

La vida social de las cosas

Perspectiva cultural
de las mercancías
Arjun Appadurai, ed.



Consejo Nacional
para la
Cultura y las Artes

grijalbo

MÉXICO, D.F.

ÍNDICE

LA VIDA SOCIAL DE LAS COSAS
Perspectiva cultural de las mercancías

Título original en inglés: *The Social Life of Things*
Commodities in Cultural Perspective

Traducción: Argelia Castillo Cano,
de la edición de
Cambridge University Press,
Cambridge, 1986

©1986, Cambridge University Press

D.R. © 1991 por EDITORIAL GRIJALBO, S.A. de C.V.
Calz. San Bartolo Naucalpan núm. 282
Argentina Poniente 11230
Miguel Hidalgo, México, D.F.

Primera edición en la colección Los Noventa

Coedición: Dirección General de Publicaciones del
Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/
Editorial Grijalbo, S.A. de C.V.

<i>Prólogo</i>	9
<i>Prefacio</i>	13
Primera parte. <i>Hacia una antropología de las cosas</i>	
I. Introducción: Las mercancías y la política del valor. Arjun Appadurai	17
II. La biografía cultural de las cosas: La mercantilización como proceso. Igor Kopytoff	89
Segunda parte. <i>Intercambio, consumo y ostentación</i>	
III. Dos tipos de valor en la porción oriental de las islas Salomón. William H. Davenport	125
IV. Los recién llegados al mundo de los bienes: El consumo entre los gondos muria. Alfred Gell	143
Tercera parte. <i>Prestigio, conmemoración y valor</i>	
V. Varna y el surgimiento de la riqueza en la Europa prehistórica. Colin Renfrew	179
VI. Mercancías sagradas: La circulación de las reliquias medievales. Patrick Geary	211

ISBN 970-05-0288-0

IMPRESO EN MÉXICO

II. LA BIOGRAFÍA CULTURAL DE LAS COSAS: LA MERCANTILIZACIÓN COMO PROCESO

IGOR KOPYTOFF

Según los economistas, las mercancías simplemente son. Es decir, ciertas cosas y derechos sobre las cosas son producidos, existen, y circulan a través del sistema económico, en cuanto son intercambiados por otras cosas, usualmente por dinero. Desde luego, esta perspectiva enmarca la definición propia del sentido común de mercancía: un artículo que posee valor de uso y valor de cambio. Por el momento, aceptaré esta definición, la cual basta para destacar ciertos temas preliminares, y la iré ampliando hasta donde la argumentación lo permita.

Desde el punto de vista cultural, la producción de mercancías es también un proceso cultural y cognoscitivo: las mercancías no sólo deben producirse materialmente como cosas, sino que también deben estar marcadas culturalmente como un tipo particular de cosas. De la gama total de cosas disponibles en una sociedad, sólo algunas de ellas se consideran apropiadas para ser clasificadas como mercancías. Además, la misma cosa puede concebirse como mercancía en cierto momento, pero no en otro. Por último, la misma cosa puede ser vista simultáneamente como una mercancía por una persona y como algo distinto por otra. Estos cambios y diferencias en materia de cuándo y cómo una cosa se convierte en mercancía revelan la economía moral que está detrás de la economía objetiva de las transacciones visibles.

DE PERSONAS Y COSAS

En el pensamiento occidental contemporáneo, damos más o menos por sentado que las cosas —los objetos físicos y los derechos sobre ellos— representan el universo natural de las mercancías. En el extremo opuesto, colocamos a las personas, quienes representan el universo natural de individualización y singularización. Esta polaridad conceptual de personas individualizadas y cosas mercantilizadas es reciente y, culturalmente hablando, excepcional. Las personas pueden ser y han sido mercantilizadas una y otra vez en incontables sociedades a lo largo de la historia, mediante aquellas instituciones ampliamente difundidas y conocidas con el término general de “esclavitud”. En consecuencia, es útil aproximarse a la noción de mercancías analizándola primero en el contexto de la esclavitud.

Con frecuencia, los esclavos han sido definidos como personas bajo la propiedad de otras o, en ciertos casos similares, como objetos. Ahora bien, recientemente, han surgido cambios respecto de esta perspectiva absoluta y en favor de un punto de vista procesal, donde la marginalidad y la ambigüedad de estatus están en el centro de la identidad social del esclavo (véase Meillassoux 1975, Vaughan 1977, Kopytoff y Miers 1977, Kopytoff 1982, Patterson 1982). Desde esta nueva perspectiva, la esclavitud no se considera un estatus fijo y unitario, sino un proceso de transformación social que involucra una sucesión de fases y modificaciones de estatus, algunas de las cuales se mezclan con otros estatus (por ejemplo, el de adopción) que en Occidente concebimos como muy lejanos al de la esclavitud.

La esclavitud comienza con la captura o la venta, cuando el individuo es despojado de su previa identidad social y se convierte en una no-persona, de hecho en un objeto y en una mercancía real o potencial. Pero el proceso continúa. El esclavo es adquirido por una persona o un grupo, y es insertado al nuevo grupo, dentro del cual es resocializado y rehumanizado al otorgársele una nueva identidad social. En efecto, la mercancía esclavo se reindividualiza al adquirir un nuevo estatus (no siempre inferior) y una configuración única de relaciones personales. En suma, el proceso ha alejado al esclavo del simple estatus de mercancía intercambiable y lo ha acercado al de un individuo singular que ocupa una posición social y personal particular. Sin embargo, el esclavo suele permanecer como una mercancía potencial: continúa en posesión de un valor de cambio que puede convertirse en dinero mediante una venta ulterior. En muchas sociedades, esto también era aplicable a los individuos “libres”, quienes estaban sujetos a la venta en ciertas circunstancias determinadas. En

virtud de que en tales sociedades todas las personas tenían un valor de cambio y eran mercantilizadas, la mercantilización no estaba confinada culturalmente al mundo de las cosas.

Lo que se observa en la trayectoria del esclavo es el proceso inicial de separación de un escenario social determinado (su mercantilización), seguido de una singularización creciente (es decir, de una desmercantilización) en un nuevo escenario, con la posibilidad de una posterior remercantilización. Como en la mayoría de los procesos, las fases sucesivas se traslapan. En efecto, el esclavo fue sin duda una mercancía sólo durante el periodo relativamente corto entre su captura o primera venta y su adquisición de una nueva identidad social; pero, el esclavo se vuelve menos una mercancía y más un individuo singular durante el proceso de incorporación gradual a la nueva sociedad. Esta consideración biográfica de la esclavitud en tanto proceso sugiere que la mercantilización de otras cosas puede ser considerada provechosamente desde el mismo enfoque, esto es, como parte de la configuración cultural de biografías.

EL ENFOQUE BIOGRÁFICO

La antropología ha abordado de distintas maneras el asunto de las biografías (al respecto, véase Langness 1965). Se puede presentar una biografía verdadera, o construir un modelo biográfico típico con base en información reunida al azar, como se hace en el capítulo referido al ciclo vital en una etnografía general. En cambio, un modelo biográfico con mayor conciencia teórica es mucho más exigente. Se fundamenta en un número razonable de historias vitales reales. Alude a la gama de posibilidades biográficas que la sociedad en cuestión ofrece y examina el modo en que se realizan esas posibilidades en las historias vitales de diversas categorías de personas. Además, analiza las biografías ideales que son consideradas modelos apropiados por la sociedad y la forma en que se perciben las desviaciones prácticas de tales modelos. Como lo destacó Margaret Mead, un modo de entender una cultura es advertir qué tipo de biografía se concibe como la encarnación de una exitosa carrera social. Sin duda, lo que se califica como una vida bien vivida en la sociedad africana es diferente de lo que opinan al respecto los habitantes de las riberas del Ganges, de Bretaña o de las regiones polares de Groenlandia.

Me parece que podemos formular el mismo tipo de preguntas culturales para acceder a las biografías de las cosas. A principios de este siglo, en un artículo titulado “The Genealogical Method of

Anthropological Inquiry" (1910), W.H.R. Rivers expuso lo que se ha convertido en un instrumento estándar del trabajo de campo etnográfico. El objetivo de este artículo —el principal aspecto por el cual se le recuerda— fue mostrar cómo la terminología y las relaciones de parentesco pueden sobreponerse al diagrama genealógico y moverse a través de la estructura social en el tiempo reflejada por el diagrama. Ahora bien, Rivers expuso algo más: que, por ejemplo, cuando el antropólogo busca las leyes de la herencia, puede comparar el enunciado ideal de estas leyes con el movimiento real de un objeto particular (como un pedazo de tierra) a lo largo del diagrama genealógico, advirtiendo de un modo concreto cómo pasa dicho objeto de una mano a otra. Lo que Rivers propuso fue una especie de biografía de las cosas en términos de propiedad. Sin embargo, una biografía puede concentrarse en otras cuestiones y acontecimientos innumerables.

Al elaborar la biografía de una cosa, se formulan preguntas similares a aquellas relacionadas con las personas: desde la perspectiva sociológica, ¿cuáles son las posibilidades biográficas inherentes a su "estatus", periodo y cultura, y cómo se realizan tales posibilidades? ¿De dónde proviene la cosa y quién la hizo? ¿Cuál ha sido su carrera hasta ahora, y cuál es, de acuerdo con la gente, su trayectoria ideal? ¿Cuáles son las "edades" o periodos reconocidos en la "vida" de la cosa, y cuáles son los indicadores culturales de éstos? ¿Cómo ha cambiado el uso de la cosa debido a su edad, y qué sucederá cuando llegue al final de su vida útil?

