

Sociedad de consumo o sociedad de mercado: el caso de las comunidades *kula*

Angel de Lucas



Desde las posiciones ideológicas del liberalismo económico, «sociedad de consumo» y «sociedad de mercado» tienden a ser presentadas como nociones prácticamente equivalentes. Tal identificación, además, se apoya en un falso prejuicio *historicista*, prejuicio que se formula y desarrolla —como hipótesis teórica fundamental— en el arranque mismo de *La riqueza de las naciones*.

Adam Smith, en efecto, da por supuesto que la división del trabajo, en su origen, es «la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana [...]: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra»¹; y que «en el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las diferentes clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos»². Así pues, en el origen de los servicios económicos que los hombres mutuamente se prestan está la inclinación natural al trueque, y esta inclinación se justifica por el deseo —igualmente natural— de obtener ganancias o ventajas. «No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos»³.

Por otra parte, toda la argumentación de Adam Smith parece dar por supuesto que la economía de mercado, tal como empezaba a configurarse en la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVIII, no era más que el resultado de una evolución necesaria, una evolución que, a partir de la propensión natural al trueque y de la división consiguiente del trabajo, vino a desembocar en las formas económicas de las sociedades modernas. Dice así: «Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. El hombre subviene a la mayor parte de sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras porciones del producto ajeno, que él necesita. El hombre vive así, gracias al cam-

bio, convirtiéndose, en cierto modo, en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial»⁴. La propensión al trueque orientado a la ganancia y la división consiguiente del trabajo estarían, pues, en el origen de la riqueza de las sociedades. Y esta riqueza estaría limitada, en las diversas etapas del desarrollo, «por la extensión del mercado»⁵. La historia económica de la humanidad —desde la situación de escasez a la situación de abundancia— vendría a coincidir así con la historia de la expansión del mercado. Una historia concebida como un proceso lineal, que consistiría en una liberación progresiva —frente a las trabas morales y políticas— de la inclinación individual al enriquecimiento, y que acabaría culminando en «un horizonte colectivo de progreso y de felicidad»⁶.

«Se puede decir, con mirada retrospectiva, que ninguna interpretación errónea del pasado se reveló nunca como una mejor profecía del futuro»⁷. Es cierto —como señala Polanyi— que, a partir del segundo tercio del siglo XIX, el mecanismo automático del mercado, fundado sobre el librecambio y la persecución individual de la ganancia, iba a barrer con una violencia sin precedentes las formas de vida tradicionales y a dominar progresivamente en la mayor parte del mundo. Pero este carácter profético de *La riqueza de las naciones* no impide que las hipótesis teóricas sobre las que se apoya constituyan un grave equívoco en lo que a la historia de las sociedades humanas se refiere. Un equívoco proveniente de proyectar retrospectivamente sobre el conjunto de la historia del hombre los valores ideológicos de la utopía liberal, identificada con los intereses del capitalismo *industrial* ascendente en los últimos decenios del siglo XVIII.

Este equívoco ha sido puesto de manifiesto por las investigaciones realizadas en el campo de la Etnografía y de la Antropología a partir del primer tercio del siglo XX, justamente en esos mismos años en que la crisis de la *sociedad de mercado* amenazaba con transformarse en catástrofe⁸. A este respecto se pueden citar los trabajos pioneros de R. Thurnwald⁹, B. Malinowski¹⁰ y M. Mauss¹¹.

El texto de Malinowski está consagrado principalmente a describir el comercio suitario —comercio *kula*— en las islas Trobriand, que forman parte de un conjunto más amplio de islas dispuestas en forma de círculo en una zona de

Melanesia al este de Nueva Guinea. Las tribus de estas islas se caracterizan por su organización totémica y matrilineal. La mayoría de las que ocupan las Trobriand viven bastante holgadamente del cultivo de los huertos. Sólo algunas comunidades de las costas carecen de agricultura y extraen de la pesca sus principales recursos. En las comunidades hortícolas, los indígenas trabajan sistemáticamente y con ahínco, y en un año normal obtienen una cosecha que, en términos globales, se aproxima al doble de lo que la comunidad consume. El excedente, antes de la llegada de los europeos, se dejaba pudrir. Por otro lado, invierten en los huertos una cantidad de trabajo que excede en mucho a lo que una lógica estrictamente económica exigiría. Gran parte de este trabajo obedece a razones mágicas o de ostentación estética, y cumple una función *emulativa*¹². Los huertos suelen estar primorosamente adornados y las cosechas de ñames se exponen vistosamente para que puedan ser admiradas. Pero el incentivo de la *ganancia* individual —predominante en la civilización capitalista— está prácticamente ausente.

A este respecto, lo más significativo es —desde nuestro punto de vista— que casi todo el producto del trabajo personal, incluido el que haya podido obtenerse con un esfuerzo suplementario, «no se destina al propio individuo, sino que [...] se destina, de una parte, al jefe como tributo y, de otra, al marido y a la familia de la hermana (o de la madre)»¹³. Cuanto más rica sea esta aportación, mayor prestigio social obtendrá quien la hace. A cambio de ello, un hombre puede solicitar la colaboración de sus parientes políticos para la realización de los trabajos colectivos en su huerto, para la construcción de las chozas y los almacenes de ñames, así como para ciertos trabajos artesanales o el transporte de los productos de las cosechas. Pero estas diversas prestaciones personales no alcanzan a compensar, ni mucho menos, la excelente y abundante cosecha que él regala. El equilibrio se restablece porque él mismo recibe la cosecha que obtiene el hermano de su mujer, con el cual queda igualmente obligado. Según el propio Malinowski, esta donación de las cosechas, así como las contraprestaciones que implican, representan sociológicamente «el hilo maestro del tejido de la constitución tribal»¹⁴.

En las comunidades de las Trobriand, a diferencia de lo que puede observarse en las restantes islas del círculo aludido, la institución de la

jefatura está relativamente bien consolidada¹⁵. Naturalmente, se dan diversos grados de jefatura. Un jefe importante no sólo goza de gran autoridad en su propia aldea sino también en otras muchas que le son tributarias. De cada una de éstas toma una mujer, cuya familia, de acuerdo con la costumbre, le abastece de grandes cantidades de alimentos. De esta manera, concentra en sus almacenes una buena parte del producto del trabajo de la comunidad, cantidad que en algunas ocasiones alcanza hasta un 30 o un 40% de la producción hortícola total. Pero esta gran riqueza la emplea en retribuir todos los servicios que se le prestan, incluso aquellos que se le deben y que no puede rehusar. También corren a sus expensas las distribuciones rituales de alimentos (*sagali*) en las grandes fiestas y reuniones tribales, así como las que se realizan con ocasión de las expediciones marítimas del comercio *kula*.

