



Una Lectura Microeconómica sobre la Red Global del Trueque

Mariano Dottori

Universidad de Buenos Aires

dottorimariano@hotmail.com

Resumen

La Red Global del Trueque nació a mediados de la década de 1990, en la provincia de Buenos Aires. Hacia principios de la década siguiente el crecimiento de la red resultó exponencial para luego decrecer fuertemente, manteniéndose latente hasta el día de hoy. La institución está constituida como la agregación de diversos encuentros donde varias personas intercambian bienes o servicios y generan fuertes vínculos comunitarios entre ellas. Las necesidades materiales insatisfechas disminuyen y los lazos sociales se fortalecen. Proponemos estudiar este fenómeno desde un punto de vista microeconómico para observar cómo algunas tensiones conceptuales derivadas de las nociones de mercado, de dinero y de la racionalidad de los agentes nos llevan a considerar la expansión de una organización de similares características como un potencial modo de incrementar el bienestar de las poblaciones.

Introducción

Generemos una primera noción sobre el funcionamiento de un Club de Trueque¹. Imaginemos dos mundos ideales, opuestos y complementarios. Por un lado, tenemos el mundo de Patricio, que concurre al hipermercado de su barrio y compra una gaseosa de marca x para su consumo, dando a cambio dinero de curso legal que consiguió a través de su trabajo en relación de dependencia. Por otro lado, el mundo de Patricia, que concurre al Club de Trueque de su barrio y adquiere un licuado de fruta que le es provisto por otro prosumidor dando a cambio por ese bien un bono de descuento de 20 “créditos” que consiguió en el mismo club, a través de la venta de sus servicios de jardinería a un tercer prosumidor. Patricia conoce a ambos individuos desde hace algún tiempo. Existen varias diferencias entre ambos mundos:

¹ Una primera versión de este trabajo fue presentada en las XII Jornadas de Sociología de la UBA (Dottori, 2019, b)



- Patricio bucea en un mar de opciones, variedades y cantidades asequibles. Patricia, en cambio, solo tiene al alcance algunas pocas opciones de compra, en sumas restringidas.
- Patricio usa dinero de curso legal, Patricia bonos de descuento generados por el club (“créditos”).
- Patricio no genera lazos sociales directamente derivados del acto de consumo en sí. Para Patricia la experiencia es diferente ya que su asistencia a las reuniones semanales le despierta un sentido de pertenencia hacia la comunidad de la que ella forma parte.
- Patricio vende su trabajo a cambio de dinero y luego utiliza ese dinero para comprar bienes en el mercado. Ambos momentos, la venta y la compra, están separados en tiempo y lugar. Patricia, en cambio, es una “Prosumidora” ya que el momento y el ámbito en que vende sus servicios y compra otros bienes son en esencia los mismos (cada una de las reuniones del Club).

La idea de complementariedad de ambos mundos es importante. “Patricia” y “Patricio” pueden convivir en una misma persona. De hecho, en numerosos casos así ocurre. Los Clubes de Trueque no se plantean reemplazar al mercado formal por la simple razón de que resulta imposible que una organización de estas características pueda proveer todos los elementos que los consumidores pueden necesitar. ¿Qué es entonces un Club de Trueque? ¿Es acaso un refugio que Patricia podría utilizar ante el flagelo del desempleo? ¿O una especie de Club de Barrio que mejora su bienestar a través de fortalecer sus lazos sociales? La idea central de este trabajo reside en proponer la siguiente hipótesis: una institución inspirada en el funcionamiento de la Red Global de Trueque puede convertirse en una herramienta que incremente el bienestar de algunos sectores de la sociedad, reduciendo algunas de sus necesidades materiales y mejorando la salud de sus integrantes, bajo ciertas condiciones.

La Red Global de Trueque, la principal agrupación de nodos de trueque que ha existido en Argentina, nació a mediados de la década del '90 como experimento local, en Bernal, provincia de Buenos Aires. Luego, como resultado del desmejoramiento de las condiciones socioeconómicas hacia el final de la década, tanto su presencia en distintas ciudades, como la cantidad de clubes (“nodos”) y de prosumidores se expandieron generalizadamente. Finalizada la gran crisis de principios del siglo XXI, la institución se desmembró casi por completo. Varias causas podrían explicar la virtual desaparición de los clubes (disminución del desempleo, falsificación de créditos, suba de precios en los productos, descrédito en la opinión pública) sin embargo, el objetivo de este artículo no procura



focalizarse en el período que va desde los '90 hasta mediados de la década siguiente. Nuestra pregunta apunta hacia el futuro: ¿de qué manera podría generarse una institución que mejorase el bienestar de la sociedad y que tomara como punto de partida la observación del funcionamiento de un Club de Trueque?