Por ejemplo, entre los suku de Zaire, con quienes he trabajado, la expectativa vital de una choza es de aproximadamente diez años. La biografía típica de la choza comienza con su ocupación por parte de una pareja o, en el caso de la poligamias, por parte de una esposa con sus hijos. Una vez que la choza envejece, se transforma sucesivamente en casa de huéspedes, hogar de alguna viuda, refugio para los adolescentes, cocina y, por último, cobertizo para las cabras o las gallinas; al final, las termitas resultan victoriosas y la estructura se derrumba. El estado físico de la choza en cada periodo corresponde a un uso específico. Una choza desfasada en materia de utilización provoca que el suku se sienta incómodo y, también, transmite un mensaje. Así, alojar a un visitante en una choza que debería funcionar como cocina dice algo acerca del estatus del huésped; si no hay chozas disponibles para las visitas en una comunidad, esto comunica algo sobre el carácter del jefe local, a saber, que es flojo, inhospitalario o pobre. Nosotros tenemos similares expectativas biográficas de las cosas. En nuestro caso, la biografía de una pintura de Renoir que termina en un incinerador es tan trágica, a su manera, como la biografía de una

persona que termina asesinada. Esto es obvio, pero hay otros acontecimientos en la biografía de los objetos que transmiten mensajes más sutiles. ¿Qué sucede con un cuadro de Renoir que termina en una colección privada y, por tanto, inaccesible? ¿Con otra obra de Renoir que permanece abandonada en el sótano de un museo? ¿Cómo nos sentiríamos en relación con una pintura de Renoir que saliera de Francia con rumbo a Estados Unidos? ¿O a Nigeria? Las respuestas culturales a estos detalles biográficos revelan una enmarañada masa de juicios estéticos, históricos y aun políticos, y de convicciones y valores que moldean nuestra actitud hacia los objetos clasificados como "arte".

Las biografías de las cosas pueden destacar aquello que de otro modo permanecería oscuro. Por ejemplo, en situaciones de contacto cultural, pueden mostrar lo que los antropólogos han enfatizado con frecuencia: lo significativo de la adopción de objetos —y de conceptos— extranjeros no es el hecho de que sean adoptados, sino la forma en que son redefinidos culturalmente y puestos en uso. La biografía de un automóvil en África revela una abundante información cultural: el modo en que se adquiere, cómo y de quiénes proviene el dinero reunido para comprarlo, la relación entre el comprador y el vendedor, los usos que se le dan al automóvil, la identidad de sus pasajeros habituales y la de aquéllos a quienes se le presta, la frecuencia del préstamo, los talleres en donde se repara y el vínculo del propietario con los mecánicos, el paso del automóvil de mano en mano a través de los años y, por último, cuando ya no funciona, la disposición final de sus partes. Todos estos detalles habrán de mostrar una biografía completamente distinta de aquella del automóvil empleado por la clase media estadounidense, los navajo o los franceses.

Uno confiere a cada biografía cierta preconcepción de lo que será su enfoque. Admitimos que las personas tienen muchas biografías —psicológica, profesional, política, familiar, económica, etc.—, cada una de las cuales selecciona ciertos aspectos y descarta otros de la historia vital. Del mismo modo, las biografías de las cosas no pueden ser sino parciales. Desde luego, la biografía física pura de un automóvil es totalmente distinta de su biografía técnica, conocida en el oficio como su expediente de reparaciones. El automóvil cuenta también con una biografía económica: su valor inicial, su precio de venta y de reventa, la tasa de depreciación, su respuesta a la recesión, el patrón anual de costos de mantenimiento. Asimismo, el automóvil también ofrece varias biografías sociales posibles: una puede versar sobre el lugar que ocupa en la economía de la familia propietaria; otra puede relacionar la historia de su propietario con la estructura de clases de

la sociedad; otra más puede centrarse en el papel que desempeña en la sociología de las relaciones de parentesco de la familia, como la pérdida de vínculos en Estados Unidos o el fortalecimiento de éstos en Africa.

No obstante, todas estas biografías —técnica, económica y social— pueden o no estar culturalmente moldeadas. Lo que convierte a una biografía en una biografía cultural no es su tema, sino cómo y desde qué perspectiva se aborda el tópico en cuestión. Una biografía económica culturalmente configurada concibe el objeto como una entidad culturalmente construida, cargada de significados culturalmente especificados, y clasificada y reclasificada de acuerdo con categorías culturalmente constituidas. Con base en este punto de vista, me gustaría proponer una estructura de análisis de las mercancías o, en términos procesales, de la mercantilización. Pero, ante todo, ¿qué es una mercancía?

LO SINGULAR Y LO COMÚN

Considero que las mercancías son un fenómeno cultural universal. Su existencia es concomitante a la existencia de transacciones que involucran el intercambio de cosas (objetos y servicios); el intercambio es un rasgo universal de la vida social humana y, de acuerdo con algunos teóricos, una característica que se halla en el núcleo de dicha vida (véase, por ejemplo, Homans 1961, Ekeh 1974 y Kapferer 1976). En lo que difieren las sociedades es en el modo en que la mercantilización, en tanto expresión especial del intercambio, se estructura y relaciona con el sistema social; en los factores que la impulsan u obstruyen; en las tendencias a largo plazo para expandirla o estabilizarla, y en las premisas culturales e ideológicas que subyacen a su funcionamiento.

¿Qué convierte pues a una cosa en mercancía? La mercancía es una cosa que tiene valor de uso y que puede intercambiarse por una contraparte; el hecho mismo del intercambio indica que la contraparte posee, en el contexto inmediato, un valor equivalente. Por el mismo motivo, la contraparte también es una mercancía a la hora del intercambio. Este puede ser directo o realizarse indirectamente a través del dinero, una de cuyas funciones es la de ser medio de cambio. Por tanto, todo lo susceptible de comprarse con dinero es una mercancía, cualquiera que sea su destino posterior a la compraventa (por ejemplo, después de la transacción puede ser desmercantilizada). Así, en Occidente, con fines de concisión, consideramos la venta como un

indicador inequívoco del estatus mercantil, mientras que la no venta confiere a la cosa un aura especial de separación respecto de lo mundano y lo común. De hecho, por supuesto, la venta no es necesariamente una característica del estatus mercantil, dado que existe el intercambio de mercancías en economías no monetarias.

Debo señalar que la transacción que involucra a las mercancías es inconexa, con objeto de destacar que el propósito primordial e inmediato de la transacción es obtener el valor de la contraparte (y esto, para los economistas, constituye también su función económica). La finalidad de la transacción no es, por ejemplo, despejar el camino para emprender otro tipo de transacciones, como en el caso de los obsequios ofrecidos para iniciar negociaciones matrimoniales o para asegurar el patronazgo; en estos dos últimos casos, se trata de una transacción parcial que debe considerarse en el contexto de la transacción completa. A pesar de que el intercambio de cosas suele involucrar mercancías, una excepción notable está constituida por los intercambios característicos de las relaciones de reciprocidad, tal como han sido definidos por la antropología. Aquí, el regalo se obsequia para evocar la obligación de recibir otro a cambio, el cual producirá a su vez una obligación similar: una cadena interminable de regalos y obligaciones. Los obsequios pueden ser en sí mismos cosas que normalmente se usan como mercancías (comida, banquetes, bienes de lujo, servicios); pero, cada transacción no es inconexa ni, en principio, terminal.

Con objeto de realizar la venta monetaria o la intercambiabilidad por una amplia gama de cosas, se requiere contar con algo que sea común a un gran número de cosas intercambiables que, consideradas en su conjunto, compartan un universo peculiar de valores equiparables. Para usar un término sugerente aunque arcaico, ser vendible o muy intercambiable significa ser "común" (lo opuesto a inusual, incomparable, único, singular y, por tanto, a no ser intercambiable por nada). La mercancía perfecta sería aquella que fuera intercambiable por cualquier otra cosa; del mismo modo, el mundo perfectamente mercantilizado sería aquel donde todo fuese intercambiable o estuviera en venta. Por la misma razón, el mundo perfectamente desmercantilizado sería aquel donde todo fuese singular, único y no intercambiable.

Ambas situaciones constituyen tipos ideales opuestos, y ningún sistema económico real se ajusta a ninguno de ellos. No existe un sistema donde todo sea tan singular que evite la posibilidad de intercambio. Tampoco existe un sistema, salvo en la extravagante imagen marxiana de un capitalismo absolutamente mercantilizado,

donde sea todo una mercancía, intercambiable por cualquier otra cosa dentro de una esfera unitaria de intercambio. Dicha construcción del mundo —en el primer caso, como totalmente heterogéneo en términos de valoración y, en el segundo caso, como totalmente homogéneo— sería humana y culturalmente imposible. Sin embargo, representan los dos extremos entre los cuales cada economía real ocupa un lugar particular.

Podemos aceptar, junto con la mayoría de los filósofos, lingüistas y psicólogos, que la mente humana tiene una tendencia inherente a imponer en su medio ambiente el orden sobre el caos, mediante la clasificación de los contenidos de su entorno, y que sin esta clasificación el conocimiento del mundo y la adaptación al él serían imposibles. La cultura ayuda a la mente por medio del establecimiento de un orden cognoscitivo compartido colectivamente en un mundo que, de modo objetivo, es del todo heterogéneo y presenta una lista sin fin de cosas singulares. La cultura accede al orden separando, a través de la discriminación y la clasificación, distintas áreas de homogeneidad dentro de la heterogeneidad total. Con todo, si el proceso homogeneizador se lleva demasiado lejos y el mundo perceptible comienza a acercarse al extremo opuesto —en el caso de los bienes, a la mercantilización total—, la función cultural de la discriminación cognoscitiva se socava. Tanto los individuos como las colectividades culturales deben conducirse en un punto intermedio entre ambos extremos durante la clasificación de las cosas en categorías, las cuales no son simultáneamente ni muchas ni muy abarcales. En resumen, lo que se suele denominar “estructura” descansa entre la heterogeneidad de lo muy dividido y la homogeneidad de lo muy agrupado.

En el reino de los valores de cambio, esto significa que el mundo natural de las cosas singulares debe ordenarse de acuerdo con diversas y operativas clases de valor; esto es, las cosas diferentes deben seleccionarse y volverse cognoscitivamente similares cuando se les reúne dentro de cada categoría, y convertirse en cognoscitivamente desemejantes cuando se les coloca en categorías distintas. Esta es la base de un fenómeno económico bien conocido: aquél de las diversas esferas del valor de cambio, que funcionan de forma más o menos independiente una de otra. Este fenómeno se encuentra en todas las sociedades, aunque las occidentales son más aptas para percibirlo en economías no mercantilizadas y no monetarizadas. La naturaleza y la estructura de las esferas de intercambio varían entre una y otra sociedad porque, tal como lo señalan Durkheim y Mauss (1963), los sistemas culturales de clasificación reflejan la estructura y los recursos culturales de las sociedades en cuestión. Y, más allá de esto, de

acuerdo con Dumont (1972), existe también cierta tendencia a imponer una jerarquía a las categorías.