Parece claro, pues, que el sistema económico de las Trobriand se organiza según una mezcla de los principios de *reciprocidad* y de *redistribución*, principios que se institucionalizan con la ayuda de un modelo de organización social que combina la *simetría* y la *centralidad*. De acuerdo con estos dos principios, «toda la vida tribal está regida por un constante dar y tomar»¹⁶, de manera que todos los acontecimientos —tanto los cotidianos como los singulares— se acompañan de una circulación ininterrumpida de donaciones y regalos, de prestaciones y contraprestaciones de servicios, todo ello según líneas que se entrecruzan y se implican en una complicada telaraña en la que se refleja plásticamente la estructura concreta de la organización social¹⁷. Por ella no sólo circulan bienes de consumo y prestaciones de servicios económicamente útiles. Circulan también cortesías, servicios militares, festines y ritos, mujeres, saberes mágicos y danzas. Y circulan —en el plano más destacado y solemne— los bienes suntuarios del comercio *kula*. Toda esta compleja red de donaciones y contradonaciones puede ser entendida como muy próxima todavía a lo que Mauss ha llamado un *sistema de prestaciones totales*¹⁸. En él, la circulación de alimentos ocupa un lugar bien visible. Malinowski describe cómo los caminos de las islas se ven permanentemente transitados por grupos de indígenas que van de un lado a otro, cargados casi siempre con voluminosos bultos, especialmente en la estación de las cosechas. La mayor parte de esta constante circula-

ción la constituyen, sin duda, los productos de los huertos y otros bienes comestibles.

Malinowski subraya el importante lugar que ocupan los productos alimenticios en la cultura de los trobriandianos. Es evidente que estos productos no son valorados únicamente por su utilidad nutritiva. La recolección en los huertos, las tareas de almacenamiento de las cosechas, la multitud de donaciones pautadas por la simetría o por el vasallaje, las frecuentes distribuciones colectivas, todos estos acontecimientos —tan significativos para la vida de la comunidad— suelen ir acompañados por un ceremonial en el que la exhibición de la calidad y la abundancia de los alimentos constituye uno de los momentos simbólicos más cargados de sentido. «Los almacenes de ñames —dice Malinowski— se construyen de tal modo que pueda calibrarse la cantidad de comida y apreciarse su calidad a través de los intersticios que dejan las maderas. Los ñames se disponen de tal forma que los mejores ejemplares queden en la parte exterior y sean bien visibles.» Incluso algunos ejemplares singulares, de gran peso y tamaño, «se decoran con pinturas y se cuelgan en la parte exterior de los almacenes»¹⁹.

Se trata, pues, de una permanente exhibición de la abundancia, una exhibición que manifiesta públicamente el rango social de su *propietario*²⁰. Pero hay que entender bien la complejidad de los efectos simbólicos que se condensan en esa exhibición. En algunos casos, como después de la recolección en los huertos, se trata de mostrar una riqueza obtenida mediante el esfuerzo y la habilidad personales y que va a ser inmediatamente donada, puesta a disposición del jefe o del marido de la hermana. En las formas de almacenamiento, la riqueza que se exhibe muestra, por un lado, la importancia de las donaciones recibidas por el propietario —donaciones que se corresponden con su rango social— y, por otro lado, la abundancia de los bienes que éste ha logrado acumular para ser distribuidos en posteriores donaciones. En los grandes *sagali* ceremoniales, casi siempre ofrecidos por alguno de los jefes, los alimentos que se distribuyen proceden, por una parte, de los propios almacenes de éste y, por otra, de las donaciones que sus allegados o vasallos aportan para la ocasión; la solemnidad ostentosa que acompaña a las aportaciones de los vasallos y las pautas rituales que regulan su distribución posterior condensan expresivamente toda la complejidad de las relaciones sociales

implicadas en la ceremonia. En todos los casos, la exhibición de riqueza sirve para manifestar las situaciones de poder. Como Malinowski señala, «entre los trobriandés, la riqueza es el signo exterior y la sustancia del poder, así como el medio mismo de ejercerlo»²¹.

Pero, en realidad, si la riqueza constituye el fundamento del poder, es exclusivamente —como ya hemos visto— por la capacidad de donación que su posesión representa. Incluso fuera de las situaciones particulares a las que nos hemos referido, en las relaciones de la vida cotidiana, actúa la obligación social de compartir los bienes de consumo. Se produce así, a través de todo el tejido social, una circulación permanente de alimentos que hace prácticamente imposible que ningún trobriandés —ni siquiera el menos laborioso de ellos— se sienta individualmente amenazado por el hambre. Estamos, pues, ante una «sociedad opulenta», una sociedad en la que cada uno de sus miembros tiene garantizados de antemano los medios de subsistencia.

Conviene que insistamos algo más en esta cuestión de la *opulencia*. Como ya hemos señalado, el producto de los huertos suele ser casi el doble de lo que la comunidad consume. El trabajo que en ellos aplican, tanto cuando lo hacen colectivamente como en solitario, nada tiene que ver con el temor a la escasez. Gran parte de él —como hemos igualmente indicado— obedece a fines estéticos, cuya consecución cumple una función social emulativa. La alternativa entre el trabajo y el hambre, formulada como una *ley natural* por los fundadores del liberalismo económico, está radicalmente ausente. Hablando impropriadamente en términos modernos, la oferta es siempre mayor que la demanda. Y cuando llega la nueva cosecha, los restos no distribuidos de la anterior se arrojan al basurero de la aldea con un cierto sentimiento de complacencia colectiva. Parece claro, pues, que esta situación de permanente abundancia no tiende a traducirse en una elevación progresiva y automática de los niveles de consumo. Más bien parece —por lo que cuenta Malinowski— que la *parsimonia* en el consumo individual forma también parte, más o menos explícitamente, del código social de la emulación. En este sentido puede interpretarse el hecho de que durante los *sagali* el acto mismo de comer se realice discretamente y en privado, casi de manera vergonzante, mientras que «la exhibición y la preparación ceremonial de la comida» ocupa el centro de gravedad de las celebra-

ciones²². Pero hay, sobre todo, otra práctica pública en la vida comunal en que aparece más abiertamente la *prevención colectiva* frente a la amenaza de un crecimiento de las necesidades de consumo. Se trata de una forma específica de magia —llamada *vilamalya*— que se realiza después de las cosechas y durante el almacenamiento de los ñames. Esta magia se aplica sobre los tubérculos y sobre los almacenes, así como sobre los caminos que conducen a ellos. De ella se espera que traiga abundancia de comida al poblado y que actúe de manera que las reservas duren mucho tiempo. «Pero esta magia —y este es el punto de importancia para nosotros (dice Malinowski)— está concebida para actuar no sobre la comida, sino sobre los pobladores de la aldea. Les hace disminuir el apetito, les empuja [...] a comer frutas silvestres [...], y a rehusar el ñame o por lo menos a quedarse satisfechos con muy poco. Y se jactan de que, si la magia está bien realizada, la mitad de los ñames se pudren en los almacenes y se tiran»²³. Porque la riqueza no es para consumirla, sino para ostentarla y distribuirla, para regalarla. La sobreabundancia de sus reservas en los almacenes es una señal fehaciente de la superioridad de rango de la comunidad de aldea, una prueba del poder y la nobleza del jefe que la representa, de su capacidad redistributiva.

