. Amorruto Editores S.A., Buenos Aires-Argentina, 1995
- Hermerén, Göran. "Conventions and Rationality", en *Rules and Conventions*, Mette Hjort (editora). Ed. The John Hopkins University Press. Baltimore and London. 1992.
- Hjort, Mette (Editora) *Rules and Conventions*. Ed. The John Hopkins University Press. Baltimore and London. 1992
- Kaliman, R., Campisi P. at all. *Sociología y Cultura. Propuestas conceptuales para el estudio del discurso y la reproducción cultural*. Edit. Proyecto "Identidad y reproducción cultural en los Andes Centromeridionales" Facultad de Filosofía y Letras de la UNT, Tucumán-Argentina. 2001
- Levingston Paisley "Convention and Literary Explanation", en *Rules and Conventions*. Ed. The John Hopkins University Press. Baltimore and London. 1992, Pp. 67-94
- Lewis, David K. *Convention: A Philosophical Study*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. 1986
- Lewis, David K. "Languages and language" en *Language, Mind, and Knowledge*. Ed. Keith Gunderson, Mineapolis, University of Minesota Press. 1975. Pp. 3-35
- Luhmann, Niklas. *Sociedad y Sistema: La Ambición de una Teoría*. Ed. Paidós, I.C.E. de la Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelo-Buenos Aires-México, 1990
- Luhmann, Niklas, De Georgi, Raffaele. *Teoría de la Sociedad*. Ed. Universidad de Guadalajara, Universidad Iberoamericana, México, 1993
- Martinez, Ana Teresa. Pierre Bourdieu: razones y lecciones de una práctica sociológica. Manantial. Buenos Aires. 2008