ESFERAS DE INTERCAMBIO

Un ejemplo concreto de una economía que posee esferas claramente diferenciadas de intercambio ilustrará el asunto en cuestión. En lo que constituye un análisis clásico de una “economía multicéntrica”, Bohannan (1959) describe las tres esferas de intercambio existentes en el periodo precolonial entre los tiv del centro de Nigeria: a) la esfera de los artículos de subsistencia (ñame, cereales, condimentos, gallinas, cabras, utensilios, herramientas y demás); b) la esfera de los artículos de prestigio (ganado vacuno, esclavos, oficios rituales, ropa especial, medicinas y bastones de metal), y c) la esfera de los derechos sobre las personas (esposas, huérfanos y descendientes).

Las tres esferas representaban tres universos separados de valores de cambio, es decir, tres esferas mercantiles. Los artículos incluidos en cada una de ellas eran intercambiables, y las tres estaban regidas por su propia moralidad. Además, existía una jerarquía moral entre las esferas: la de subsistencia, con su moralidad mercantil sin trabas, era la menor, y la de los derechos sobre las personas, vinculada con el mundo de las relaciones de parentesco y de parentesco de grupo, era la mayor. En el caso de los tiv (en contraste con muchos otros sistemas similares), era posible moverse —aunque con cierta dificultad— de una a otra esfera. Los bastones de metal proporcionaban el vínculo. En circunstancias excepcionales, la gente intercambiaba, de mala gana, bastones por productos de subsistencia y, en el otro extremo, trocaba bastones por derechos sobre las personas. Los tiv consideraban satisfactoria y moralmente apropiado convertirse en “individuos en ascenso”, desde la subsistencia hasta el prestigio y desde éste hasta los derechos sobre las personas, mientras que convertirse en “individuos en descenso” era vergonzoso y sólo explicable en casos de coacción extrema.

En economía, el problema del valor y la equivalencia del valor ha sido siempre un acertijo filosófico. Conlleva el proceso misterioso mediante el cual las cosas que son patentemente distintas aparecen como similares con respecto al valor; por ejemplo, los ñames se convierten de algún modo en algo comparable e intercambiable por un mortero o una vasija. En los términos que hemos utilizado aquí, esto involucra tomar lo patentemente singular e insertarlo en una categoría uniforme de valor junto con otras cosas patentemente

singulares. No obstante todas las dificultades implícitas en la teoría del valor-trabajo, ésta sugiere al menos que mientras que los fiames y las vasijas pueden compararse razonablemente con base en el trabajo invertido en su producción (aun si se pasa por alto la distinta inversión en materia de capacitación representada por el trabajo en cada caso), no existe ningún estándar común para comparar los fiames con los oficios rituales o las vasijas con las esposas y la progenie. De este modo, comprobamos la enorme dificultad, de hecho imposibilidad, de agrupar todos estos productos en una sola esfera mercantil. Esta dificultad suministra la base natural para la construcción cultural de esferas separadas de intercambio. La cultura desempeña la tarea menos generalizadora de crear la equivalencia de valor mediante el establecimiento de varias esferas mercantiles inconexas. Así, en el caso de los tiv, observamos lo siguiente: los artículos de subsistencia producidos por medio del trabajo físico aparecen como opuestos a los artículos prestigio y de manipulación social, y estos últimos como opuestos a aquéllos del dominio más íntimo de los derechos y las obligaciones de parentesco.

LA TENDENCIA A LA MERCANTILIZACIÓN

Desde esta perspectiva, una economía multicéntrica como la de los tiv no es una versión complicada y exótica del sistema de intercambio directo. Es, en cambio, lo opuesto: una hazaña de simplificación de lo que es en términos naturales una masa inmanejable de productos singulares. Empero, ¿por qué sólo tres esferas y no, por ejemplo, doce? En apariencia, la mercantilización fue empujada hasta los límites permitidos por la tecnología de intercambio de los tiv, la cual carecía de un denominador común de valor más adecuado que los bastones de metal. En esto se percibe la tendencia inherente en todo sistema de intercambio hacia la mercantilización óptima: el impulso a expandir la idea fundamentalmente seductora de intercambiar la mayor cantidad de artículos que permita la tecnología existente de intercambio. De ahí, la aceptación universal del dinero cuando ha sido introducido en sociedades no monetizadas y su conquista inexorable de las economías internas de tales sociedades, a pesar del rechazo inicial y de la infelicidad individual resultante; una infelicidad perfectamente ilustrada por los modernos tiv. Asimismo, a ello se deben las consecuencias uniformes de la introducción del dinero en una amplia gama de sociedades de otro modo distintas: la mercantilización más amplia y la mezcla de esferas separadas de inter-

cambio. Pareciera que la misma lógica interna del intercambio se adaptase previamente a todas las economías, para apoderarse de las nuevas oportunidades que la amplia mercantilización obviamente acarrea.

Puede interpretarse el reciente trabajo de Braudel (1983) bajo esta óptica, en la medida en que muestra el modo en que el desarrollo, durante la temprana Europa moderna, de un conjunto de nuevas instituciones moldeó lo que podría llamarse un nuevo intercambio tecnológico, el cual condujo, a su vez, a la explosión de la mercantilización, la cual se hallaba en la base del capitalismo. La extensa mercantilización que asociamos con el capitalismo no es entonces una característica del capitalismo *per se*, sino de la tecnología del intercambio que, históricamente, estuvo asociada con él y que estableció límites dramáticamente más amplios para la máxima mercantilización posible. Las modernas economías de dirección estatal, no capitalistas, no muestran ningún signo de permanecer sistemáticamente exentas de esta tendencia, aunque puedan tratar de controlarla usando medios políticos. De hecho, debido a su escasez endémica y sus ubicuos mercados negros, la mercantilización en tales economías se expande a nuevas áreas, donde el consumidor, para comprar bienes y servicios, debe comprar ante todo el acceso a la transacción.

La mercantilización, entonces, puede considerarse más adecuadamente como un proceso en gestación que como un estado de cosas total o inexistente. Su expansión ocurre de dos maneras: a) con respecto a cada cosa, a la cual vuelve intercambiable por más y más cosas, y b) con respecto al sistema en su conjunto, al hacer que un número creciente de cosas distintas sean cada vez más ampliamente intercambiables.

SINGULARIZACIÓN CULTURAL E INDIVIDUAL

La tendencia contraria a esta embestida potencial de la mercantilización es la cultura. En la medida en que la mercantilización vuelve homogéneo al valor, mientras que la esencia de la cultura es la discriminación, la mercantilización excesiva resulta anticultural; asunto que muchos han percibido de este modo. Y si, como Durkheim (1986; publicación original, 1912) lo advirtió, las sociedades necesitan colocar aparte cierta porción de su entorno, clasificándola como "sagrada", la singularización es un medio para lograr ese fin. La cultura asegura que algunas cosas permanezcan inequívocamente

singulares; evita la mercantilización de otras y, en ocasiones, resingulariza lo que ha sido mercantilizado.

En toda sociedad, existen cosas que son públicamente protegidas contra la mercantilización. Algunas de las prohibiciones son culturales y se sostienen colectivamente. En las sociedades estatales, muchas de estas prohibiciones son instrumentadas por el Estado, con base en el entrelazamiento de lo que sirve a la sociedad en su conjunto, al Estado y a los grupos específicos de control. Esto se aplica a buena parte de lo que uno considera el inventario simbólico de una sociedad: los terrenos públicos, los monumentos, las colecciones de arte estatales, la parafernalia del poder político, las residencias reales, la insignia principal, los objetos rituales y demás. A menudo, el poder se autoafirma de modo simbólico precisamente al insistir en su derecho a singularizar un objeto, o un conjunto o clase de objetos. Los jefes y reyes africanos se reservan el derecho sobre ciertos animales y productos animales, como la piel y los dientes del gato montés moteado. Los reyes de Siam monopolizaban a los elefantes albinos. Los monarcas británicos por su parte han conservado el derecho sobre las ballenas que encallan y perecen en las playas. Puede existir algún aspecto práctico en tales reclamos de la realeza, el cual habrá de ser descubierto sin duda alguna por los ecólogos y los materialistas culturales. Con todo, queda claro que estos monopolios expanden el alcance visible del poder sagrado al proyectarlo a objetos sacros adicionales.

En ocasiones, tal singularización se extiende a cosas que normalmente son mercancías; en efecto, las mercancías son singularizadas mediante su extracción de la esfera mercantil usual. Así, en la parafernalia ritual de la monarquía británica, encontramos que la Estrella de la India, contrariamente a lo que hubiese sucedido en términos habituales, fue obstaculizada en su proceso de mercantilización y singularizada como “una joya de la corona”. Del mismo modo, la parafernalia ritual de los reyes suku de Zaire incluía objetos comerciales ordinarios del pasado, tales como jarras de la alfarería europea del siglo XVIII, llevadas a África por los portugueses, transportadas por los suku a su territorio y sacralizadas durante ese proceso.

Otro modo de singularizar las cosas se basa en la mercantilización restringida, donde algunos objetos son confinados a una esfera muy estrecha de intercambio. El sistema tiv ilustra este principio. Los pocos artículos incluidos en la esfera de prestigio (esclavos, ganado, oficios rituales, vestimenta especial y bastones de metal), aunque eran mercancías por el hecho de ser intercambiables entre sí, estaban

menos mercantilizados que los numerosos objetos contenidos en la esfera de subsistencia (desde ñames hasta vasijas). Una esfera integrada por sólo dos clases de cosas —como, en el modelo clásico trobriand, la esfera de intercambio kula compuesta por collares y brazaletes— representa un grado superior de singularización. En el caso de los tiv, la esfera de intercambio constituida por los derechos sobre las personas alcanzó una integridad singular por medio de un principio diferente aunque relacionado: el de la homogeneidad de sus componentes. Cabe destacar que las dos esferas superiores de los tiv eran más singulares, más especiales y, por tanto, más sagradas que la esfera inferior, la cual incluía los numerosos objetos de la subsistencia mundana. En consecuencia, la jerarquía moral de las esferas de intercambio de los tiv correspondía al grado de singularidad.