Desde la Economía Social y Solidaria, la escasa literatura que trata sobre esta organización parte de un común denominador: considerarla sobre todo consecuencia de la crisis argentina del 2001². Este punto de vista asocia Club de Trueque con “pobreza”. La conclusión que se desprende es que, ante situaciones adversas y dificultosas, existen mecanismos de reacción de diversos actores sociales que son subproducto de un fenómeno subyacente. Cabría entonces sólo mencionar superficialmente algunas virtudes o defectos de los Clubes de Trueque, para focalizar la atención en las recurrentes crisis económicas y sus efectos. Desde este enfoque, allí terminaría el interés en la institución que estamos estudiando.

En cambio, la premisa que planteamos aquí es la de considerar el Club de Trueque como una red de pequeños mercados planificados. Cada uno de esos pequeños mercados es un escenario de práctica económica (y social) alternativa con objetivos claros y diversos métodos para alcanzarlos. Esta perspectiva requiere revisar algunas nociones económicas, como veremos a continuación.

Mercado y Dinero

Describamos someramente cómo entienden las corrientes económicas dominantes el fenómeno del mercado. Tomemos el célebre caso de Robinson Crusoe. Abandonado en su isla, el náufrago más famoso entre los economistas encuentra su primer dilema. Convertido en “productor de bienes”, lo primero que debe establecer es qué cantidad de su tiempo dedicará a tareas productivas (en su caso, cosechar cocos) y cuánto a disfrutar sin obligaciones (tiempo de ocio). Su decisión determinará el tiempo que dedique a cosechar cocos, el número de frutas que podrá adquirir y la cantidad de ocio que gozará.

Este marco tiene tres premisas básicas. En primer lugar, el objetivo de Robinson es alcanzar el mayor bienestar posible como resultado de la adquisición de sus bienes materiales. En segundo lugar, sus preferencias sobre ambos bienes están perfectamente definidas, son estables en el tiempo y siguen una idea simple: en un determinado punto, hacerse de demasiados cocos no agrega felicidad significativa. Lo mismo ocurre con su ocio: en un determinado punto, demasiado tiempo libre podría

² Véase por ejemplo: (Coraggio; 1998), (Abramovich et. al.; 2003), (Leoni; 2002) o (Leoni et. al.; 2006).



convertirse incluso en aburrimiento. En tercer lugar, Robinson conoce los mecanismos a través de los cuales adquirir cocos y ocio. La resultante de estas tres condiciones genera indefectiblemente una elección perfectamente racional, dirigida e indubitable. El acto soberanamente libre resultará entonces en una canasta de bienes lista para ser consumida, con cantidades definidas de ambos elementos.

Supongamos ahora que, en otra isla cercana, existe un segundo náufrago, que enfrenta análogo dilema. Una sola variante: en vez de cocos, producirá bananas. Llamémoslo, a falta de mayor originalidad, Robinson Crusoe 2, para poder diferenciarlos. Dos náufragos, dos islas. ¿Qué ocurre ahora? El encuentro será efímero, quizá porque no desean perder demasiado tiempo de ocio, pero es evidente la conveniencia de que ambos se encuentren e intercambien sus productos. El segundo náufrago dará algunas bananas a Robinson y él retribuirá con algunos cocos. Las tres condiciones que establecimos anteriormente aseguran este resultado. En efecto, como Robinson no tiene bananas y Robinson 2 no tiene cocos, la felicidad que les produce una banana y un coco, respectivamente, es superior a la de conservar un coco (en el caso de Robinson) o una banana (en el caso de Robinson 2). Es lo que en la literatura microeconómica se conoce con el nombre de “Caja de Edgeworth”.