Queda por ver cómo este constante intercambio de bienes y servicios se vincula con el comercio *kula*. Este comercio, de carácter suntuario y reservado a los nobles, afecta a una clase especial de objetos preciosos —llamados *vaygu'a*— que actúan simultáneamente como representantes materiales de la riqueza, como ornamentos y como talismanes. En su forma más importante y solemne²⁴, se realiza entre comunidades tribales distintas e implica prácticamente a la totalidad del círculo de islas en el que se incluyen las Trobriand. Pero no se trata de un comercio que pueda ejercerse libremente, sino que está estrictamente restringido por un complejo conjunto de reglas que se cumplen en medio de solemnidades públicas cargadas socialmente de sentido. Hay, en primer lugar, una restricción geográfica en la circulación de los *vaygu'a*. Entre éstos, en efecto, se distinguen dos clases. Por una parte, están los *soulava*, largos collares fabricados con el hermoso nácar del espóndilo rojo, que se desplazan por el círculo de islas en el sentido de las agujas del reloj. Por otra parte, los *mwali*, bellos brazaletes de concha blanca, talla-

da y pulida, que lo hacen en el sentido contrario. Además, el intercambio de *vaygu'a* se practica exclusivamente entre asociados, cuya asociación en el *kula* está también geográficamente limitada. En el caso del *kula* marítimo, sería más exacto decir que la asociación se establece entre *comunidades kula* —identificadas así claramente por los propios indígenas— y que cada una de estas comunidades sólo puede asociarse, a uno u otro lado del anillo, con las contiguas a ella. Cada uno de los nobles participantes en el *kula* escoge necesariamente sus asociados personales dentro de esas comunidades asociadas. Malinowski describe plásticamente el funcionamiento material del sistema: «Así cada individuo tiene que acatar unas normas precisas según la dirección geográfica de sus transacciones. En cualquier punto del *kula* en que se encuentre, si nos lo imaginamos puesto de cara al centro de este círculo, recibe los brazaletes con la mano izquierda y los collares con la derecha, y luego los pasa cambiándolos de mano. Dicho de otro modo, pasa constantemente los brazaletes de izquierda a derecha y los collares de derecha a izquierda»²⁵.

Este desplazamiento circular de los *vaygu'a*, cada uno de ellos en el sentido en que le es propio, nunca se detiene. En algunas ocasiones, vinculadas a las grandes celebraciones funerarias, pueden producirse retenciones en algún lugar del anillo. Pero cuando la circunstancia pasa, vuelven a volcarse de golpe en la circulación general. Malinowski calcula que un *vaygu'a* concreto tarda en recorrer el círculo de islas un período que oscila entre dos y diez años. Muchos de ellos, especialmente famosos y valorados, tienen nombres propios, que se aplican a los niños o niñas. Las noticias acerca de en qué lugar del anillo se encuentran y quiénes los poseen pasan de comunidad a comunidad y de isla a isla, de manera que todos los participantes en el *kula* pueden tejer sus propias estrategias con la intención de conseguir la posesión de los más codiciados.

Estas estrategias son de una complejidad considerable. En primer lugar, las transmisiones de *vaygu'a* entre asociados se hacen siempre de acuerdo con la *lógica del don*. Se inician con un regalo de apertura (*vaga*), hecho solemnemente y con publicidad, y la etiqueta impone que este *vaga* que se ofrece sea siempre aceptado y que, después de cierto tiempo, sea compensado con un contrarregalo equivalente (*volite*) que cierra la

transacción. Pero la determinación de esta equivalencia está exenta de regateo y queda al arbitrio del obligado a la compensación. Por eso son poco estimados los asociados que son «dentos y duros en el *kula*», y se reservan los mejores regalos de apertura para los más generosos.

Hay, en segundo lugar, otro aspecto del *kula* que afecta igualmente a las estrategias particulares. Se trata de los regalos de *solicitud*, que se hacen para comprometer a un asociado del que se sabe que posee un *vaygu'a* especialmente codiciado por su valor. Estos regalos no forman parte del comercio *kula* propiamente dicho, y consisten en alimentos de gran calidad (cerdos, plátanos, ñames, etc.) o en objetos ornamentales y de uso muy apreciados (hachas de piedra, espátulas de hueso, etc.). Todos los que compiten por ese *vaygu'a* de apertura se esfuerzan en mostrar su riqueza y su generosidad mediante el ofrecimiento solemne de ese tipo de regalos. En la práctica, es como si los *vaygu'a* más prestigiosos, los más valorados, además de poder ser intercambiados por otros *vaygu'a* equivalentes, tuvieran la virtud de atraer hacia sí otros bienes externos al *kula* pero muy apreciados. Por eso son considerados como *talismanes* productores de riqueza. De hecho, actúan como símbolos activos de la *centralidad*, símbolos sobre los que confluyen competitivamente —con la intención de movilizarlos— una gran variedad de ricas donaciones. Sin embargo, la norma social impone que esos regalos de solicitud —independientemente de que logren o no movilizar el *vaygu'a* al que se dirigen— tienen que ser compensados en su día con otros regalos equivalentes. De esta manera, en estrecha vinculación con el *kula*, se generan otros muchos intercambios secundarios, igualmente regidos por la lógica del don, y que afectan a una forma de riqueza también muy valorada.

Por último, hay que tener en cuenta que los nobles participantes en el *kula*, especialmente los jefes importantes, suelen tener a cada lado del círculo varios asociados. Esta circunstancia hace que el anillo del *kula* esté constituido por una pluralidad de ramales por los que pueden discurrir las transacciones, ramales que confluyen en algunos puntos singulares para volver enseguida a separarse. Los nobles y los jefes, situados en esos puntos de confluencia, desempeñan —según dice Malinowski— la función de «estación distribuidora», de manera que cualquier *vaygu'a* que «haya pasado en una vuelta por las

manos de determinados individuos, puede seguir un canal completamente distinto en una segunda vuelta». Esto complica aún más las estrategias particulares, pero «crea buena parte del atractivo y de la emoción del intercambio *kula*»²⁶.