Ahora bien, aunque la sacralización puede lograrse mediante la singularidad, ésta no garantiza a aquélla. El no ser una mercancía no es un atributo que asegure por sí mismo una alta estimación, puesto que existen muchas cosas singulares (esto es, no intercambiables) que pueden valer muy poco. En el caso de los aghem de la porción occidental de Camerún, cuyas esferas de intercambio no son muy diferentes de las de los tiv, se puede detectar una esfera aun más inferior, la cual se halla por debajo de las mercancías de subsistencia. En cierta ocasión, durante la indagación del valor de cambio precolonial de diversos artículos, pregunté cuál era el valor de la mandioca con fines de trueque. Por toda respuesta, escuché un escarnio indignado ante la sola idea de que una cosa tan insignificante como la mandioca pudiera ser intercambiable por algo: “La comes, nada más. Si no la quieres, la regalas. Las mujeres se ayudan mutuamente con alimentos de ese tipo. Pero, nadie *comercia* con ella.” A fin de que esa expresión de indignación no sea malentendida ni sentimentalizada, debo señalar que tal actitud no se relaciona con la sugerencia de una corrupción comercial en materia de un producto con gran carga simbólica —como sería el caso, por ejemplo, del pan entre los campesinos de Europa Oriental—. Los aghem han sido siempre un pueblo con mentalidad comercial, que no desdén los negocios. Más bien, el escarnio sería similar al que el aghem provocaría en un occidental al cual le preguntase sobre el valor de cambio del cerillo con el que enciende el cigarro de un desconocido. La mandioca formaba parte de una clase de cosas singulares de tan poca valía que no se le reconocía públicamente un valor de cambio. El no ser una mercancía significa ser “inapreciable” en el sentido más completo posible del término, que va desde lo extraordinariamente valioso hasta lo singularmente carente de valor.

Además de las cosas que han sido clasificadas como más o menos singulares, existe lo que podría denominarse mercantilización terminal, donde el intercambio ulterior está excluido por decreto. En muchas sociedades, las medicinas reciben dicho trato: el curandero elabora y vende un remedio que es absolutamente singular, porque sólo es eficaz para el paciente bajo tratamiento. Asimismo, la mercantilización terminal caracterizó, hace medio milenio, la venta de indulgencias por parte de la iglesia católica romana: el pecador podía comprarlas, pero no revenderlas. En el campo de la medicina occidental contemporánea, la mercantilización terminal se verifica a través de medios legales; descansa en la prohibición contra la reventa de una droga recetada y contra la venta de cualquier medicamento que carezca de la autorización respectiva. Hay otros ejemplos de las maniobras legales dirigidas a restringir la remercantilización: en Gran Bretaña, los libros de encuadernación rústica suelen contener una nota confusa donde se señala la prohibición de revenderlos salvo con su cubierta original; en Estados Unidos, una indicación igualmente desconcertante, que prohíbe su reventa, se anexa a los colchones y cojines.

Otros factores, además de los decretos legales o culturales, pueden crear mercancías terminales. Después de todo, la mayoría de los bienes de consumo están destinados a ser terminales; al menos, tal es el deseo del productor o fabricante. Esta expectativa es fácil de lograr con artículos como los chécharos enlatados, aunque incluso en este caso pueden influir las circunstancias externas; en periodos bélicos de escasez, todos los tipos de bienes que habitualmente son de consumo comienzan a funcionar como depósitos de riqueza y, en lugar de ser consumidos, circulan sin cesar en el mercado. En cuanto a los artículos duraderos, suele desarrollarse un mercado de segunda mano, y la idea de esta posible reventa puede ser alentada por los vendedores. En cierta área de nuestra economía la estrategia de venta se funda en el énfasis otorgado al planteamiento de que la mercantilización de los bienes comprados para ser consumidos no es necesariamente terminal: así, escuchamos que las alfombras orientales, aunque destinadas al uso, constituyen una “buena inversión” o que ciertos automóviles caros poseen un “alto valor de reventa”.

La existencia de la mercantilización terminal destaca un aspecto fundamental para el análisis de la esclavitud, donde el hecho de que una persona haya sido comprada no nos dice nada acerca de los usos que se harán de ella (Kopytoff, 1982, 223ss). Algunos esclavos fueron enviados a trabajar en minas, plantaciones o galeras; otros se convir-

tieron en visires o en almirantes del imperio romano. Del mismo modo, el hecho de que un objeto sea comprado o intercambiado no nos dice nada sobre sus estatus posterior ni si habrá de permanecer o no como mercancía. Con todo, a menos de que se les desmercantilice formalmente, las cosas mercantilizadas continúan siendo mercancías potenciales, es decir, continúan teniendo un valor de cambio, aunque sean extraídas de la esfera del intercambio y, por así decirlo, desactivadas como mercancías. Esta desactivación las deja expuestas no sólo a los diversos tipos de singularización que he mencionado, sino también a las redefiniciones individuales, en tanto opuestas a las colectivas.

En el área de Bamenda, situada en la parte occidental de Camerún, las personas apreciaban los enormes frutos secos y vacíos de la calabaza que se utilizaban como vasijas o estuches. Estas calabazas estaban decoradas y atravesaban la frontera procedentes de Nigeria. Eran llevadas hasta la zona en cuestión por los aku, un grupo de pastores cuyas mujeres usaban mucho las calabazas y estaban dispuestas a venderlas. Yo conseguí de este modo varias de ellas. No obstante, en cierta ocasión me fue imposible convencer a una mujer aku de que me vendiera una calabaza que ella misma había decorado con pequeños adornos. Sus amigas le dijeron que era una boba, pues con el dinero que obtuviese de la venta podía adquirir una calabaza más bonita. Sin embargo, la mujer no se inmutó, no más de lo que se alteraría el individuo siempre notable de nuestra sociedad —en parte héroe y en parte tonto— que se niega a vender su casa por un millón de dólares y obliga a los arquitectos a construir el rascacielos alrededor de ella. Asimismo, existe el fenómeno opuesto: el mercantilizador ideológico, el cual está a favor, por ejemplo, de la venta de predios públicos para equilibrar el presupuesto comunitario o, como he presenciado en África, de la venta de alguna pieza de la parafernalia oficial, con objeto de suministrar un techo de hojalata a la escuela local.

Estos ejemplos mundanos muestran que, en cualquier sociedad, el individuo con frecuencia está atrapado entre la estructura cultural de la mercantilización y sus esfuerzos personales por establecer un orden de valor en el universo de cosas. En cierto grado, este conflicto entre la cultura y el individuo es inevitable, al menos en el plano cognoscitivo. El mundo de las cosas se presta a un número infinito de clasificaciones, arraigadas en características naturales, y percepciones culturales e idiosincrásicas. La mente individual puede jugar con todas ellas, construyendo innumerables categorías, diferentes universos de valor común y cambiantes esferas de intercambio. En contraste,

la cultura no puede ser tan exuberante, por lo menos en lo que concierne a la economía, cuyas clasificaciones deben suministrar una guía inequívoca a la acción pragmática y coordinada. Ahora bien, aunque el conflicto sea inevitable, las estructuras sociales en que se verifica se hallan en permanente modificación, motivo por el cual le confieren una intensidad distinta. En una sociedad precolonial como la de los tiv o los aghem, la cultura y la economía estaban en relativa armonía; la economía se apegaba a las clasificaciones culturales y éstas lograban satisfacer la necesidad cognoscitiva individual de discriminación. En cambio, en una sociedad comercializada, monetizada y altamente mercantilizada, la tendencia homogeneizadora del valor, propia del sistema de intercambio, experimenta un poderoso impulso y produce resultados a los que suelen oponerse, aunque de modo inconsistente e incluso contradictorio, tanto la cultura como la cognición individual.

SOCIEDADES COMPLEJAS

He sostenido que, para nosotros, las esferas del intercambio son más visibles en las sociedades no comercializadas y monetizadas, como la de los tiv, que en aquéllas comercializadas y monetizadas, como la nuestra. En parte, ello se debe a que prestamos atención a lo exótico y damos por sentado lo familiar. Sin embargo, se trata de algo más que eso.

Sin duda, en nuestra sociedad existen algunas esferas inconexas de intercambio, las cuales son prácticamente aceptadas y aprobadas por unanimidad. Así, nos obstinamos en mantener separadas las esferas de los objetos materiales y las personas (asunto que examinaré más adelante). **Del mismo modo, intercambiamos invitaciones a cenar y mantenemos inconexa dicha esfera. Admitimos la existencia de una esfera de intercambio de favores políticos o académicos; pero la idea de monetizar esta esfera nos escandalizaría tanto como a los tiv** ofendió inicialmente la idea de monetizar sus transacciones matrimoniales. Como los tiv, quienes se movían cuidadosamente de la esfera de las vasijas mundanas a la de los títulos de prestigio valiéndose de la mediación de los bastones de metal, nuestros financieros navegan con cautela entre las diversas esferas de intercambio en cuestiones tales como el otorgamiento de donaciones a las universidades. Una dádiva monetaria directa es sospechosa, porque produce la impresión de que se está comprando influencia; por tal motivo, esta clase de dádiva suele ser anónima o póstuma. Una donación monetaria inte-

grada por dádivas parciales resulta particularmente sospechosa, pues implica el poder del donante para retener los cheques restantes. Sin embargo, cuando la donación se otorga bajo la forma de un edificio, el dinero aportado se traslada a una esfera casi desmercantilizada, el regalo queda congelado en una irrevocabilidad visible y el donante se protege contra la sospecha de querer influir inapropiadamente en la universidad. En consecuencia, dar el nombre del donante al edificio es un acto que honra no sólo al benefactor, sino también a la universidad, la cual declara así que carece de obligaciones con respecto al donador específico. Los valores que subyacen a tales transacciones son compartidos por toda la sociedad o, al menos, son sostenidos por los grupos que ejercen la hegemonía cultural en nuestra sociedad y definen gran parte de lo que podemos llamar nuestra cultura pública. “Todos” estamos contra la mercantilización de aquello que ha sido clasificado públicamente como singular y convertido en sagrado: los parques públicos, los acontecimientos memorables de las naciones, el monumento a Abraham Lincoln o los dientes postizos de George Washington conservados en Mount Vernon, Virginia.

