

XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2019.

# Clubes de Trueque: Teoría Económica y Práctica Social.

Mariano Dottori.

Cita:

Mariano Dottori (2019). *Clubes de Trueque: Teoría Económica y Práctica Social*. XIII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-023/124>

*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>.*

## Clubes de Trueque: Teoría Económica y Práctica Social

Mariano Dottori

Eje 2: Economía, Trabajo

MESA 32: Experiencias socio-económicas alternativas en la Argentina reciente. Trabajo asociado, organización socio-productiva y acción colectiva ante las transformaciones del mundo del trabajo

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires

[dottorimariano@hotmail.com](mailto:dottorimariano@hotmail.com)

### Resumen

Las primeras experiencias asociadas a los Clubes de Trueque en Argentina datan de mediados de los años '90. Hacia principios de la década siguiente crecieron exponencialmente para luego decrecer y mantenerse latentes hasta el día de hoy. Esta institución ha pretendido ser complemento y no sustituto de los mercados formales de bienes y servicios. Se constituye como la agregación de encuentros donde diversas personas intercambian productos y generan fuertes vínculos comunitarios entre ellas. Las necesidades materiales insatisfechas disminuyen y los lazos sociales se fortalecen. En ese contexto, el artículo que exponemos se constituye desde una perspectiva triple: empírica, teórica y programática. El punto de partida será la observación del fenómeno de los Clubes de Trueque en Argentina. Luego, esta observación derivará en el análisis de diversos conceptos, entendidos desde una perspectiva primeramente económica pero indisoluble del resto de la experiencia social (nociones de mercado, de dinero, de racionalidad de los agentes). En tercer lugar, a través de los aportes de la Economía del Comportamiento, discutiremos la conveniencia de considerar a los Clubes de Trueque no como residuo de crisis económicas de gran escala sino como potencial curso de acción planificado.

### Palabras Clave

Clubes de Trueque - Teoría Económica - Práctica Social - Arquitectura de la Elección

## Introducción

Este es un ensayo de carácter exploratorio y aún en transformación, tanto en contenidos como en métodos de desarrollo<sup>1</sup>. Posee tres aristas diferenciadas e interrelacionadas: observación, teoría y práctica. Sin remitirnos a la primera, cualquier análisis pecará al estar abstraído de su contexto. Sin considerar la segunda, es imposible asimilar el fenómeno que queremos comprender. Finalmente, una vez que logramos observar y comprender, pretendemos apuntar a transformar la realidad.

En primer lugar, planteamos dos mundos ideales, opuestos y complementarios, para generar una primera noción sobre el funcionamiento de un Club de Trueque. Por un lado, tenemos entonces 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:

- 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

---

<sup>1</sup> Un primer acercamiento a la problemática fue publicado en junio del 2019 en la Revista Bordes bajo el título “¿Parte de la Solución?” (Dottori, 2019)

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 los Clubes 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 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 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?

La escasa literatura que trata sobre esta organización social parte de un común denominador: considerarla sobre todo consecuencia de la crisis argentina del 2001<sup>2</sup>. Este punto de vista seza el análisis y 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 social y económica alternativa con objetivos claros y diversos métodos para alcanzarlos. Esta perspectiva requiere revisar algunas nociones económicas sobre las que se funda la sociedad misma y adicionalmente, permite entender por qué motivos la institución persiste independientemente de las diversas crisis sociales.

---

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

## Mercado y Dinero

Ubicar el fenómeno descrito anteriormente dentro del ámbito de la teoría económica es otro de los pilares fundamentales que debemos explorar. Para esto, 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 (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 del 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 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 sólo variante: en vez de cocos, producirá bananas. Llamemoslo, a falta de mayor originalidad, Robinson Crusoe 2, para poder diferenciarlos. Dos náufragos, dos islas. ¿Qué ocurre ahora? La humanidad es en esencia social. El encuentro será efímero, quizá porque ellos no desean perder demasiado tiempo de ocio, pero es evidente la conveniencia de que 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”<sup>3</sup>. 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.).

