

Las economías: una perspectiva económico cultural

NURIT BIRD-DAVID

EL AUTOR

Nurit Bird-David es catedrática de Antropología en la Universidad de Haifa, Haifa 31999, Israel, email: n.bird@soc.haifa.ac.il . Entre sus campos de interés está la antropología económica, la antropología de los pueblos de cazadores recolectores, y la cultura y el medio ambiente. Entre sus artículos más recientes en publicaciones y colecciones profesionales, se encuentra 'Sociality and Immediacy' (1994); 'Hunter-gatherers' research and cultural diversity' (1995); y 'Hunter-gatherers' kinship organization', (1995).

RESUMEN

El presente artículo brinda una perspectiva cultural de las economías a partir de los trabajos actuales, donde la preocupación por la constitución cultural de la vida material es un factor común. El artículo comienza con una discusión sobre los problemas epistemológicos implícitos en el estudio de otras economías, tal cómo éstas se encuentran inscritas en diversas culturas. Se aborda la discusión sobre la vida social de las cosas materiales bajo el título de 'regalos y productos', seguido de una discusión acerca de la base material de la vida social, bajo el título de 'empresas y hogares'. Reconociendo al capitalismo como un sistema cultural, se realiza un cuestionamiento a la teoría económica neoclásica, en tanto forma cultural occidental de pensar la economía, profundamente arraigada en la epistemología, la moral y la cosmología de Occidente, categorías que evidentemente dificultan la comprensión de otras economías y por consiguiente lo económico.

PALABRAS CLAVES: economías, semiótica, antropología económica, sistema cultural, economía cultural, occidente, economía neoclásica, etnoeconomía.

ABSTRACT

KEY WORDS:

Recibido: julio 8 de 2004

Aceptado: octubre 13 de 2004

INTRODUCCIÓN

El concomitante material de la vida social y el concomitante social de las cosas en la vida humana son sumamente complejos. Ha sido tema de la antropología económica durante setenta y cinco años, y constituye un campo de estudio complejo en sí mismo. Es probablemente más complejo que otros campos de la antropología, puesto que la mayoría de los antropólogos provienen de una cultura burguesa cuyas nociones ideológicas centrales se inscriben en y son reproducidas por la teoría económica neoclásica (Sahlins 1976, 1996, Dumont 1977). Bajo la vigilancia y el asidero intuitivo de esta teoría económica predominante en Occidente, se ha desarrollado la antropología económica.

Jamás ha sido fácil escribir una introducción al estudio de las economías, y la dificultad no hace más que aumentar a medida que se expande este campo. En los umbrales del siglo XXI, los tres enfoques más comunes anteriormente en boga están llegando al final de su vida útil. El primero está asociado con las conocidas polémicas entre formalistas y substantivistas¹ que alcanzaron su auge a finales de los años 60. Esta polémica es actualmente objeto de análisis para la historia de la antropología económica (donde se incluye, desde luego, cómo la polémica allanó el camino a la actual inquietud de los culturalistas por el 'hombre racional') o incluso como tema para un análisis cultural propiamente dicho (ver más abajo). Esta polémica ya no puede considerarse como el eje del estado del arte en antropología económica (como en Halperin, 1988); en el curso de los últimos tres decenios, la disciplina la ha superado con creces. El segundo enfoque ha adoptado como estructura organizativa la división entre las economías capitalista y tribal y, dentro de las últimas, las divisiones entre 'modos de subsistencia' de diversos géneros ecológicos (cazadores recolectores, horticultores, ganaderos y campesinos; como lo ha hecho parcialmente Sahlins, 1972, and Plattner, 1989). En el complejo marco del mundo contemporáneo,

las economías se encuentran estrechamente interconectadas (una tendencia que cobra impulso, y cuyos orígenes se remontan al siglo XIV, y tal vez incluso antes, Wolf 1982). Las comunidades culturales interactúan estrechamente y se influyen mutuamente. Las personas participan simultáneamente en más de una economía, y a menudo en más de una comunidad cultural. Si bien los modelos tradicionales son importantes (y algunos de ellos se reafirman y distinguen de diversas maneras como sustitución de y en el interior de la red global de vínculos (por ej., Miller (comp) 1995, Povinelli 1993), habría que entenderlos dentro de los marcos paradigmáticos, y no como tales marcos. El tercer enfoque se ha centrado en la 'teoría', la 'producción', el 'consumo' y la 'circulación de riqueza' como temas aislados (por ej., Gregory y Altman 1989). Ha diseccionado el mundo con el rasero de Occidente, lo cual vuelve irreconocible muchas de las piezas del rompecabezas, incluyendo a los propios seres humanos como agentes culturales.

Este artículo, que es a la vez una introducción y un argumento dentro del discurso actual de la antropología económica, se centra en la expresión de la vida material en la cultura, o en la constitución cultural de la vida material. 'Cultura' es utilizada aquí en el preclaro sentido antropológico de las percepciones, la visión del mundo y la simbología del creador de símbolos, (como en Gudeman 1986), y no como marcador de fronteras externo de unidades de estudio (como en Halperin 1988), ni como un paquete de códigos para comercializar un producto antropológico (hecho por y para los antropólogos, como en Wilk, 1996). El objetivo es brindar una perspectiva cultural de las economías a partir de los trabajos actuales. He sostenido que la preocupación por la constitución cultural de la vida material es un factor común a numerosos estudios actuales (y no sólo los pocos trabajos ofrecidos hasta la fecha como estudios de economía cultural). Estos trabajos deben ser reconocidos por lo que son, a saber, una escuela emergente, con una sólida base culturalista, en la antropología económica. El artículo comienza con una discusión sobre los problemas

epistemológicos implícitos en el estudio de otras economías, tal cómo éstas se encuentran inscritas en diversas culturas. A continuación, abordamos la discusión sobre la vida social de las cosas materiales bajo el título de 'regalos y productos', seguido de una discusión acerca de la base material de la vida social, bajo el título de 'empresas y hogares'.