A través de este artilugio podrían comprenderse dos elementos adicionales: las nociones económicas de precio y de dinero. Supongamos que Robinson dio un coco a cambio de una banana de Robinson 2. Esto implica que el precio del coco es una banana, o viceversa. Cuando generalizamos el análisis (lo extendemos a “x” Robinsons y “n” cantidad de bienes) uno de esos productos quedará definido como el común denominador de todas las relaciones de cantidades intercambiadas. He aquí la idea de “precio”: una banana se intercambia por un coco, dos manzanas también se intercambian por un coco. Inmediatamente encontramos que el bien utilizado como común denominador tiene por nombre “dinero”³. Aquí termina nuestro rápido esbozo de la idea de mercado según la microeconomía. Por supuesto es una caracterización sumamente simplificada que, sin embargo, no dista en demasía de lo que podría encontrarse en cualquier manual inicial de microeconomía (Varian, 1999, p. 522 y ss.).

³ Un problema adicional que ameritaría un estudio detallado y que solo mencionaremos aquí: de la manera en que queda expuesto, el dinero en tanto elemento que participa del intercambio es un bien en sí, físico, corpóreo, que tiene una utilidad en sí mismo. Por así decirlo, en tanto medio de intercambio, el dinero es un coco, sal o, por supuesto, oro. ¿Pero qué queda de la teoría cuando se evidencia que el circulante es simplemente un trozo de papel que es útil sólo por el hecho de ser socialmente aceptado como medio de intercambio? ¿Cómo puede la teoría explicar que el dinero en tanto medio de circulación haya sido representado en primer lugar por una mercancía en sí, luego por billetes convertibles en metales preciosos y luego por billetes directamente inconvertibles? (Kicillof, 2007, p. 139 y ss.).



Los escollos comienzan cuando pretendemos trasladar estas ideas para intentar comprender la economía del siglo XXI. Retomemos por un momento al personaje ficticio del comienzo, Patricio. Camino al hipermercado, esta vez no posee dinero. Sigue siendo la misma persona con idénticas habilidades, pero dado que no ha conseguido comprador para el producto que él vende (en este caso, su tiempo para trabajar), no dispone de dinero y, en consecuencia, no puede transformarse en comprador. Nada podrá adquirir en el hipermercado. ¿Pero si él todavía posee bienes para ofrecer, qué explicación encontramos para este hecho? La “oferta” de Patricio no encuentra “demanda”. La teoría microeconómica tiene poco y nada para decir sobre este problema. Robinson posee sus bienes y, sin embargo, ante la ausencia de dinero, el intercambio no ocurre. En este escenario, la posesión de dinero de curso legal no es “alternativa facilitadora” del intercambio, sino condición *sine qua non* para el mismo. Su ausencia derriba el intercambio. ¿Qué alternativa tiene ahora Patricio? ¿Debería quizás convertirse en Patricia? ¿Terminarían así los problemas de “demanda” que le aquejan?⁴.

Cuando un prosumidor concurre por vez primera con sus bienes a un Club de Trueque, recibe una serie de bonos de descuento para ser usados en el intercambio. Son, en esencia, billetes de papel, impresos por la misma organización y que contienen marcas de seguridad para procurar evitar problemas de falsificación. Además, poseen fecha de vencimiento. Luego del día pautado, su circulación es imposible a menos que la organización vuelva a extender la vida útil de los mismos. Estos elementos reciben el nombre de “créditos”, pero no son dinero de curso legal. En primer lugar, por supuesto, porque no son impresos por el Estado sino por el mismo Club. En segundo lugar, porque si bien cumplen dos de las funciones del dinero, la de ser Patrón de los Precios (todos los bienes están expresados en “x” cantidad de créditos) y la de Medio de Circulación (simplifican el intercambio) en cambio no satisfacen las condiciones necesarias para ser Reserva de Valor o Medio de Pago.

Es sencillo de ver por qué es imposible considerar el “crédito” como medio de pago. El Club de Trueque simplemente no concibe la existencia de deudas o pagos a cuenta. Por su mismo diseño, en esta institución se generan intercambios cuyo pago nunca puede ser diferido. Por así decirlo, se paga siempre al contado. No existen pagarés ni interés y no se promueve la formación de deudores ni acreedores. Por lo tanto, la idea de Medio de Pago pierde sentido.

⁴ Este tipo de argumentos con foco en insuficiencias de demanda resuenan, por supuesto, a consideraciones de tipo keynesiano. También podemos encontrar en Silvio Gesell (economista alemán citado en la Teoría General de Keynes) un acercamiento a esta problemática, partiendo desde el punto de vista de un individuo particular: “Supongamos que el molinero y el herrero (...) quieran canjear sus productos, harina y clavos, respectivamente, y necesiten, al efecto, un dinero que Juan posee. Este, con su dinero, está en condiciones de facilitar de inmediato el intercambio, (...) pero puede también (...) simplemente impedir la transacción” (Gesell, 1936, p. 80).