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?<sup>4</sup>

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,

---

<sup>3</sup> 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 y luego por billetes directamente inconvertibles? (Kicillof, 2007, p. 139 y ss.).

<sup>4</sup> 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 de hecho por Keynes) un acercamiento a esta problemática, partiendo desde el punto de vista de un individuo particular: “Supongamos que el molinero y el herrero, separados por el espacio y el tiempo, 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, si así fuera su voluntad; pero puede también demorar, diferir, obstaculizar o simplemente impedir la transacción, puesto que su dinero le permite aguardar el momento más apropiado para el intercambio. ¿No es, entonces, natural que Juan se haga pagar tal poder, y que el molinero y el herrero convengan en hacer una reducción en sus pretensiones por la harina y los clavos? ¿Qué remedio les queda? Si se opusieran a la reducción mencionada, el dinero se retiraría sencillamente del mercado, debiendo, molinero y herrero, cargar otra vez sus productos y llevarlos, con nuevos gastos, a sus respectivas casas, sin haber conseguido su objetivo.” (Gesell, 1936, p. 80).

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.

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, los créditos poseen fecha de vencimiento, con lo cual resultan inservibles si son 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 desarman cualquier eventual insuficiencia de demanda generalizada. Desde este punto de vista, una de las importantes premisas de las que se parte es la correlación de fuerzas entre cada concurrente a las reuniones, en términos de sus condiciones iniciales, necesidades y bienes producidos. Por supuesto, es necesario complejizar y revisar este punto de partida para no caer en falsos reduccionismos. Cómo lograr la existencia de prosumidores que no posean ventajas considerables con relación al resto es una arista clave. Sin embargo, tampoco puede dejar de mencionarse que incluso si esto se lograra en el mercado formal, si no existieran diferencias considerables entre los distintos “Patricio”, aún así el intercambio de bienes no estaría asegurado para ellos.

Irónicamente, la representación microeconómica del mercado tiene más elementos en común con el funcionamiento de los Clubes de Trueque que con los mercados “formales”. La Caja de Edgeworth no es un artilugio inservible, el problema radica en que 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<sup>5</sup>.

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? ¿Por qué no asumir que pueden valorar también la experiencia de compartir no sólo sus productos? ¿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

---

<sup>5</sup> Hemos derivado nuestras conclusiones partiendo desde el punto de vista de la teoría microeconómica. Sin embargo, podemos llegar a igual punto partiendo de la discusión acerca de la Sociedad Ruda y Primitiva en la obra “La riqueza de las Naciones” de Adam Smith. Nuevamente encontramos individuos que producen bienes y los intercambian entre ellos. Todos ofrecen algo que posee valor para el resto y no es posible para ninguno de ellos monopolizar el intercambio, ya que las condiciones iniciales de cada uno de ellos son similares. Finalmente, para facilitar los actos de compra venta, se utiliza un bien en particular, que tiene características físicas que así lo permiten: “Cuando comenzó a practicarse la división del trabajo, la capacidad de cambio se vio con frecuencia cohibida y entorpecida en sus operaciones (...) El carnicero tiene más carne en su establecimiento de la que consume, y el cervecero y el panadero gustosamente comprarían una parte de ese excedente. Sin embargo, nada pueden ofrecer en cambio, como no sea el remanente de sus producciones respectivas, y puede ocurrir que el carnicero disponga de cuanto pan y cerveza inmediatamente necesita. En estas condiciones es imposible que el cambio se efectúe entre ellos (...) A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza, todo hombre (...) procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pudiera disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía (...) Es muy probable que para este fin se seleccionase y eligieran, de una manera sucesiva, muchas cosas diferentes” (Smith, 2010, p. 24 y ss).

soledad. Quizás la idea de los agentes como meros náufragos maximizadores de su propio bienestar deba ser revisada.