Otros valores de singularización son apoyados por grupos más restringidos. Contamos con esferas explícitas de intercambio reconocidas sólo por algunos segmentos de la sociedad, como los grupos de profesionistas, quienes acatan un código cultural común y una moralidad especialmente enfocada. Tales grupos constituyen las redes de solidaridad mecánica que vinculan las partes de la estructura orgánica de la sociedad en su conjunto, cuyas actividades están regidas, en su mayoría, por principios mercantiles. Permítaseme desarrollar el análisis con base en el examen de cierta actividad propia de uno de los grupos en cuestión: la colección de arte africano por parte de los africanistas estadounidenses.

Hace treinta o más años, el arte africano adquirido casualmente durante el trabajo de campo, se destinaba sólo a una esfera cerrada de carácter sagrado. Los objetos reunidos estaban del todo singularizados: para su coleccionista, tenían un valor sentimental, meramente estético o científico, apoyado este último en el supuesto conocimiento del contexto cultural del objeto. No se consideraba adecuado comprar la pieza artística a los comerciantes africanos ni a los mercaderes europeos instalados en África o, peor aún, a los negociantes establecidos en Europa o Estados Unidos. Semejante objeto, de segunda mano, tenía poco valor científico y estaba inciertamente contaminado, pues había circulado en una esfera mercantil monetizada; contaminación que no se esfumaba por el solo hecho de su conservación ulterior dentro de la misma categoría integrada por los

objetos obtenidos “legítimamente” en el trabajo de campo. La esfera de intercambio a la cual pertenecían los objetos de arte africanos era en extremo homogénea en cuanto a contenido. Resultaba permisible intercambiarlos por otros objetos africanos (o por otras piezas de “arte primitivo”). Asimismo, se podían ofrecer como obsequios. Los estudiantes que concluían el trabajo de campo solían llevar consigo uno o dos para regalarlos a sus supervisores, con lo que incluían tales objetos en otra esfera circunscrita, la de la relación académica patrón-cliente. La moralidad rectora de la esfera examinada no admitía la venta de los objetos, excepto la efectuada al precio de costo a un museo. No obstante, como entre los tiv, para quienes era aceptable aunque vergonzoso trocar bastones de metal por alimentos, en el caso que nos ocupa sólo la necesidad extrema justificaba la “liquidación” de los objetos en el mercado del arte, lo cual debía llevarse a cabo con gran discreción y era visto sin duda alguna como un acto característico del “individuo en descenso”.

Como han señalado Douglas e Isherwood (1980), la cultura pública de las sociedades complejas suministra patrones de valor ampliamente discriminadores en materia de bienes y servicios. Es decir, la cultura pública ofrece pautas de discernimiento en un grado similar al otorgado por las sociedades a pequeña escala. Sin embargo, en el caso de las sociedades complejas tales patrones deben competir constantemente con las clasificaciones elaboradas por los individuos y las redes de corta extensión, cuyos miembros también pertenecen a otras redes que comparten aún otros sistemas de valores. Los criterios discriminadores aportados por los individuos o las redes a la tarea clasificadora son muy diferentes. Cada versión individual o reticular de las esferas del intercambio no sólo es idiosincrásica y distinta de las demás, sino que también se modifica contextual y biográficamente, conforme varían las perspectivas, las afiliaciones y los intereses de sus creadores. El resultado de ello es un debate verificable tanto en el plano interindividual como en el intraindividual. Sin duda, las semillas de tales debates existen también en sociedades como la precolonial de los tiv, pero en este caso la cultura y la economía combinan esfuerzos para suministrar un modelo ratificado de clasificación. En una sociedad liberal, heterogénea y comercializada, la cultura pública está sometida casi siempre al pluralismo y relativismo, y no ofrece una pauta sólida, mientras que la única lección de la economía reside en la libertad y el dinamismo que la cada vez más extensa mercantilización trae consigo.

Es factible vislumbrar las consecuencias de este proceso al analizar la situación experimentada por los coleccionistas de arte africano durante los últimos veinte años. En cuanto a esto, las reglas se han relajado en algunos aspectos, idénticos a los que la monetización, de acuerdo con Bohannon, debilitó las reglas de los tiv, sobre todo mediante la fusión de las que hasta entonces habían sido esferas distintas de intercambio. Por ejemplo, hoy día no se censura la adquisición de un objeto de arte africano en una subasta realizada en Estados Unidos, y mucho menos se critica la compra de tal objeto en un establecimiento comercial africano. La monetización en sí misma se ha hecho menos corrupta en la medida en que se ha vuelto más seductora, pues nadie puede desconocer que tales objetos son, como lo señalan todos los periódicos y revistas, “de colección”. Sin embargo, el cambio más notable ha consistido en hacer de las reglas un asunto menos claro, y más abierto a las interpretaciones individuales y a los sistemas idiosincrásicos de valores. Antes, la cultura profesional sostenía que el valor de estos objetos era sentimental o científico; ahora, el valor sentimental es una cuestión de elección individual, quizá más sincera pero también menos común. Al mismo tiempo, han surgido los puritanos, quienes hablan de la inmoralidad implícita en cualquier tipo de circulación de estos objetos, y exigen su completa singularización y sacralización dentro de los estrechos límites de la sociedad donde fueron creados. En resumen, las reglas de la cultura profesional se han vuelto menos estrictas y las de la propiedad más idiosincrásicas. Desde la década de los sesenta, el rechazo generalizado a la idea misma de restricciones culturales ha despejado el camino a gran variedad de definiciones tanto individuales como de grupos pequeños.

Lo que quiero enfatizar en este punto es que la diferencia fundamental entre las sociedades complejas y a pequeña escala, no descansa simplemente en la extensa mercantilización verificada en las primeras. No debemos olvidar que han existido sociedades de pequeña escala donde la mercantilización (auxiliada por la moneda aborigen) logró un gran desarrollo, como en el caso de los yurok del norte de California (Kroeber, 1925) y de los kapauku de la porción occidental de Nueva Guinea (Pospisil, 1963). La peculiaridad de las sociedades complejas reside en que su mercantilización reconocida públicamente funciona codo a codo con los innumerables esquemas de valoración y singularización trazados por los individuos, las clases y los grupos de la sociedad, y que tales esquemas experimentan un conflicto irresoluble entre sí y con respecto a la mercantilización pública.

LA DINÁMICA DE LA SINGULARIZACIÓN INFORMAL EN LAS SOCIEDADES COMPLEJAS

Sin duda, existe un anhelo de singularización en las sociedades complejas. Gran parte de dicho anhelo se satisface individualmente, mediante la singularización privada, con base en principios tan mundanos como el que rige por igual el destino de las joyas heredadas y de las pantuflas viejas: la longevidad de la relación hace que estos objetos se integren en cierto sentido a la persona y el desprenderse de ellos se vuelva un acto inconcebible.

En ocasiones, el anhelo de singularización adopta las proporciones de un hambre insaciable de colección, que se manifiesta en la amplia respuesta a los tipos siempre novedosos de singularizaciones. Las latas de cerveza, las cajitas de fósforos y las revistas de tiras cómicas, todas ellas del pasado, se convierten de repente en algo que vale la pena coleccionar, trasladándolas de la esfera de lo peculiarmente carente de valor a la de lo singular costoso. Asimismo, advertimos el continuo interés en la colección de sellos postales donde, cabe destacar, se prefieren las estampillas en desuso, a fin de que no existan dudas sobre su ausencia de valor en el círculo mercantil para el cual fueron creadas originalmente. Como en el plano individual, buena parte de la singularización colectiva se logra con fundamento en el paso del tiempo. Los automóviles son mercancías que pierden valor conforme envejecen; pero, al rebasar los treinta años de vida pasan a formar parte de la categoría de antigüedades, y su valor se eleva año tras año. Desde luego, lo mismo sucede con los muebles, aunque aquí el proceso en cuestión es más lento; el periodo que anuncia la sacralización es aproximadamente similar al lapso que separa a una generación de la de sus abuelos (en el pasado, debido a la menor movilidad y a la mayor continuidad estilística, el tiempo requerido era más prolongado). Además, debemos tener en cuenta, retomando el brillante análisis de Thompson (1979), la adaptación moderna y convenientemente ahistórica al proceso de conversión de objetos en antigüedades aparentes, es decir, la singularización instantánea de objetos de desecho que pasan a decorar la sala de los jóvenes profesionistas en ascenso, a quienes aburre la homogénea aridez escandinava preferida por la generación precedente.

No obstante, tal como sucede con el arte africano, todos estos son procesos que se desarrollan al interior de grupos pequeños y redes sociales. El objeto que para mí representa un bien heredado es una mercancía para el joyero, y el hecho de que no sea tan ajeno a la cultura del joyero se manifiesta en mi disposición para ponerle un

precio a mi objeto inapreciable (y para sobrestimar invariablemente su valor mercantil). Desde el punto de vista del joyero, yo confundo dos sistemas diferentes de valores: el mercantil y el de la esfera cerrada de cosas personalmente singularizadas, los cuales convergen por casualidad en el objeto en cuestión. Muchos de los nuevos "objetos de colección" del tipo de las latas de cerveza están atrapados en esta paradoja: en cuanto se les trata como cosas más singulares y dignas de ser coleccionables, se les convierte en objetos valiosos y, al ser valiosos, adquieren un precio y se transforman en mercancías, con lo cual su singularidad queda socavada. Esta compenetración de los principios mercantiles y de singularización en una sola cosa es aprovechada por las empresas especializadas en la manufactura de lo que podría denominarse "futuros objetos de colección", tales como las ediciones encuadernadas en piel de la obra de Emerson, los platos decorados con copias en bajorrelieve de las pinturas de Norman Rockwell y las medallas de plata conmemorativas de acontecimientos notables. La publicidad respectiva es compleja: compre ahora este plato aprovechando que sólo es aún una mercancía, porque después se convertirá en un "objeto singular de colección", cuya misma singularidad hará de él una mercancía de alto precio. No puedo encontrar ninguna analogía de este fenómeno en las esferas de intercambio de los tiv.