Más complejo es el caso de la función de Reserva de Valor. Consideremos en primer término un Club de 20 personas. La cantidad de “créditos” es un stock cuyo valor queda fijo y es igual a la sumatoria de todos los billetes que cada prosumidor recibió originalmente. Para que los intercambios ocurran, esta masa de circulante debe fluir entre los distintos prosumidores. Si esto no fuera así, implicaría que determinados individuos están acopiando créditos y dejando de consumir. El resto de los integrantes del club entonces no tendría a quien vender sus productos. Pero esto no es lo que ocurre. Dadas las características de los bienes producidos para estos mercados (si se quiere, bienes de primera necesidad orientados primeramente al consumo) y el tamaño reducido de estos últimos, la idea de ahorro en moneda se desnaturaliza. Adicionalmente, el hecho de que los créditos posean fecha de vencimiento los convierte en inservibles si llegaran a ser retirados de la circulación por un período prolongado. Por último, un prosumidor que de manera sistemática se abstenga de consumir difícilmente pueda retornar al próximo encuentro. Si lo hace, es probable que sus bienes no encuentren comprador como represalia de su previa abstención de consumir. Se sobreentiende que ese tipo de comportamientos perjudican al sistema.

De este modo, la ausencia de dinero de curso legal no es impedimento para el intercambio, del mismo modo que ocurría con Robinson Crusoe y la “Caja de Edgeworth”. Las dotaciones iniciales de cada prosumidor y el comportamiento de cada uno de ellos desarmar cualquier eventual insuficiencia de demanda generalizada. Irónicamente, la representación microeconómica del mercado tiene más elementos en común con el funcionamiento de la Red Global del Trueque que con los mercados “formales”. La Caja de Edgeworth no es un artilugio inservible, pero su lógica es útil solo en mercados muy particulares. Robinson intercambia sus bienes para satisfacer sus necesidades. El dinero no es condición necesaria. Ningún problema de demanda lo aqueja. Desde esta perspectiva, el náufrago es, en esencia, un prosumidor en un Club de Trueque.

Un párrafo aparte merece el tema de la oferta. ¿Morirá de hambre Robinson si no consigue cocos para intercambiar? ¿Qué ocurre si acaso algún evento fortuito (tormenta, incendio, sequía) le imposibilita hacerse de cocos y así poder participar de los intercambios en el mercado? La dotación inicial de bienes está dada en el momento del intercambio, pero la teoría económica debe dar cuenta de los mecanismos a través de los cuales los “cocos” llegan a manos de los *homos economicus*. En general, suele prestársele poca atención a este punto. ¿Qué condiciones deben cumplirse para que Robinson genere, en cada una de las rondas de mercado, su dotación de recursos? Asumimos, al igual



que la teoría microeconómica, que estas condiciones, cualesquiera que sean, están dadas, a sabiendas de que este tema merece más atención de la que podemos brindarle en este trabajo⁵.

Existe, sin embargo, una gran arista que la teoría microeconómica pasa por alto. En la “Caja de Edgeworth” el intercambio es sólo intercambio de productos, bienes o servicios. El recorte del objeto define los límites de lo que debería estudiarse desde un punto de vista “económico”. ¿Pero por qué motivo el intercambio social directo entre los distintos “Robinson Crusoe” queda fuera de escena? ¿No es razonable pensar que para personas que naufragan en una isla el contacto con otros individuos puede resultar uno de los “bienes” más preciados de todos? ¿Y no se convierte así el intercambio social directo un bien económico en sí mismo?

Racionalidad de los agentes

Tenemos entonces la sospecha de que Robinson Crusoe en realidad tiene demasiado tiempo de “ocio” en su isla. Y como el conjunto de todos los Robinson Crusoe suele preferir un poco de cada bien en vez de mucho de alguno y casi nada de otro, analizar el disfrute que les genera el intercambio social directo no debería dejarse de lado. La economía tradicional supone en términos generales que en el intercambio de mercancías operan individuos aislados que consideran sus preferencias sin mirar a sus semejantes. Desde este punto de vista, los encuentros del Club del Trueque a los que hacemos referencia en este trabajo no pueden convertirse en objeto de estudio, ya que todo intercambio social directo queda fuera del estudio de la teoría económica. Quizás ese ser al que denominamos Homo Economicus es en realidad un personaje cercenado por la teoría misma, dejado a su propia suerte, en soledad. Quizás la idea de los agentes como meros náufragos maximizadores de su propio bienestar deba ser revisada⁶.