Todo esto justifica que el *kula* haya podido ser comparado con un gran «póker ritual»²⁷, cuyos resultados dependen en gran medida de la suerte, pero también de la habilidad y la virtud del jugador, incluida su virtud mágica. En él se asocian por parejas miles de individuos, tanto pertenecientes a la misma comunidad (*kula* interior) como a comunidades lejanas (*kula* marítimo). El carácter concreto de cada asociación queda pública y solemnemente simbolizado por los objetos preciosos (*vaygu'a*) que los asociados se transmiten. Estos objetos condensan la representación de la riqueza, la liberalidad y la jerarquía, la relación con los antepasados nobles, el prestigio social y los poderes mágicos de quienes los poseen. Por eso son tan codiciados. Marcel Mauss, en contra de la opinión de Malinowski, se inclina por incluirlos bajo la noción de *moneda*²⁸, aunque, como él mismo señala, carezcan de esa propiedad fundamental que la economía clásica atribuyó a la forma *moneda-mercancía*: la de actuar como patrón estable y despersonalizado de la medida de los valores.

En realidad, esta opinión de Mauss acerca de los objetos de *kula* es coherente con su posición teórica general respecto al origen y desarrollo de la *noción de moneda*. Según él, esta noción habría pasado por tres grandes fases. En una primera fase, la más primitiva, ciertos objetos resistentes a la destrucción por el uso, casi todos ellos mágicos o sagrados, habrían llegado a adquirir un poder de compra y fueron considerados, por tanto, como riqueza condensada y como signos de riqueza. En una segunda fase, «después de haber logrado que esas cosas circularan hasta grandes distancias, dentro y fuera de las tribus, la humanidad descubrió que esos instrumentos de compra podían servir como medio de numeración y de circulación de las riquezas». Los objetos del *kula* podrían ser entendidos como monedas en esta segunda fase de desarrollo. Finalmente, a partir de este nivel, «en una época bastante temprana, en las sociedades semíticas sin duda, aunque tal vez mucho antes en otros lugares, se encontró la manera de desligar estas cosas preciosas de los grupos y de las *gentes*, transformándolas así en instrumentos perma-

nentes de medida del valor, incluso de medida universal» del valor²⁹.

Estas hipótesis de Mauss se presentan articuladas en el contexto de una teoría más general que puede ser entendida como una lúcida crítica de las posiciones dominantes en el momento en que fueron formuladas. Pero aparecen, sin embargo, parcialmente teñidas de *teleologismo*. Es cierto que Mauss rechaza el supuesto de una «*economía natural*» originaria, fundada en la propensión individual al trueque de los productos de los trabajos privados. Desde el material etnográfico que maneja —material muy abundante y referido a áreas geográficas muy diversas—, considera absolutamente insostenible la identificación del hombre primitivo con la figura del *homo economicus*, ese agente individualista e interesado, puramente formal, que constituye el centro de gravedad de la economía política clásica y de su reformulación neoclásica. En las primeras sociedades —dice— los intercambios no se producen entre individuos sino entre grupos —ya sea directamente enfrentados o representados por sus jefes— y no adoptan la forma de trueque sino la forma de *dones*. Y si son los grupos los que intercambian dones y contradones, es porque son éstos los únicos sujetos institucionalmente reconocidos de la relación social. «En estas sociedades —señala Mauss—, el clan y la familia, al mismo tiempo que sus actos, son concebidos como unidades indisociables. Los individuos mismos, por influyentes y conscientes que sean, no conciben sus actos disociados los unos de los otros. El jefe se confunde con su clan, y éste con aquél. Los individuos tienen el sentimiento de actuar de manera unitaria»³⁰. Y el hecho de que, por un lado, los intercambios sean colectivos y que, por otro lado, el código social que los regula excluya eficazmente el afán de ganancias materiales, deja prácticamente sin lugar a una «*economía natural*» originaria. La hipótesis teleologista de la economía clásica, que ve en la división del trabajo y en el intercambio primitivos la forma embrionaria fatalmente destinada a evolucionar hasta las complejas formas del capitalismo moderno, queda pues explícitamente rechazada por Mauss.

Sin embargo, su propia concepción del desarrollo del dinero parece inconscientemente contagiada por esa misma hipótesis. En este sentido puede interpretarse, probablemente, el hecho de que atribuya un poder de compra a su forma más primitiva, la *moneda talismán*, atribución

que es abiertamente contradictoria con el sistema de *intercambios-donaciones* que él mismo presenta como característico de las «primeras sociedades». Conviene recordar que este supuesto de que el dinero como *medio de cambio* —como poder de compra— haya de ser entendido como su forma originaria —supuesto que el propio Mauss contradictoriamente admite— ha dominado durante mucho tiempo en las investigaciones etnográficas y sigue teniendo en ellas un peso considerable todavía.

Dominio que parece una prueba concluyente de la influencia perversa que han ejercido los prejuicios de la economía política sobre la Etnografía y la Antropología, una influencia cargada de intereses ideológicos y que se ha extendido prácticamente sobre el conjunto de las disciplinas sociales. R. W. Firth, en la 14.^a edición de la *Encyclopaedia Britannica*³¹, mantenía la posición siguiente: «En cualquier sistema económico, por muy primitivo que sea, sólo se puede considerar que un artículo es verdadero dinero si actúa como medio definido y común de cambio, si es el paso indispensable para obtener un tipo de bienes por otro.» Se trata de una afirmación en la que el prejuicio teleologista es transparente. Pero el dinero como medio de compra —según atestiguan numerosas investigaciones etnográficas e históricas— está prácticamente ausente en las sociedades primitivas³². Desde el punto de vista antropológico, los primeros objetos dinerarios cumplen ante todo la función de representación de valor, aunque esta representación sea cuantitativamente inestable y aunque los diversos valores así representados no sean homogéneos ni intercambiables entre sí. Y estos objetos simbólicos hubieron de servir enseguida como medio de pago y como riqueza atesorada, mucho antes de que fueran utilizados como medio de compra.

A este respecto, el caso de los objetos preciosos del *kula* (los *vaygu'a*) resulta bien ilustrativo. Son, en primer lugar, objetos mágicos, talismanes, «donadores de vida» —*life givers*, en la terminología de Rivers³³—, cuya posesión asegura la felicidad y la abundancia o protege de las asechanzas y peligros. Por eso son representantes materiales del *valor* y pueden servir como *tesoro* y como *medios liberatorios* de las deudas del *kula*. Mientras se retienen como tesoro, proporcionan a quienes los poseen todas las virtudes que les caracterizan. Pero su atesoramiento es muy efímero. Las reglas del *kula* —como hemos vis-

to— imponen su circulación permanente: regalos de apertura (*vaga*) contra regalos de cierre (*yolite*). En cuanto regalos de cierre, son *instrumentos de pago*. En cuanto regalos de apertura, son *tesoros* generosamente transmitidos a un asociado del que se espera que, en su día, tenga con uno mismo un comportamiento *simétricamente* semejante. El hecho de que se cambien *mwali* (brazaletes) contra *soulava* (collares) en un sentido del círculo y *soulava* contra *mwali* en el sentido contrario, contribuye a hacer aún más complejo el sistema: hay que ser generoso en el sentido *mwali* para poder atender los pagos comprometidos en el sentido *soulava*; y viceversa.