La singularización de objetos llevada a cabo por grupos sociales plantea un problema especial. Debido a que es realizada colectivamente, ostenta el sello de la aprobación conjunta, canaliza la tendencia individual hacia la singularización y asume la responsabilidad del carácter sacro cultural. Así, los miembros de una población en proceso de urbanización pueden movilizarse repentinamente por la indignación que provoca la propuesta de remover y vender, como material de desecho, el metal oxidado de la fuente victoriana de la comunidad. Tales conflictos suelen consistir en algo más que en un mero asunto de estilo. En la base de las declaraciones vehementes en materia de valores estéticos, pueden hallarse conflictos culturales, de clase y de identidad étnica, así como la lucha por el poder de lo que podría denominarse las "instituciones públicas de singularización".¹ En las sociedades liberales, estas instituciones no son agencias gubernamentales o tienen una relación mínima con el gobierno; se trata de comités especializados en cuestiones históricas, grupos de expertos en materia de monumentos públicos, organizaciones vecinales preocupadas por el "embellecimiento", etcétera. Saber quién controla tales instituciones y cómo lo hace es una información que dice mucho sobre el control de la presentación de la sociedad ante sí misma.

Hace algunos años, en Filadelfia, se escenificó una controversia pública con respecto a la propuesta de instalar la estatua del héroe cinematográfico Rocky en la avenida situada frente al Museo de Arte, institución que ha funcionado simultáneamente como un monumento público al *establishment* local y como un medio para satisfacer las necesidades artísticas de la *intelligentsia* profesional. La estatua provenía directamente del plató utilizado en la filmación de "Rocky", la exitosa historia de un campeón de boxeo de origen italiano-estadunidense y nacido en el sur de Filadelfia. Para el sector "étnico" de la clase trabajadora de esa ciudad, la estatua era un objeto singular de orgullo étnico, regional y de clase, esto es, un monumento público meritorio. Desde el punto de vista de los grupos cuya identidad se relacionaba con el museo, la estatua era un trozo de chatarra, digna de ser remercantilizada inmediatamente en calidad de metal de desecho. En este caso, los tópicos de singularización y mercantilización se vinculaban de modo directo a sistemas desemejantes y con una connotación moral. Con todo, los opositores al proyecto pudieron descubrir su argumentación con el ropaje de la estética pública, campo donde ejercían la hegemonía cultural. En consecuencia, la estatua no fue instalada frente al Museo de Arte, sino en el sur de Filadelfia, cerca de un estadio.

No obstante lo anterior, en las sociedades complejas la mayor parte del conflicto entre mercantilización y singularización ocurre en el plano intraindividual, lo cual conduce a aparentes anomalías en el campo de la cognición, inconsistencias en materia de valores e incertidumbres en el terreno de la acción. Los miembros de estas sociedades mantienen cierta visión privada de la jerarquía de las esferas de intercambio, pero la justificación de dicha jerarquía no está vinculada integralmente, como sucedía entre los *tiv*, a la estructura de intercambio en cuanto tal; más bien, esta justificación debe importarse desde afuera del sistema de intercambio, esto es, de sistemas autónomos y a menudo intolerantes, tales como el de la estética, la moralidad o la religión, o el de los intereses profesionales especializados. Cuando consideramos que la venta de un Rembrandt o de una joya heredada es una transacción desfavorable, muestra actitud muestra que las cosas denominadas "arte" u "objetos históricos" se hallan por encima del mundo del comercio. Tal es el motivo por el que en las sociedades complejas el alto valor de lo singular se confunde tan fácilmente con el esnobismo. El alto valor no radica visiblemente en el sistema de intercambio en sí mismo; entre los *tiv* esto sí ocurría cuando, por ejemplo, la superioridad en materia de prestigio (más que de mero intercambio) de los bastones de metal sobre las vasijas era ratificada

de forma palpable por su capacidad para ser trocados por vestimentas rituales o esclavos. En una sociedad compleja la ausencia de esta confirmación patente de prestigio, de lo que significa precisamente un canje "favorable", vuelve necesaria la atribución de un valor alto pero no monetario a los esotéricos artículos estéticos, estilísticos, étnicos, de clase y genealógicos.

Cuando las cosas participan de modo simultáneo en esferas de intercambio cognoscitivamente diferentes pero eficazmente entremezcladas, nos enfrentamos de manera constante a aparentes paradojas en cuestión de valores. Una obra de Picasso, aunque posee un valor monetario, es inapreciable de acuerdo con otro esquema de tipo superior. Así, nos sentimos perturbados, incluso ofendidos, cuando leemos en los diarios que cierta pintura de Picasso vale 690 mil dólares, pues no se debe poner precio a algo que es inapreciable. Sin embargo, en una sociedad plural, el carácter inapreciable "objetivo" de un Picasso sólo puede ser confirmado inequívocamente por su alto precio mercantil. Con todo, su misma naturaleza inapreciable hace que el Picasso sea en cierto sentido más valioso que el montón de dólares con los cuales puede comprarse, tal como lo destacarían oportunamente los periódicos en el caso de que el cuadro de Picasso fuese robado. En resumen, la singularidad no queda ratificada por la posición estructural del objeto en el sistema de intercambio, sino mediante las extracciones intermitentes de la esfera mercantil, seguidas de las inmediatas reintroducciones a la esfera cerrada del "arte" singular. Empero, ambos mundos no pueden permanecer separados por mucho tiempo, puesto que los museos deben adquirir seguros para sus colecciones. En consecuencia, los museos y los negociantes del arte sugerirán precios, serán acusados de transformar el arte en mercancía y, en respuesta, se defenderán culpándose mutuamente de la creación y el mantenimiento de un mercado artístico. Ahora bien, para no perder de vista el aspecto fundamental de este análisis, es imposible concluir que las referencias al arte singular sean un mero camuflaje ideológico del interés mercantil. Aquí, lo que resulta significativo en términos culturales es precisamente la existencia de una compulsión interna a autodefendernos, ante los otros y ante nosotros mismos, en contra de la acusación de "mercantilizar" el arte.

El único momento en que el estatus mercantil está fuera de toda duda es el del intercambio real. La mayor parte del tiempo, cuando la mercancía se halla afuera de la esfera mercantil, su estatus es inevitablemente ambiguo, y queda abierto a las presiones ejercidas por los acontecimientos y los deseos, en virtud de que circula a lo largo del flujo de la vida social. Este es el periodo durante el cual la

mercancía está expuesta a la variedad casi infinita de intentos por singularizarla. Así, las singularizaciones de diversos tipos, muchas de las cuales son efímeras, constituyen un acompañamiento constante de la mercantilización, sobre todo cuando ésta se vuelve excesiva. Existe, pues, una especie de mercado negro singularizador que refleja al mercado negro común que acompaña a las economías singularizadoras reguladas. En consecuencia, incluso las cosas que poseen inequívocamente un valor de cambio —y que por tanto son, en términos formales, mercancías— absorben la otra clase de valor, aquel que no es monetario ni va más allá del intercambio. En esto consiste el aspecto ausente y no económico de lo que Marx denomina fetichismo mercantil. Para Marx, el valor de las mercancías está determinado por las relaciones sociales de producción; pero la existencia del sistema de intercambio convierte al proceso productivo en algo remoto y malentendido, y “enmascara” el verdadero valor de las mercancías (como en el caso, por ejemplo, de los diamantes). Esto hace posible la atribución social de un poder de tipo fetichista a las mercancías, poder que no guarda relación alguna con el verdadero valor de éstas. Ahora bien, nuestro análisis sugiere que una porción de dicho poder se asigna a la mercancía después de que ha sido producida, y que esto ocurre mediante el proceso autónomo, cognoscitivo y cultural de la singularización.

DOS ENFOQUES OCCIDENTALES DE INTERCAMBIO: PERSONAS CONTRA OBJETOS

He destacado la naturaleza arrolladora de la mercantilización en la sociedad occidental como representativa de un tipo ideal de sociedad altamente comercializada y monetizada. Sin embargo, Occidente constituye también una entidad cultural única, que posee un conjunto históricamente condicionado de predisposiciones para concebir de ciertos modos al mundo.

Ya me he referido a una de tales predisposiciones: la consistente en separar conceptualmente a las personas de las cosas, considerando a las primeras como el coto natural para la individuación (o singularización), y a las segundas como el coto natural para la mercantilización. Esta separación, aunque arraigada en términos intelectuales en la antigüedad clásica y el cristianismo, se volvió culturalmente dominante al inicio de la modernidad europea. Desde luego, su negación más notable reside en la práctica de la esclavitud. Sin embargo, la importancia cultural de ésta puede estimarse con base en el hecho de

que la esclavitud planteó un problema intelectual y moral sólo en Occidente (véase Davis 1966, 1975), y casi en ningún otro lugar. Ahora bien, cualesquiera sean las complejas razones de este fenómeno, la distinción conceptual entre el universo de las personas y el de las cosas se volvió culturalmente axiomática en Occidente hacia mediados del siglo XX. Por tanto, no es sorprendente que el conflicto cultural en torno al aborto sea más violento en el presente siglo que en el anterior. Los bandos rivales pueden formular este conflicto en términos de la ubicación precisa de la línea divisoria entre las personas y las cosas, y del punto en que se inicia la “calidad de persona”, pues tanto los partidarios como los opositores al aborto están de acuerdo en que es posible abortar “cosas” pero no “personas”. Por eso, en las ocasionales batallas en los tribunales los individuos a favor del aborto tratan de obtener mandatos judiciales contra los intentos de los contrarios al aborto por ritualizar la eliminación de los fetos abortados, pues dicha eliminación ritual presupone la idea de “calidad de persona”. De acuerdo con las concepciones involucradas, ambos contrincantes muestran un enorme contraste cultural con respecto a los japoneses. Estos últimos abrigan pocas dudas en relación con el aborto, pero reconocen la calidad de persona de los fetos abortados, a quienes atribuyen el estatus de *misogo* (almas perdidas) y honran en santuarios especiales (véase Miura, 1984).