⁵ Dice Muhammad Yunus sobre su experiencia facilitando microcréditos a personas sin recursos de Bangladesh a través del Banco Grameen: “Algunos necesitaban veinte dólares, otros cien o mil dólares. Algunos querían descascarar arroz, otros hacer arroz inflado, fabricar maceteros de tierra o comprar ganado. Sin embargo, es importante destacar - ¡Atención especialistas mundiales del desarrollo! - que ni una sola persona que recibió nuestros préstamos tuvo necesidad de la menor formación. Las tareas realizadas en la casa les habían asegurado con creces una formación, ya habían adquirido las competencias necesarias en su campo. Lo único que necesitaban era capital” (Yunus, 2003, p. 253).

⁶ “Observar más profundamente las fuerzas invisibles que unen un ser humano con otro nos ayuda a ver algo incluso más profundo: Nuestros cerebros y cuerpos están diseñados para funcionar en agregados, no en aislamiento (...) El intento de funcionar negando nuestra necesidad de otros (...) viola nuestras especificaciones de diseño (...) La conexión social es una parte fundamental del modo en que los humanos operamos y nos organizamos.” (Cacciopo, 2008, p. 127. Traducción propia).



Dentro de esta perspectiva, sin embargo, estamos al tanto de dos grandes excepciones que debemos considerar como indicios o guías hacia modelos de comportamiento más acordes a las necesidades teóricas de hoy en día: la Teoría de Juegos y la Economía del Comportamiento.

En primer lugar, algunos elementos de la llamada teoría de juegos cuestionan fuertemente la idea del individuo que decide sin tomar en cuenta las elecciones de sus semejantes. Si bien en estos modelos no se discute la noción de maximización de la utilidad, sí se muestra una racionalidad que aparece mediada por la incorporación que cada persona realiza sobre el comportamiento del resto de los agentes⁷. ¿Cómo puede el Homo Economicus ser la piedra fundamental de cualquier teoría si en verdad Robinson toma en cuenta las actitudes de sus semejantes para decidir?

En segundo lugar, encontramos la llamada Economía del Comportamiento, con Daniel Kahneman y Amos Tversky como fundadores en la década de 1980. Estos autores, a través de una serie de diversos experimentos controlados demostraron que, puestos a decidir, los agentes no son todo lo racionales que la teoría económica postulaba anteriormente. Cada individuo tendría, desde esta perspectiva, dos sistemas decisorios entrelazados. Por un lado, el Sistema 1, encargado de tomar decisiones lentas, meditadas y calculadas y por otro, el Sistema 2, que tomaría decisiones rápidas y en contextos de incertidumbre. Por supuesto no se niega el costado racional, de cálculo, que cada uno de nosotros es capaz de poseer, pero sí se procura matizarlo, teniendo en cuenta que, al momento de tomar decisiones, los individuos no centran su atención sólo en ellos mismos, sus perspectivas, preferencias y expectativas, sino que, además, incorporan e interpretan las conductas que observan en el resto de los agentes. Adicionalmente se muestra que algunas de las decisiones que toman están sesgadas fuertemente por el contexto (Kahneman, 2012).

En tanto ser aislado de su entorno, el modelo del Homo Economicus resulta insuficiente para comprender o incluso reconocer fenómenos como los lazos comunitarios que se generan en las reuniones de Clubes de Trueque. La teoría económica debe deshacerse de su reduccionismo, no como mero intento de interdisciplinariedad, sino como condición necesaria para comprender su propio objeto de estudio. Dotar de mayor realismo al Homo Economicus no debe ser solo apéndice de la teoría. Más aún, incorporar facetas adicionales a la teoría de la decisión subyacente a estos modelos, tales como la cooperación, la influencia de los pares o los sesgos de los agentes nos permite entender

⁷ Dos de los estudios más relevantes son los llamados “Dilema del Prisionero” y “Juego del Ultimátum”. En el primero, se describe un escenario en donde no cooperar con los otros agentes puede llevar a resultados perjudiciales para todos. En el segundo, un individuo puede llegar a negarse a recibir dinero (un contrasentido para el Homo Economicus) si considera que el otro jugador tomó una decisión injusta (Rilling y Sanfey, 2011).



que en realidad las decisiones de Robinson no dependen sólo de la intención de maximizar su propia felicidad.