Parece indudable que el funcionamiento de una institución de estas características tienen que dar lugar a numerosas situaciones de conflicto, provocadas por la codicia y la rivalidad de los nobles que en ella participan. En otros sistemas de intercambios-donaciones, más claramente identificables con la forma de *prestaciones simétricas totales*, como es el caso del *potlatch* del noroeste americano³⁴, el elemento de rivalidad alcanza explícitamente los niveles más desmesurados —incluso en lo que respecta a las expresiones rituales—, adoptando, como componente fundamental, ese carácter *agonístico* que Mauss ha subrayado. Pero la institución del *kula* es mucho más elaborada, y corresponde probablemente a un nivel de desarrollo social más complejo. En ella sigue actuando, sin duda, la violencia de la rivalidad competitiva, pero esta violencia es apaciguada por la regla de la equivalencia. Cada *mwali* viene a compensar el regalo de un *soulava* equivalente. Y recíprocamente. De modo que, si tenemos en cuenta la relación —ya indicada— de los *vaygu'a* con el *status*, la institución en su conjunto puede ser entendida como orientada a redistribuir permanentemente los rangos y las jerarquías entre los nobles, y a minimizar la rivalidad y los conflictos implicados en esa redistribución.

Por lo tanto, si los entendemos como dinero, los *vaygu'a* son *dinero de status*, cuya circulación está limitada al ámbito del intercambio suntuario. Pero ni siquiera este ámbito restringido debe ser entendido como un espacio indiferenciado y homogéneo. Cada *vaygu'a* concreto sólo puede enfrentarse y compensarse con otro *vaygu'a* equivalente de la clase contraria. Aunque todos ellos —cualquiera que sea su valor— puedan ser comparados entre sí, no hay un patrón abstracto que los haga generalmente intercambiables. No

existe —hablando impropriamente— «moneda fraccionaria». De hecho, más o menos explícitamente, el conjunto de los *vaygu'a* están organizados en rangos diferentes y separados, de acuerdo con el valor que se les atribuye, y cada uno de ellos sólo es intercambiable dentro del rango al que pertenece. Malinowski se refiere a las ocasiones en que alguno de los nobles participantes en el *kula* no dispone de un *vaygu'a* suficientemente valioso para entregarlo como contrarregalo de cierre (*yolite*) en el momento oportuno. En tales casos, no le está permitido saldar su obligación recurriendo a la entrega de unos cuantos *vaygu'a* de menor valor. Como prueba de buena fe, ofrece un regalo subsidiario —al que se llama *basi*— y reconoce abiertamente que sigue obligado con su asociado hasta que pueda compensarle con un *yolite* apropiado. Sin embargo, ese *basi* que ha entregado como prenda tendrá que ser, a su vez, correspondido por aquél con un *vaygu'a* equivalente³⁵. De este modo se establece una nueva relación de intercambio-don en un nivel jerárquico diferente. Todo esto nos permite entrever la gran complejidad de la institución *kula*. La redistribución de *status* a la que permanentemente contribuye se lleva a cabo en un espacio *socialmente organizado*, en el que están *institucionalmente* definidos los distintos rangos de nobleza, así como —y esto es probablemente lo más significativo— las reglas que tienden a limitar sus respectivas relaciones de dependencia jerárquica. Enefecto, el hecho de que los *vaygu'a* subsidiarios, es decir, los regalos de demora (*basi*), tengan que ser también compensados con un contrarregalo de rango equivalente constituye, sin duda, un mecanismo social de defensa que explica —al menos, en buena medida— ese carácter limitado e inestable de la institución de la *je-fatura* al que ya nos hemos referido.

En segundo lugar, hemos visto también cómo los objetos más apreciados del *kula* ponían en movimiento los llamados *regalos de solicitud*, y cómo éstos —al margen de que logren movilizar o no los *vaygu'a* a los que se dirigen— implican a su vez la obligación de corresponder con contrarregalos de la misma especie y equivalentes. De esta manera, se genera un nuevo espacio de circulación de bienes, reservado en su mayor parte a los nobles asociados en el *kula*, y que está constituido por alimentos de gran calidad y por objetos de uso de carácter suntuario. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre con los *vaygu'a*, la aceptación de los regalos de solicitud no es

obligatoria. Pueden ser libremente rechazados o aceptados, y las obligaciones que implican en el caso de aceptación pueden ser saldadas sin la intervención de los objetos *kula*. Se trata, pues, de un *espacio económico* relativamente separado e independiente del comercio *kula*. Por él circulan bienes de uso y de consumo altamente valorados. La circulación se produce, en primer término, entre los nobles asociados, esto es, horizontalmente. Pero los bienes que de este modo se acumulan son posteriormente redistribuidos en los grandes acontecimientos ceremoniales colectivos, los *sagali*.

Hay un tercer ámbito de las relaciones económicas que afecta a los medios más comunes de subsistencia, entre los que se incluyen principalmente los productos de los huertos. Ya hemos analizado en detalle las pautas sociales que regulan la producción y la distribución en este ámbito económico tan fundamental para la vida colectiva. Son pautas que marcan una separación estricta tanto en relación al comercio *kula* como en lo que se refiere al intercambio de bienes de consumo suntuario. Estas pautas son, igualmente, las del *intercambio-don*. Pero a diferencia de lo que ocurre en los dos ámbitos anteriormente descritos, afectan al conjunto de los miembros de la comunidad. Las obligaciones de cada hombre con el marido de su hermana, junto con el privilegio de la poligamia reservado a los jefes, genera —como hemos visto— una circulación permanente de bienes de subsistencia, articulada sobre los principios combinados de la *reciprocidad* y la *redistribución*. De esta manera, la amenaza del hambre en soledad queda prácticamente excluida. El destino económico individual —en lo que al sustento se refiere— se identifica con el destino colectivo.