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 agentes<sup>6</sup>. ¿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 suyacente a estos modelos, tales como la cooperación, la influencia de los pares o los sesgos de los agentes nos permite entender que en realidad las decisiones de Robinson no dependen sólo de la intención de maximizar su

---

<sup>6</sup> 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 Económico) si considera que el otro jugador tomó una decisión injusta (Rilling y Sanfey, 2011)

felicidad, sino que, adicionalmente, deben estudiarse qué tipo de elecciones pueden realizarse y bajo qué condiciones.

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”<sup>7</sup>). Repetimos: esta “intuición” debe ser verificada mediante la experimentación, pero no por eso podemos dejar de plantearla, con sus potenciales beneficios incluidos.

En síntesis, las decisiones de los individuos no son perfectas y pueden variar dependiendo del contexto en que se encuentren. Si la estructura subyacente se modifica, es posible que los comportamientos observados cambien<sup>8</sup>. ¿Qué tipo de condiciones podrían generarse para expandir las posibilidades de elección de nuestros náufragos?

## Clubes de Trueque y 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 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.

---

<sup>7</sup> Del inglés “Perceived Isolation” (Cacioppo et. al., 2011)

<sup>8</sup> “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).

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?<sup>9</sup>

Hemos visto que, tradicionalmente, se entiende el Club del Trueque como corolario de una crisis de gran magnitud, una especie de arcoiris 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 sociedad<sup>10</sup>. Planificar la proliferación de estos pequeños mercados podría ser, de esta manera, una 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”.

---

<sup>9</sup> “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).

<sup>10</sup> “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 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).

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<sup>11</sup>. Ni siquiera pretendemos insinuar que el funcionamiento y las características de los Clubes 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 los Clubes de 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 teoría económica. 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 un Club de Trueque. En segundo lugar, es cuestionada también la idea del individuo maximizador de su utilidad, abriendo un gran interrogante: ¿hasta qué punto la 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

---

<sup>11</sup>¿Es posible que algún individuo no tenga nada para ofrecer en el mercado? ¿Es posible que existan “problemas de oferta”? A lo largo de este trabajo asumimos que todo individuo tiene, en principio, potencial para ofrecer algo que sea útil a algún otro individuo. Consideramos de suma necesidad profundizar en el futuro sobre este aspecto del análisis.

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 comprender. 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
- Bourdieu, Pierre: *Las Estructuras Sociales de la Economía*, Manantial, 2001
- Burgois, Philippe: *En Busca de respeto*, Siglo Veintiuno Editores, 2010
- Coraggio, José Luis: “*Las redes de trueque como institución de la economía popular*”, Universidad Nacional de General Sarmiento, 1998
- 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
- Cacioppo, John; Patrick, William: *Loneliness: Human Nature and the Need for Social Connection*, W W Norton & Co, 2008.
- Cacioppo, John; Hawkey, Louise; Norman, Greg; Berntson, Gary: “*Social isolation*”, Annals of the New York Academy of Sciences, 2011.
- Dottori, Mariano: “*¿Parte de la Solución?*”, Revista Bordes, Universidad de José C. Paz, 2019
- Gesell, Silvio: *El Orden Económico Natural*, 1936
- 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 M.: *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero*, Fondo de Cultura Económica, 2001
- Kicillof: *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
- Smith, Adam: *La Riqueza de las Naciones*, Siglo Veintiuno Editores, 2010
- Thaler, Richard; Sunstein, Cass: *Nudge*. Penguin Putnam Inc, 2017
- Varian, Harl R.: *Microeconomía Intermedia*, Antoni Bosch, 1999

- Wilkis, Ariel: *Las sospechas del Dinero*, Paidós, 2013
- Yunus, Muhammad: *Hacia un Mundo sin Pobreza*, Paidos, 2008