Un factor adicional que debería tomarse en cuenta cuando el objeto de estudio queda expandido de esta manera, es el potencial beneficio que los lazos sociales podrían generar en la salud mental de los prosumidores. Por supuesto este tema no debe tomarse a la ligera y precisa de estudios pormenorizados y detallados que certifiquen hasta qué punto esta hipótesis que describimos es válida. Sin embargo, no podemos dejar de mencionar que en la mera observación de algún encuentro del Club del Trueque puede comprobarse que los prosumidores encuentran un sentido de pertenencia y de realización personal que reduce la autopercepción de aislamiento y soledad de cada uno de ellos (comúnmente denominado “aislamiento percibido”). Repetimos: esta “intuición” debe ser verificada mediante la experimentación, pero no por eso podemos dejar de plantearla, con sus potenciales beneficios incluidos⁸.

En síntesis, las decisiones de los individuos dependen fuertemente del comportamiento del resto de los individuos y del contexto en que se encuentren. Si la estructura subyacente se modifica, es posible que los comportamientos observados cambien. ¿Qué tipo de condiciones podrían generarse para expandir las posibilidades de elección de nuestros náufragos?⁹

La Red Global de Trueque y la Arquitectura de la elección

Como mencionábamos antes, las decisiones del Homo Economicus están fuertemente influenciadas por el contexto. ¿Qué ocurre cuando Robinson Crusoe entiende este hecho? Por un lado, comprende que en realidad no es un ser omnisciente y ecuánime, y que suele cometer errores en sus elecciones. Por otro lado, y aquí hay un dato importante, intuye también que algunos de esos errores no son fortuitos, sino que dependen de una estructura, un mundo complejo, con opciones no siempre

⁸ “Ya sea como compromiso cívico o en conexiones más íntimas, la marcha hacia la atomización continúa. Sentimientos de aislamiento engendran depresión y hostilidad y perjudican la auto regulación (...) Los datos nos dicen que la soledad acelera seriamente el declinamiento de la salud y el bienestar por malestares asociados con la edad avanzada. Aun así, la idea de promover la conexión entre las personas es raramente discutida” (Cacciopo, 2008, p. 281. Traducción propia).

⁹ “Las influencias sociales aparecen en dos categorías básicas. La primera está relacionada con la información. Si muchas personas hacen o piensan algo, sus acciones y pensamientos conllevan información sobre algo que puede ser mejor para que hagas o pienses. La segunda incluye presión de pares. Si te importa lo que otras personas piensan sobre vos (...) entonces probablemente te muevas con la muchedumbre para evitar su desprecio o conseguir su aprobación. En resumen: los Humanos son fácilmente “empujados” por otros Humanos” (Thaler y Sunstein, 2017, p. 54. Traducción propia).



al alcance de la mano y que se presentan de modo poco claro. ¿Puede el náufrago modificar ese andamiaje que lo precede?

La noción de “Arquitectura de la Elección” resume estas ideas. Veamos un ejemplo simple tomado de la introducción del libro “Nudge” (“Empujón”) de Thaler y Sustein que servirá para mostrar la relevancia del concepto en general y para nuestro trabajo en particular. Tomemos por caso un comedor escolar en donde los alumnos y las alumnas deben escoger sus alimentos de entre varias opciones. La forma en que son presentados y la distribución de los mismos influirá en las cantidades de cada alimento elegido. Quizá si las porciones de fruta aparecen en primer plano o resaltadas del resto, más personas las elegirán por sobre otras alternativas. En otras palabras, el alumnado no está formado por seres omniscientes que utilizan sus preferencias de manera directa, sino que el contexto en que las opciones aparecen tiene un efecto determinado sobre las elecciones que realizan. Incluso pueden llevarse a cabo mediciones estadísticas sobre estas configuraciones para evaluar los resultados de tal o cual distribución en las cantidades elegidas.

Quizá no es sencillo de ver en una primera instancia, pero incluso esto es cierto para Robinson Crusoe. Todo a su alrededor, su isla, sus preferencias, su aislamiento, su deseo maximizador de la utilidad, las otras islas, todo forma parte de un escenario que le precede. La teoría omite la verosimilitud de posibles configuraciones diversas. ¿Sabe Robinson que su contexto no es inmutable? ¿Sabe el Homo Economicus que detrás de toda “arquitectura de la elección” existe un “molde” que, por supuesto bajo ciertos parámetros y condiciones, podría ser modificado?¹⁰.