Conviene que insistamos —para matizarla— en la independencia relativa de estas tres esferas de la actividad económica. En contraste con lo que sucede en las economías de las sociedades modernas, no hay en este caso ningún principio *meramente económico* cuya actuación espontánea tienda a unificar sistemáticamente el conjunto de la vida económica. No hay nada semejante a un mecanismo de mercado que regule automáticamente la actividad productiva y el intercambio de bienes. Ni la compulsión al trabajo desde la amenaza del hambre ni la persecución competitiva de la ganancia en las relaciones de intercambio —esos dos principios del pensamiento liberal en los que se apoya la concepción clásica de un

sistema económico autorregulado— tienen cabida aquí. Por el contrario, tanto la producción como la distribución de bienes, incluidas las prestaciones de servicios económicos, están rigurosamente orientadas a preservar la solidaridad tribal. La vida económica aparece aquí estrechamente entrelazada con la organización social y política de la comunidad. La relativa independencia de sus diversos ámbitos puede explicarse desde esta perspectiva. Es ella, precisamente, la que protege la esfera de la subsistencia de los azares que pueden presentarse en el *kula* o en el comercio de bienes de consumo suntuario.

Pueden distinguirse, pues, tres ámbitos económicos bien diferenciados, todos ellos atravesados permanentemente por intercambios-donaciones. El primero es el de los *bienes de status*, los *vaygu'a*, estrictamente reservado a los nobles. En él —a pesar de la complejidad de las relaciones que implica— rige la regla de la *equivalencia*. Cabe suponer, por tanto, aunque Malinowski no informa sobre ello, que las variaciones en la redistribución de *status* son el resultado —más o menos explícito— de las deudas no saldadas, y que son seguramente las deudas mayores y más antiguas las que producen más efecto. El segundo ámbito—en el que rige también la equivalencia— es el de los bienes de *consumo suntuario*. En este campo, los indígenas distinguen dos tipos de bienes, para los que utilizan incluso dos nombres distintos³⁶. Por un lado, los bienes de consumo perecedero, esto es, alimentos exquisitos como cerdos o plátanos. Por otro lado, objetos ornamentales o de uso de carácter suntuario. Tanto unos como otros son empleados como *regalos de solicitud*, circunstancia que los vincula estrechamente con los objetos preciosos de *kula* y limita buena parte de sus intercambios a las relaciones entre nobles. Pero es muy probable que se empleen también en otras donaciones, expresamente separadas de los intercambios *kula*. En cualquier caso, tienden a acumularse en torno a los lugares de la estructura social marcados por el *status*. Sin embargo, su acumulación por parte de los nobles es tan efímera como la de los *vaygu'a*. Se acumulan principalmente para ser redistribuidos en cuanto la ocasión se presente. Parece verosímil suponer que la redistribución de los bienes de lujo no perecederos tiende a quedar limitada al campo del *status*. Pero los alimentos suntuosos suelen ocupar un lugar destacado en las solemnes redistribuciones colectivas, los

sagali, de manera que acaban desbordándose —al menos parcialmente— sobre ese tercer ámbito económico fundamental, el de la *subsistencia*, cuyas reglas de funcionamiento ya hemos expuesto en detalle. Sólo cabe añadir que, en este ámbito, las pautas que regulan los *intercambios-donaciones* tienden a separarse de la norma de la equivalencia, y se aproximan a lo que hemos llamado, siguiendo a Mauss, un *sistema de prestaciones totales*.

Conviene no pasar por alto que —tanto en las Trobriand como en las comunidades de otras islas asociadas con aquéllas en el *kula*— se conoce también otra forma de intercambio, que va acompañado de un fuerte regateo, y que puede ser identificado con el *trueque*. Los indígenas lo llaman *gimwali*, y lo distinguen con claridad del resto de las transacciones. El género de objetos útiles a los que afecta está precisamente definido, e incluye por lo general bienes cuya significación material o moral es escasamente relevante para la comunidad. Por otra parte, se trata de un comercio que tampoco se puede realizar libremente. Los asociados en el *kula* lo tienen estrictamente prohibido en sus intercambios recíprocos. Y hay otra serie de restricciones que igualmente lo limitan. Pero es significativo, sobre todo, el desprecio social que recae sobre quienes lo practican. Los nobles nunca recurren a él, y obtienen por lo general los objetos que precisan ofreciendo donaciones. Sólo algunas comunidades *industriales* del interior, que carecen de agricultura, practican el *gimwali* a gran escala, intercambiando así con las comunidades agrícolas los diversos utensilios que manufacturan. Pero esas comunidades industriales son consideradas como parias y miradas con desprecio³⁷. En las comunidades *kula*, agrarias la mayoría de ellas, la vida económica se organiza en torno al *intercambio-don*, y el *trueque* —socialmente condenado y reprimido— sólo se presenta en los márgenes o en los intersticios, ocupando un lugar muy subordinado en la actividad económica global³⁸.

Podría parecer que esta organización de la vida económica —que garantiza el sustento para todos, y que excluye la motivación del beneficio económico individual tanto en la producción como en el intercambio de bienes— es el resultado de la confluencia espontánea de comportamientos individuales pautados por un sentimiento generalizado de desprendimiento y solidaridad. Según tal interpretación, «estos felicitísimos habitantes de las islas Trobriand» goza-

rían aún de una inocente conciencia moral paradisíaca, escasamente contaminada todavía por los efectos degradantes de la evolución hacia formas más complejas de civilización y cultura³⁹. Esta perspectiva idealista y romántica, tan difundida y activa durante el primer tercio de nuestro siglo, se contraponen abiertamente a la sombría concepción de la naturaleza humana heredada del siglo XIX. Adam Smith, en efecto, recogiendo una tradición que va desde Hobbes hasta Hume —ese período de la historia inglesa en que los nobles y los comerciantes recientemente enriquecidos «devoraban pedazo a pedazo las tierras comunales de las aldeas»⁴⁰—, pone los instintos egoístas del hombre, expresados a través del móvil individual de la ganancia, como fundamento originario de su actividad económica. Sin embargo, sus posiciones son aún bastante moderadas. La compulsión al trabajo frente a la amenaza del hambre ocupa todavía un lugar muy secundario en *La riqueza de las naciones*. Pero sus herederos inmediatos —Townsend, Bentham, Malthus y Ricardo, por no citar más que algunos de los más significativos—, con un radicalismo coherente con la crueldad del contexto histórico en que vivieron, elevarían ambos supuestos —la ganancia y el hambre— a la categoría de *leyes naturales*, y sobre el carácter inexorable de estas leyes construirían la nueva ciencia de la Economía Política. De hecho, esta nueva ciencia actuó como arma ideológica eficaz en la lucha de clases, racionalizando los efectos brutales de la Revolución Industrial como si fueran consecuencias necesarias de un proceso de *evolución natural*. La *institución del mercado*, entendido como mecanismo automático de formación de los precios —incluyendo el precio de la tierra y de la fuerza de trabajo—, fue en buena medida obra suya. No es posible desconocer la importancia que tuvo su papel en el levantamiento de las barreras morales y de las resistencias sociales que se oponían a la institucionalización casi repentina de un mercado autorregulado de la fuerza de trabajo. El *homo economicus*, lejos de ser el núcleo fundamental y originario de la naturaleza humana, fue el resultado histórico de esa violenta institucionalización⁴¹. Y no deja de parecer paradójico, cuando menos, que un proceso presentado como natural tuviera que ser llevado a cabo «a la sombra de la horca», en uno de los períodos más represivos y contrarrevolucionarios de la historia británica⁴².