Existe, por consiguiente, una perenne preocupación moral en el pensamiento occidental, independientemente de la postura ideológica del pensador, sobre la mercantilización de los atributos humanos, tales como el trabajo, el intelecto o la creatividad y, más recientemente, los órganos humanos, la capacidad reproductora femenina o los óvulos. La carga moral implícita en estas cuestiones proviene en parte de los prolongados debates sobre la esclavitud y la victoria de su abolición. De ahí la tendencia a recurrir a la metáfora de la esclavitud cuando la mercantilización amenaza con invadir la esfera humana, siendo la esclavitud el caso extremo en el que la totalidad de la persona se considera mercantilizada. La fuerza de las acusaciones morales contra el capitalismo formuladas por Marx y el papa León XIII se deriva de la noción de que el trabajo humano no debe ser una mera mercancía; en ello reside el poder retórico de términos como el de “esclavitud del salario”. En las sociedades liberales occidentales más modernas, la incomodidad conceptual de asociar personas y mercancías vuelve ilegal la adopción de un bebé, si esto involucra una compensación monetaria para los genitores o padres físicos; acto considerado en muchas sociedades como satisfacción de una evidente demanda de equidad. Sin embargo, en el Occidente moderno la

adopción realizada mediante la compensación monetaria es concebida como venta del niño y, por ende, como algo semejante a la esclavitud, debido a la mercantilización implícita del infante (no obstante cuán amorosos sean los padres adoptivos). Así, la ley castiga tales compensaciones en Gran Bretaña, la mayoría de las provincias canadienses y en casi la totalidad de Estados Unidos.

El sello característico de la mercantilización es el intercambio. Empero, el intercambio posibilita el tráfico, y negociar con los atributos humanos implica un oprobio especial. Por ejemplo, no objetamos —no podemos hacerlo en este punto— la mercantilización y venta del trabajo (que es, por naturaleza, una mercancía terminal). Sin embargo, sí cuestionamos el acto de traficar con el trabajo, inherente a la mercantilización completa de éste. Hemos abolido el trabajo obligatorio, y los tribunales se han manifestado contra la mercantilización de los contratos laborales de deportistas y artistas. El argumento cultural opuesto a la “venta” por un equipo o un estudio cinematográfico de un beisbolista o un actor a otro patrón, está formulado con base en la noción de esclavitud. La transferencia del contrato obliga al trabajador a laborar para un empleador al que no ha escogido personalmente, motivo por el cual se le está forzando a prestar sus servicios de forma involuntaria. Aquí podemos advertir un importante detalle cultural en la mercantilización occidental del trabajo, que ésta debe ser controlada por el propio trabajador. En contraste, las obligaciones contractuales de pago —tales como el pagaré y la compra a plazos— y los contratos de alquiler son legalmente negociables; pueden ser y de hecho son vendidos y revendidos de manera ordinaria. De acuerdo con la misma lógica cultural, la idea de una tributación fiscal casi confiscatoria nos perturba mucho menos que una modesta cantidad de trabajo obligatorio y no remunerado. Como en el caso de negociar con el trabajo, la mercantilización directa de los servicios sexuales (que constituyen también una mercancía terminal) por parte de su prestador inmediato, nos parece menos criticable que el tráfico de dichos servicios a través de alcahuetes. Asimismo, desde el punto de vista moral, admitimos un poco más la posibilidad inminente de la venta terminal de los óvulos humanos que la noción de un tráfico comercial de ellos.

No obstante, la pregunta sigue siendo ésta: ¿qué tan seguros son los baluartes culturales occidentales que defienden la esfera humana en contra de la mercantilización, especialmente en el contexto de una sociedad secularizada para la cual resulta cada vez más difícil recurrir a sanciones trascendentales en materia de discriminación y clasificación culturales? He señalado que las economías son sensibles de

modo inherentes a las presiones mercantiles y que tienden a mercantilizarse tan ampliamente como lo permita la tecnología del intercambio. Entonces, respecto de la línea divisoria entre las esferas humanas y mercantil, ¿cuáles son los efectos de la tecnología desarrollada en el campo de la transferencia de atributos humanos? Me refiero a los recientes avances de la medicina en el terreno de la transferencia de órganos y óvulos, y del desarrollo de la maternidad sustituta. En el reino de la reproducción humana, la diferencia entre personas y cosas es particularmente difícil de definir, pues se resiste contra todos los intentos por trazar una línea divisoria ahí donde lo que existe es un continuo natural.

Desde luego, la idea de una maternidad sustituta directa —según la cual una mujer da a luz un bebé para la futura madre legal— requiere más una innovación legal que otra de tipo técnico. La idea en cuestión se ha afirmado al mismo tiempo que los avances técnicos en materia de la lucha contra la esterilidad femenina, si bien han comenzado a incrementar las esperanzas de las parejas sin hijos, continúan siendo ineficaces en muchos casos. Asimismo, constituye una respuesta a la contracción del suministro de bebés dados en adopción, ocurrida en la década de los sesenta a causa del uso de la píldora anticonceptiva y, en la década de los setenta, por la legalización más extensa del aborto. Recientemente, el panorama se ha complicado en virtud del desarrollo de medios técnicos para el trasplante de óvulos, lo cual plantea la posibilidad del tráfico de los medios físicos de la reproducción. Las objeciones comunes contra la maternidad sustituta suelen formularse en los términos de la impropiedad de la mercantilización. He aquí el comentario del ministro de servicios sociales de una provincia canadiense: “No se puede comprar un bebé en Ontario.” Sin embargo, resulta aceptable, al menos para algunos, que la madre sustituta afirme que no recibirá ningún “pago”, sino una “compensación” de 10 mil dólares, por concepto de “las molestias ocasionadas a mi familia y los riesgos involucrados”. En el caso de la entidad encargada de la producción sustituta de hijos, tiene gran importancia declarar lo siguiente: “El nuestro no es un negocio de alquiler de úteros.” En el ínterin, mientras discuten los teólogos y moralistas, el costo de conseguir una madre sustituta se ha elevado a cerca de 25 mil dólares (Scott, 1984).

Por supuesto, existe un antecedente en materia de mercantilización de atributos humanos físicos: en Estados Unidos, el suministro de sangre a la práctica médica depende abrumadoramente del mercado directo del líquido vital; en contraste con la mayoría de los países europeos, por ejemplo, donde se ha rechazado deliberadamente el

manejo mercantil a ese respecto (Cooper y Culyer, 1968). En la actualidad los avances en el terreno del trasplante de órganos y el aprovisionamiento insuficiente de éstos plantean la misma pregunta que en el pasado provocó el caso de la sangre: en relación con las políticas públicas, ¿cuáles son los modos óptimos para garantizar un suministro adecuado? Mientras tanto, han comenzado a aparecer anuncios de compradores de riñones con fines de trasplante.

El debate sobre el manejo de los óvulos se halla todavía en su etapa inicial. Desde la perspectiva cultural, esta situación resulta más compleja que la referida al caso del esperma, el cual se mercantilizó desde hace algún tiempo sin provocar gran discusión. ¿Ello se debe acaso a que el óvulo es visto como el núcleo básico del futuro ser humano? ¿O, quizá, a que las mujeres adoptan supuestamente una actitud maternal con respecto a los óvulos, considerándolos bebés potenciales y por tanto no susceptibles de ser vendidos, mientras que los hombres no suelen mostrar sentimientos paternales en relación con su esperma?² (En muchas sociedades, la generación de la vida es descrita como la unión de ambos elementos; pero los occidentales utilizan la metáfora científica según la cual tiene lugar la fecundación *del óvulo por* el espermatozoide, la célula femenina se convierte así en el homúnculo que es activado a la vida.) El desarrollo inevitable hacia procedimientos rutinarios de trasplante de óvulos y el congelamiento de éstos con fines de almacenamiento representarán una expansión de la tecnología de intercambio de atributos humanos, incluyendo la posibilidad de traficar con ellos. Entonces, podemos preguntarnos si esto incrementará la permeabilidad de la frontera entre el mundo de las cosas y el de las personas, o si la línea divisoria se desplazará con base en el recurso de nuevas definiciones, aunque permaneciendo tan rígida como antes.

CONCLUSIÓN: TIPOS DE BIOGRAFÍAS

A pesar de que la mercancía y el objeto singular son opuestos, ninguna cosa llega a alcanzar completamente el extremo mercantil último del continuo ubicado entre ambos polos. No existen mercancías perfectas. Por otra parte, en toda economía la función del intercambio parece contener una fuerza inherente, capaz de conducir al sistema de intercambio hacia el mayor grado de mercantilización que la tecnología de intercambio permita. Las fuerzas contrarrestantes son la cultura y el individuo, con su tendencia a discriminar, clasificar, comparar y sacralizar. Esto significa, tanto para la cultura como para

el individuo, librar una batalla en dos frentes: en contra de la mercantilización, en tanto instancia homogeneizadora de los valores de cambio, y en contra de la singularización absoluta de las cosas, tal como es su naturaleza.

En las sociedades a pequeña escala y no comercializadas, el impulso hacia la mercantilización fue contenido con frecuencia por las insuficiencias de la tecnología del intercambio, en especial por la ausencia de un sistema monetario bien desarrollado. Esto posibilitó la categorización cultural del valor de cambio de las cosas, sobre todo en la forma de esferas cerradas de intercambio, y satisfizo las necesidades cognitivas individuales de clasificación. Así, la clasificación cultural colectiva restringió la exuberancia innata de las clasificaciones privadas y puramente idiosincrásicas.

En las sociedades a gran escala, comercializadas y monetizadas, la existencia de una sofisticada tecnología de intercambio permite que la economía sea inundada por la mercantilización. En todas las sociedades industriales contemporáneas, cualesquiera sean sus ideologías, la mercantilización y la monetización tienden a invadir casi la totalidad de sus aspectos, sea mediante un modo franco o a través del mercado negro. Asimismo, los nuevos avances tecnológicos (por ejemplo, en el campo de la medicina) abren áreas antes cerradas a las posibilidades del intercambio y tales áreas suelen mercantilizarse rápidamente. La homogeneización de valores subsecuente a la mercantilización, y la incapacidad de la cultura colectiva de la sociedad moderna para arreglárselas con esa llanura o monotonía, producen dos resultados: por una parte, frustran al individuo y, por la otra, hacen factibles innumerables clasificaciones por parte de los individuos y los grupos reducidos. Sin embargo, estas clasificaciones permanecen en el plano privado y, salvo el caso de los grupos hegemónicos en términos culturales, carecen de apoyo público.