Hemos visto que, tradicionalmente, se entiende el Club del Trueque como corolario de una crisis de gran magnitud, una especie de arcoíris funesto, producto de la yuxtaposición de la lluvia y el sol, el desempleo y la precariedad. Capta la atención de la sociedad en general y de la Academia en particular sólo como termómetro de las penurias que aquejan a la población. Pero después de comprender que las decisiones que los agentes toman no están exentas de sesgos, influencias y expectativas sobre los otros agentes, podríamos modificar aquella concepción y considerar la replicación de Clubes de Trueque como una ampliación de las posibilidades de elección de una sociedad¹¹. Planificar la proliferación de estos pequeños mercados podría ser, de esta manera, una

¹⁰ “Un arquitecto de la elección tiene la responsabilidad de organizar el contexto en el cual las personas toman decisiones” (Thaler y Sunstein, 2017, p. 3. Traducción propia).

¹¹ “El aspecto libertario de nuestras estrategias reside en la simple insistencia de que en general, las personas deben ser libres para hacer lo que quieran – y para desechar arreglos que no desean si así lo quieren (...) El aspecto paternalista reside en considerar que es legítimo para los arquitectos de la elección tratar de influenciar el comportamiento de las personas para hacer sus vidas más largas, saludables y mejores. En otras palabras, consideramos provechoso que existan esfuerzos conscientes de parte de instituciones en el sector privado y



adaptación de la “Arquitectura de la Elección” con el objetivo de facilitar el acceso de los agentes a un dispositivo que les permitiría reducir sus necesidades materiales insatisfechas y simultáneamente desarrollar lazos comunitarios, mejorando de esta manera su bienestar. Si Robinson enfrentara problemas para vender sus productos o si se sintiera solitario y eso le molestara, quizás podría concurrir a una institución que le permitiera coordinar encuentros con otros “náufragos”, todos con inquietudes similares, en donde existieran elementos para que a través de sus propias decisiones todos ellos pudieran incrementar su “felicidad”.

Mercados pequeños difícilmente podrían bastar para satisfacer todas las demandas de todos los individuos. Otra utopía sería sugerir que no existen complejos problemas para implementar una red de semejantes características. Tampoco podemos dejar de lado la importante cuestión de cómo asegurar que todo individuo pueda generar algún bien o servicio plausible de ser demandado por algún otro agente. Ni siquiera pretendemos insinuar que el funcionamiento y las características de la Red Global de Trueque no deberían revisarse en detalle, sobre todo teniendo en cuenta los avances tecnológicos de los últimos años, enfocados en reducir costos de coordinación y asimetrías en la información. Pero todas estas aclaraciones y llamados a la medida son a la vez muestra de lo que también resulta evidente: las experiencias halladas en la Red Global del Trueque son valiosas y deben tomarse en cuenta para el estudio de la sociedad y para el desarrollo de instrumentos de acción que influyan en la misma.

Conclusión

El encadenamiento lógico de la exposición precedente puede resumirse en pocas líneas. Comienza con la observación de los elementos principales del funcionamiento de un Club de Trueque y su contraposición con el mercado formal de la economía. Prosigue con el análisis de algunas aristas del fenómeno en estudio desde el punto de vista de la microeconomía. En primer lugar, evaluando en qué sentido las nociones más reconocidas sobre el mercado y el dinero fallan al tratar de comprender algunas problemáticas de las sociedades actuales y cómo esas categorías económicas aparecen reflejadas en los encuentros de la Red Global de Trueque. En segundo lugar, es cuestionada también la idea del individuo maximizador de su utilidad, abriendo un gran interrogante: ¿hasta qué punto la

también en el gobierno para dirigir las decisiones de las personas en direcciones que mejoren sus vidas” (Thaler y Sunstein, 2017, p. 5. Traducción propia).



teoría económica puede continuar sin revisar tan rudimentarios supuestos sobre la racionalidad de los individuos?