Es evidente que esta oposición abstracta entre

la figura del *salvaje primitivo* —generoso y moralmente inocente— y la del *homo economicus* moderno —calculador y siempre insatisfecho— no puede servir tampoco como marco teórico pertinente para dar cuenta de la vida económica trobriandesa. Igual que la *economía de mercado*, ésta no es la consecuencia espontánea de una *naturaleza humana* que pasara por una fase determinada de su evolución, sino que es —del mismo modo que aquélla— el resultado histórico de un proceso de institucionalización. Tanto en un caso como en otro, no son las propensiones individuales —supuestamente fundadas en la naturaleza— las que al sumarse espontáneamente generan y organizan la vida económica colectiva. En cualquier circunstancia, cada forma de integración de la vida económica común exige «la presencia de estructuras institucionales definidas»⁴³.

En las economías de mercado, la institución del mercado autorregulado⁴⁴ ocupa el centro mismo de la organización social. Y desde este lugar privilegiado actúa eficazmente sobre el resto de las instituciones sociales, de modo que acaba configurándolas de acuerdo con las condiciones de su propio funcionamiento. Por eso ha podido identificarse *economía de mercado* con *sociedad de mercado*⁴⁵. En el caso de las Trobriand, por el contrario, las instituciones políticas y sociales pautan las relaciones económicas, poniéndolas al servicio de la solidaridad colectiva. En el ámbito de la subsistencia, las instituciones sociales —relaciones de parentesco fundadas en agrupamientos *simétricos*— implican donaciones *recíprocas* permanentes, mientras las instituciones políticas —los diversos niveles de *jefatura* condicionados por la capacidad de donación— generan un importante proceso de redistribución. De esta manera, el sustento queda garantizado para todos. Por otra parte, el comercio *kula* —y en buena medida también los intercambios de los bienes del consumo suntuario—, con sus solemnes rituales y su complicada etiqueta, apacigua la rivalidad entre los nobles en el campo del *status*. Y en torno a los objetos del *kula*, a los mitos y leyendas que los personalizan, en torno a las virtudes que se les atribuye y a las prácticas mágicas que acompañan su circulación, se organiza una superestructura ideológica que refleja los valores morales dominantes en la sociedad trobriandesa. Y en el centro de esta representación ideológica está el supuesto de que no es lo que un hombre consume y atesora lo

que le proporciona un nombre de prestigio y un rango jerárquico destacado. Es, por el contrario, la riqueza que *pasa* por sus manos, siempre que no se demore mucho tiempo en ellas. Tanto la magnificencia de las donaciones que hace como la de los presentes que recibe contribuyen a ennoblecérle.

NOTAS

¹ SMITH, A., *La riqueza de las naciones*, México, FCE, 1958, p. 16 (ed. orig. 1776).

² *Ibidem*, p. 47.

³ *Ibidem*, p. 17.

⁴ *Ibidem*, p. 24.

⁵ *Ibidem*, p. 20.

⁶ NARIDO, J. M., *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, Madrid, Siglo XXI, 1987, pp. 134-135.

⁷ POLANYI, K., *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*, Madrid, La Piqueta, 1989, p. 84 (ed. orig. 1944).

⁸ *Ibidem*, pp. 220-221.

⁹ THURNWALD, R., *Economics in Primitive Communities*, Nueva York, Oxford University Press, 1932.

¹⁰ MALINOWSKI, B., *Argonauts of the Western Pacific*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1922 (traducción castellana en Ed. Península, Barcelona, 1973).

¹¹ MAUSS, M., «Essai sur le don: forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *L'année sociologique*, 1923-1924. Reeditado en *Sociologie et anthropologie*, París, PUF, 1950. Hay traducción castellana de esta colección de textos de Mauss (*Sociología y Antropología*, 1971, reimpresión en 1991), pero tan extremadamente defectuosa que la editorial Tecnos, responsable de la misma, debería saldar alguna vez la deuda contraída por ello.

¹² Se trata de algo semejante a lo que Veblen ha llamado el *instinct of workmanship* («instinto del trabajo eficaz», como ha traducido con tanto acierto Vivente Herrero), y que él mismo define como una demostración de habilidad y fuerza con sentido emulativo (Th. Veblen, *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE, 1971—ed. orig. 1899—, pp. 24-25). Los trobriandéños suponen además que la habilidad y la fuerza están vinculados a los poderes mágicos del individuo.

¹³ MALINOWSKI, ob. cit., p. 75.

¹⁴ MALINOWSKI, ob. cit., p. 185.

¹⁵ Aunque hablamos en presente, nada de lo que estamos describiendo existe ya. Todo ha sido barrido por el choque con la civilización capitalista: organización social, cultura, modos de producción material, etc. En el caso de la jefatura, el propio Malinowski señala cómo el jefe principal de Kiriwina será el último de su estirpe. Su autoridad está fundada en su enorme riqueza y en la generosidad con la que distribuye. Y esta riqueza la obtiene gracias a que disfruta del privilegio de un matrimonio poligámico. A su sucesor—hijo de su hermana—no le será permitido continuar esta costumbre (ob. cit., p. 455).

¹⁶ *Ibidem*, pp. 173-174.

¹⁷ *Ibidem*, p. 216.

¹⁸ MAUSS, «Essai sur le don...», ob. cit., p. 151.

¹⁹ *Ibidem*, p. 175.

²⁰ MALINOWSKI se siente obligado a establecer algunas precisiones respecto al concepto indígena de *propiedad*. «La propiedad, dándole a esta palabra su sentido más amplio, es la relación, con frecuencia muy compleja, entre un objeto y la comunidad social en que se encuentra» (ob. cit., p. 127). «En las Trobriand hay una palabra que, más o menos, designa la propiedad: el prefijo *tol*, al que sigue el nombre del objeto que se posee. [...] Esta palabra puede servir de clave para comprender las ideas indígenas, pero incluso esta clave debemos usarla con precaución. Porque, en primer lugar, como todas las palabras indígenas abstractas, tiene un amplio campo de acepciones que varían según los distintos contextos. E incluso con respecto a un solo objeto, cierto número de personas pueden calificarse [...] como *tol* de tal objeto. En segundo lugar, personas que *de facto* tienen derecho a utilizar el objeto, pueden no estar autorizadas a llamarse *tol* de este objeto» (ob. cit., p. 128).