En consecuencia, la economía de las sociedades complejas y altamente monetizadas muestra un sistema de valoración bipolar: por una parte, se halla el área homogénea de las mercancías y, por la otra, el área extremadamente abigarrada de la valoración privada. Complicaciones adicionales surgen de la referencia constante por parte de la tasación privada a la única valoración pública confiable, es decir, la suministrada por el área mercantil. Resulta inevitable que al conferir un precio al valor, aquél se convierta en la medida de éste. El producto de todo ello es un complicado entrelazamiento de la esfera mercantil de intercambio con la plétora de clasificaciones privadas, lo cual conduce a anomalías y contradicciones, y a conflictos tanto en el plano de la cognición individual como en el de la interacción entre indivi-

duos y grupos. En cambio, la estructura económica de las sociedades a pequeña escala del pasado exhibía una armonía relativa en las valoraciones económicas, culturales y privadas. Semejante diferencia nos lleva hacia perfiles biográficos completamente distintos de las cosas.

En este punto vale la pena hacer una aclaración. A pesar de que me he centrado en el gran contraste existente entre los dos tipos económicos ideales y polares, los casos empíricos cuyo estudio resulta más interesante, esto es, que proporcionan una mayor utilidad teórica, son aquellos ubicados en el punto intermedio de ambos extremos. Con base en el examen de tales casos, podemos conocer lo siguiente: las formas sutiles en que se entretejen las fuerzas de la mercantilización y la singularización; el modo en que violan las reglas al moverse entre ambas esferas, las cuales están supuestamente aisladas una de la otra; la manera en que se transforma aquello que es intransformable en términos formales; cómo se enmascaran tales acciones y con la connivencia de quién; por último, la forma en que se reorganizan las esferas y se reordenan las cosas dentro de ellas a lo largo de la historia de una sociedad dada. Igualmente interesantes son los casos donde interactúan sistemas diferentes de mercantilización de diversas sociedades. Por ejemplo, Curtin (1984) ha mostrado la importancia de las diásporas para la historia del comercio mundial; sus negociantes, que integran un grupo cuasi-cultural, suministran los canales para el movimiento de productos entre sociedades desemejantes. Resulta evidente la utilidad de tales grupos de comerciantes al actuar como mediadores entre distintos sistemas de intercambio. Mediante el amortiguamiento del impacto directo del comercio mundial, esta mediación evita que las sociedades involucradas consideren amenazadas sus ideas particulares sobre el intercambio, resguardando sus barrocos sistemas de intercambio en la comodidad del localismo cultural. Quizá esto explique la sorprendente viabilidad, en términos históricos, de los sistemas económicos localistas situados en medio de redes mundiales de comercio. Asimismo, puede dar cuenta de lo que por largo tiempo ha representado un enigma para la antropología económica: la expansión limitada, hasta el siglo XX, de una moneda “de uso múltiple”; expansión mucho más restringida de lo que podrían sugerir la teoría de la difusión o el utilitarismo de sentido común. Habiendo señalado lo anterior, debo regresar al gran contraste entre las sociedades “complejas y comercializadas” y aquéllas “a pequeña escala”, sobre cuyas implicaciones ha versado el presente ensayo.

Se puede plantear una analogía entre el modo en que las sociedades construyen individuos y la forma en que construyen cosas. En las sociedades a pequeña escala, las identidades sociales de las personas son relativamente estables y sus cambios suelen estar más condicionados por las reglas culturales que por las idiosincrasias biográficas. En la biografía de una persona ordinaria, el drama se deriva de lo que sucede al interior de un estatus determinado. Reside en los conflictos que se originan entre el yo egoísta y las demandas inequívocas de las identidades sociales dadas, o en los problemas que surgen de la interacción entre los actores poseedores de papeles definidos dentro de un sistema social claramente estructurado. La agitación existente en el marco de las biografías es de una diversidad picaresca. Al mismo tiempo, el individuo que no encaja con las posiciones estipuladas, es singularizado de acuerdo con una identidad especial —la cual puede ser sagrada o peligrosa y, a menudo, ambas— o expulsado. En las sociedades a pequeña escala, las cosas son moldeadas de una manera similar. En el sistema nítidamente estructurado de los valores de cambio y las esferas de intercambio, su estatus es del todo claro. La biografía memorable de la cosa está integrada, en su mayor parte, por acontecimientos que ocurren dentro de una esfera determinada. Cualquier cosa que nos adecue a las categorías es anómala y extraída de la circulación normal, para ser sacralizada, aislada o eliminada. Lo que destaca en las biografías tanto de los miembros como de las cosas de estas sociedades es, ante todo, el sistema social y las interpretaciones colectivas en que éste descansa.

En cambio, en las sociedades complejas, las identidades sociales de las personas no sólo son numerosas sino también, a menudo, conflictivas, y no existe una jerarquía clara de lealtades que permita el predominio de una identidad sobre las otras. Aquí el drama de las biografías personales se ha convertido de modo creciente en el drama de las identidades: de sus colisiones, de la imposibilidad de elegir entre ellas, y de la ausencia de señales provenientes de la cultura y la sociedad en su conjunto que contribuyan a la consecución de dicha elección. En resumen, el drama consiste en el carácter incierto de la identidad; un tema cada vez más dominante en la literatura occidental moderna, donde este tópico hace a un lado los dramas de la estructura social (incluso en los escritos que versan sobre casos tan eminentemente estructurales como el de las mujeres o el de las “minorías”). En las sociedades complejas, la biografía de las cosas revela un patrón similar. En el mundo homogeneizado de las mercancías, la biografía memorable de una cosa se convierte en la historia de las diversas singularizaciones experimentadas por ella,

de las clasificaciones y reclasificaciones a las cuales ha estado sujeta en un mundo incierto de categorías cuya importancia varía con cada modificación menor del contexto. Al igual que en el caso de las personas, el drama reside aquí en la incertidumbre tanto de la valoración como de la identidad.

Todo lo anterior sugiere la necesidad de enmendar la profunda noción durkheimiana de que la sociedad ordena el mundo de las cosas de acuerdo con la estructura prevaleciente en el mundo social de sus miembros. Además, quiero agregar que las sociedades restringen a ambos mundos de forma similar y simultánea, motivo por el cual construyen objetos del mismo modo que construyen individuos.

NOTAS

Quiero agradecer los valiosos comentarios de Arjun Appadurai y Barbara Klamon Kopytoff, los cuales condujeron a la redacción de este ensayo. Asimismo, agradezco las sugerencias de Jean Adelman, Sandra Barnes, Muriel Bell, Gyan Prakash, Colin Renfrew y Barbara Herrnstein Smith, que contribuyeron a integrar la versión final de este trabajo.

¹Mi agradecimiento a Barbara Herrnstein Smith, quien me hizo reflexionar sobre la importancia de tales instituciones en el proceso en cuestión.

²Agradezco esta sugerencia de Muriel Bell.

REFERENCIAS

- Bohannon, Paul
1959, "The Impact of Money on an African Subsistence Economy", en *Journal of Economic History*, 19, 491-503.
- Braudel, Fernand
1983, *The Roots of Modern Capitalism*, Nueva York.
- Cooper, Michael H. y Anthony J. Culyer
1968, *The Price of Blood: An Economic Study of the Charitable and Commercial Principles*, Londres.
- Curtin, Philip D.
1984, *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge.
- Davis, David Brion.
1966, *The Problem of Slavery in Eastern Culture*, Ithaca, N.Y.
1975, *The Problem of Slavery in the Age of Revolution: 1770-1823*, Ithaca, N.Y.

- Douglas, Mary y Baron Isherwood
1980, *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption*, Londres. (*El mundo de los bienes*, Grijalbo, México.)
- Dumont, Louis
1972, *Homo Hierarchicus*, Londres.
- Durkheim, Emile
1986, *Las formas elementales de la vida religiosa*, México, Premia. (Versión original francesa, 1912.)
- Durkheim, Emile y Marcel Mauss
1963, *Primitive Classification*, Londres. (Versión original francesa, 1903.)
- Ekch, Peter P.
1974, *Social Exchange Theory*, Londres.
- Homans, George
1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, Nueva York.
- Kapferer, Bruce, comp.
1976, *Transactions and Meaning*, Filadelfia.
- Kopytoff, Igor
1982, Slavery. *Annual Review of Anthropology* 11: 207-230.
- Kopytoff, Igor y Suzanne Miers
1977, "African 'Slavery' as an Institution of Marginality", en S. Miers e I. Kopytoff, comps., *Slavery in Africa: Historical and Anthropological Perspectives*, pp. 3-81, Madison, Wis.
- Kroeber, A.L.
1925, *The Yurok. Handbook of the Indians of California*, Bureau of American Ethnology Bulletin, 78.
- Langness, L.L.
1965, *The Life History in Anthropological Science*, Nueva York.
- Meillasoux, C.
1975, Introduction. En Meillasoux comp., *L'esclavage en Afrique précoloniale*, París.
- Miura, Domyo
1984, *The Forgotten Child*, Henley-on-Thames, Inglaterra.
- Patterson, Orlando
1982, *Slavery and Social Death: A Comparative Study*, Cambridge, Mass.
- Pospisil, Leopold
1963, *Kapauku Papuan Economy*, Publicaciones de Yale sobre antropología, núm. 61. New Haven, Conn.

Rivers, W.H.R.

1910, "The Genealogical Method Anthropological Inquiry", en *Sociological Review*, 3, 1-12.

Scott, Sarah

1984, "The Baby Business", en *The Gazette B-1*, 4, Montreal, 24 de abril.

Thompson, Michael

1979, *Rubbish Theory: The Creation and Destruction of Value*, Nueva York.

Vaughan, James H.

1977, "Mafakur: A Limbic Institution of the Marghi (Nigeria)", en S. Miers e I. Kopytoff, comps., *Slavery in Africa: Historical and Anthropological Perspectives*, pp. 85-102, Madison, Wis.

SEGUNDA PARTE

INTERCAMBIO, CONSUMO Y OSTENTACIÓN