Vemos aparecer entonces una noción que nos muestra que los cursos de acción que los individuos toman están influenciados por la “Arquitectura de la Elección” subyacente, esto es, el conjunto de normas, usos y costumbres que definen sus posibilidades asequibles, como así también sus sesgos cognitivos y expectativas sobre los demás agentes. Comprender que es posible planificar el escenario en que los individuos actúan para incentivar determinados comportamientos en ellos es fundamental. La punta del ovillo que queremos señalar: dejemos de lado la idea de que los Clubes de Trueque son el resultado de incontrolables problemas socioeconómicos que fluctúan a nuestras espaldas. Inspirémonos en ellos para diseñar una red de pequeños mercados que puedan reducir las necesidades insatisfechas de la población, incentivando además el florecimiento de lazos sociales entre los prosumidores.

Durante el recorrido expositivo, quedan también señalados algunos problemas que la teoría económica no consigue aprehender. En primer lugar, la noción de dinero. ¿Qué es el dinero? ¿Por qué es imprescindible para el intercambio en el mercado formal? En segundo lugar, ¿por qué motivo el marco general dominante todavía prescribe que los agentes actúan sin considerar las actitudes del resto de los agentes? ¿No es acaso ésta una imposición dañina? ¿Tendrá la teoría económica algo para decir sobre el intercambio social directo y su influencia en la salud mental de los individuos? En tercer lugar, si las decisiones de los agentes están relacionadas con las opciones que poseen, ¿por qué la teoría económica no comienza a percibir que la “isla” de Robinson puede tomar formas distintas a las que tradicionalmente se consideran?

La profundidad y dificultad de las preguntas anteriores aparecen sin embargo después de considerar personajes simples en situaciones cotidianas. Y quizás allí resida el principal obstáculo, desaprender cuestiones del sentido común que nos mantienen prisioneros de nuestras concepciones previas.

Bibliografía

Abramovich, Ana Luz; Vázquez, Gonzalo: “La experiencia del trueque en la Argentina”, Instituto del Conurbano de la Universidad de General Sarmiento, 2003.

Coraggio, José Luis: “Las redes de trueque como institución de la economía popular”, Universidad Nacional de General Sarmiento, 1998.



Cacioppo, John; Patrick, William: *Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection*, W W Norton & Co, 2008.

Cacioppo, John; Hawkley, Louise; Norman, Greg; Berntson, Gary: "Social isolation", *Annals of the New York Academy of Sciences*, 2011.

De Sanzo, C.; Covas, H.; Primavera, H.: "Reinventando el Mercado: la experiencia de la Red Global de Trueque en Argentina", Bernal, Programa de Autosuficiencia Regional, 1998.

Dottori, Mariano: "¿Parte de la Solución?", *Revista Bordes*, Univ. de José C. Paz, 2019 (a).

Dottori, Mariano: "Clubes de Trueque: Teoría Económica y Práctica Social", XII Jornadas de Sociología, UBA, 2019 (b).

Gesell, Silvio: *El Orden Económico Natural*, Hurqualya, 2008.

Hintze, Susana: *Trueque y Economía Solidaria*, Prometeo, 2003.

Ibañez, Agustín; Sedeño, Lucas; García, Adolfo: *Neuroscience and Social Science*, Springer, 2017.

Kahneman, Daniel: *Thinking, Fast and Slow*. Penguin Books Inc, 2012.

Keynes, John: *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, FCE, 2001.

Kicillof, Axel: *Fundamentos de la Teoría General*, Eudeba, 2007.

Leoni, Fabiana: "Prácticas económicas alternativas al mercado: La experiencia de los sectores populares en el trueque", ICI, Universidad General Sarmiento, 2006.

Leoni, Fabiana: "Ilusión para muchos, alternativa para pocos – la práctica del trueque en los sectores populares", Universidad Nacional General Sarmiento, 2002.

Leoni, Fabiana; Luzzi, Mariana: "Rasguñando la lona. La experiencia de un club de trueque en el conurbano bonaerense", Cuadernos de Clapso Argentina, 2006.

Levin, Pablo: "Concepto económico de salud mental: indagación exploratoria", *Revista Argentina de Psiquiatría*, 2016.

Rilling, James; Sanfey, Alan: "The Neuroscience of Social Decision-Making", *Annual Review of Psychology*, 2011.

Thaler, Richard; Sunstein, Cass: *Nudge*. Penguin Putnam Inc, 2017.

Varian, Harl R.: *Microeconomía Intermedia*, Antoni Bosch, 1999.

Yunus, Muhammad: *Hacia un Mundo sin Pobreza*, Paidós, 2003.