²¹ *Ibidem*, p. 77.

²² *Ibidem*, p. 177.

²³ *Ibidem*, p. 176.

²⁴ MALINOWSKI distingue entre el *kula interior*, que es menos extraordinario y se da entre asociados pertenecientes a una misma comunidad, y el *kula marítimo*, practicado de manera mucho más solemne y entre asociados de distintas comunidades. En este último caso, los nobles de una misma comunidad *kula*, con sus canoas casi vacías, rinden conjuntamente visita a la comunidad asociada, con el fin de obtener en ella los mejores *vaygu'a* que sus asociados posean. En estas visitas, igual que en el *kula interior*, la transmisión de *vaygu'a*, como enseguida veremos, pone a su vez en movimiento toda una serie de transacciones de bienes secundarios y de servicios personales.

²⁵ *Ibidem*, p. 105.

²⁶ *Ibidem*, p. 277.

²⁷ BATAILLÉ, G., «La notion de dépense», en *La critique sociale*, n.º 7, enero 1933. Recogido en *La part maudite*, París, Minuit, 1967 (hay traducción castellana, *La parte maldita*, Barcelona, Icaria, 1987).

²⁸ MAUSS, «Essai sur le don...», ob. cit., p. 178, n. 1.

²⁹ MAUSS, «Essai sur le don...», ob. cit., p. 179, n. 1. Véase también «Origines de la notion de Monnaie», *Anthropologie*, 25, 1914 (trad. castellana, «Los orígenes de la noción de moneda», en M. Mauss, *Obras*, Barcelona, Barral, 1970-73, vol. II, pp. 87-95).

³⁰ *Ibidem*, p. 193.

³¹ Citado por POLANYI, K., *El sustento del hombre*, Barcelona, Mondadori, 1994, p. 184. Más tarde Firth matizaría un tanto esta afirmación, pero los prejuicios *economicistas* siguen siendo dominantes en su interpretación de los datos etnográficos. Cf. *Economics of the New Zealand Maori*, R. E. Owen y Wellington, N. Z., 1929 y *Primitive Polynesian Economy*, Londres, Routledge, 1939.

³² Como es bien sabido, la teoría monetaria de la economía de mercado atribuye al dinero cuatro funciones distintas: la de *patrón de valor* (o unidad de cuenta), la de *medio de pago* (o liberatorio), la de *atesoramiento* (o depósito de riqueza) y la de *medio de cambio* (o poder de compra, «pouvoir d'achat», «purchasing power»). Desde el punto de vista de esta teoría, todas estas funciones están sistemáticamente integradas, y la integración se produce por la subordinación lógica de las tres primeras a la función de cambio. Pero en las sociedades primitivas—e incluso en las civilizaciones ar-

caicas— estas diversas funciones monetarias, cuando están presentes, pueden aparecer vinculadas a *objetos simbólicos* distintos y constituir *sistemas simbólicos* separados e independientes. Por lo general, cada uno de estos sistemas actúa sólo en una esfera determinada de la vida económica de la comunidad, de manera que este actuar independiente contribuye a mantener separados los diversos campos de la actividad económica. Sólo en las sociedades modernas, cuando el mecanismo del mercado como formador de precios llega a ser dominante, el dinero como medio de cambio termina subordinando y unificando sistemáticamente el resto de las funciones. Situar la función de cambio en el origen —aunque sea para poner de manifiesto cómo los intercambios concretos se separan de la regla de la equivalencia— supone la aceptación consciente o inconsciente del prejuicio economicista, lo que Polanyi ha llamado —tomando el término de L. von Mises— la falacia *cataláctica* (K. Polanyi, *El sustento...*, ob. cit., *passim*).

³³ MAUSS, «Essai sur le don...», ob. cit., p. 178, n. 1.

³⁴ MAUSS, «Essai sur le don...», ob. cit., *passim*.

³⁵ MALINOWSKI, ob. cit., p. 110.

³⁶ MALINOWSKI, ob. cit., p. 110.

³⁷ MALINOWSKI, ob. cit., pp. 107, 194, 353-354.

³⁸ MARX ha señalado la escasa relevancia de la actividad *mercantil* en las formaciones sociales precapitalistas: «En los modos de producción paleoasiático, antiguo, etc., la transformación de los productos en mercancías y por tanto la existencia de los hombres como productores de mercancías, desempeña un papel subordinado, que empero se vuelve tanto más relevante cuanto más entran las entidades comunitarias en la fase de su decadencia. Verdaderos pueblos mercantiles sólo existían en los intermundos del orbe antiguo, cual los dioses de Epicuro, o como los judíos en los

poros de la sociedad polaca» (K. Marx, *El capital*, Madrid, Siglo XXI, 1984, vol. I, p. 97).

³⁹ MARAÑÓN, G., «Notas a un libro de Antropología sexual», 1932, incluido como prólogo a B. Malinowski, *La vida sexual de los salvajes del Noroeste de la Melanesia*, Madrid, Morata, 1971. Marañón, por supuesto, se refiere aquí específicamente a la moral sexual, pero es evidente que sus argumentos engloban al conjunto de la moral social trobriandesa.

⁴⁰ POLANYI, K., ob. cit., p. 101.

⁴¹ Ver POLANYI, K., *La gran transformación*, ob. cit., *passim*.

⁴² Véase THOMSON, E. P. *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica, 1989, vol. I, pp. 52 y ss., *passim*.

⁴³ POLANYI, K., *El sustento...*, ob. cit., pp. 110-111.

⁴⁴ Señalo de pasada que, hablando estrictamente, el mercado autorregulado no ha existido jamás. Desde que se institucionaliza el mercado como mecanismo automático de formación de precios de la tierra y de la fuerza de trabajo, es decir, desde hace poco más de 150 años, los precios, lejos de producirse automáticamente en el mercado, han sido siempre el resultado de las fuerzas sociales en conflicto que actúan sobre él. Las grandes luchas de clases de siglo XIX y comienzos del XX desembocaron, después de la guerra de Hitler, en el Estado del Bienestar, en el que el poder político interviene abiertamente sobre el mercado para garantizar un proceso más o menos moderado de redistribución. Después de la derrota del socialismo, derrota que se produce en el contexto de una violenta revolución tecnológica, la «idea utópica» de un mercado autorregulado vuelve a cobrar vigor como arma ideológica del capital (véase K. Polanyi, *La gran transformación*, ob. cit., *passim*).

⁴⁵ *Ibidem*, pp. 104-105.