LOS MODELADORES LOCALES: LAS TEORÍAS SOBRE LA VIDA MATERIAL DE LOS PUEBLOS

El enfoque cultural en antropología, que entiende que las prácticas humanas están inseparablemente relacionadas con y formadas por símbolos, ha ido ganando terreno progresivamente en el estudio de las economías, incluyendo la nuestra. Marshall Sahlins ha sostenido que el capitalismo occidental es un sistema cultural cuyo carácter único 'consiste no en el hecho de que el sistema económico escape a la determinación simbólica, sino en que el simbolismo económico es estructuralmente determinante' (1976:211). La historia social de Sidney Mintz sobre la producción y consumo de azúcar (y, de hecho, la producción del consumo) es un estudio de caso bajo la misma óptica. Mintz sigue el proceso de transformación del azúcar, desde su calidad de exótico y lujoso producto foráneo hasta llegar a constituirse en producto necesario de la vida moderna, cambiando así la historia del capitalismo y la industria (1985). Louis Dumont ha estudiado el pensamiento económico de Occidente como una ideología, y ha seguido la huella de su surgimiento histórico, desde Mandelville hasta Marx (1977).

Si el capitalismo es un sistema cultural, ¿acaso la teoría económica neoclásica (la teoría actualmente utilizada por la mayoría de los economistas formados académicamente en Occidente) es una forma cultural occidental de pensar la economía? Se suele atribuir los orígenes de la teoría económica en Occidente a la influyente obra de Adam Smith, *La riqueza de las naciones* (1776), y a su idea cla-

ve de la 'mano invisible del mercado'. Según Smith, la persecución de los fines individuales funciona en aras del bien común. Esta idea, que es una idea totalmente moral, ha sido central en la 'cosmología occidental nativa' y, especialmente desde el siglo XVIII (Sahlins, 1996), en la época de Adam Smith. Según esta cosmología, el hombre es generalmente 'una criatura de necesidades movilizadas por la escasez' (ibid:397); cuyo 'yo es anterior a lo social' (ibid: 402); y cuyo comportamiento está orientado a la autosatisfacción mediante la búsqueda del placer y la evitación del dolor. Al mismo tiempo, las acciones egotistas de una pluralidad de estos actores individuales equivale a un 'conjunto providencial', invisible, benéfico y totalizante (ibid). A comienzos del siglo XIX, David Ricardo elaboró un modelo lógicamente coherente de la economía como algo racional en algún sentido. Hacia el final de siglo, apareció la teoría neoclásica y desvió el centro de atención hacia el individuo, viéndolo a él como el actor racional: aquél que define como su objetivo aquello que desea y luego elabora el mejor medio posible para alcanzar dichos objetivos, sopesando las alternativas en términos de la utilidad que le brindan en relación al coste. El hombre racional y maximizador asigna de forma correspondiente sus recursos limitados. Esta visión dualista de un actor en mente y cuerpo, de un hombre cuya 'mente' escoge entre las alternativas disponibles para el 'cuerpo' en su situación vivencial mediante un razonamiento que trasciende a la situación, y que, luego, obliga al 'cuerpo' a llevar a cabo su alternativa. Se trata de una perspectiva cartesiana, y es central en la epistemología occidental, sobre todo durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX.

La teoría económica neoclásica está profundamente arraigada en la epistemología, la moral y la cosmología de Occidente, cuya influencia también es patente en los detalles metodológicos. La idea de unos agentes egoístas, todos sometidos a las órdenes de la misma 'racionalidad instrumental' y constitutivos de un todo providencial, conlleva la implicación metodológica de que múltiples acciones de diversos individuos pueden ser

extraídas de sus respectivos contextos y luego agregadas. La teoría neoclásica ofrece un cuerpo de conceptos lógicamente relacionados con los cuales comprender, explicar y predecir tanto la conducta económica de un individuo como el funcionamiento de la economía como un todo. La economía es vista en una doble vertiente de agregado de las operaciones de los individuos y como entidad con leyes propias. 'Demanda', 'oferta' y 'precio' son algunos de los conceptos básicos, y se refieren a los agregados de las necesidades de recursos, y a la disponibilidad de esos recursos y su 'valor', determinado por la relación entre ambos. La antigua noción cosmológica de un todo providencial que abarca y consiste de sus partes con intereses propios garantizaba la viabilidad, incluso el carácter deseable, de una economía de esas características.

Si la teoría económica neoclásica está enraizada en la 'cosmología, la moral y la epistemología nativa occidental', deberíamos preguntar, junto a Stephen Gudeman (1986), hasta qué punto es contraproducente intentar entender otras economías utilizando esa teoría. En los años 60 se produjo una encendida polémica sobre un tema similar a éste. Hasta entonces, los antropólogos habían utilizado predominantemente la teoría económica neoclásica sin impugnar la atención que la teoría prestaba al individuo y a su tropo esencial, el 'hombre racional y en necesidad.' La adaptaron a sus casos, por ejemplo, ampliando los objetivos del individuo motivado por la necesidad para incluir el prestigio, tener a otros como deudores, y la excelencia en las actuaciones ceremoniales. O, puesto que a menudo trabajaban a partir de situaciones no monetarias, se centraron en el 'tiempo' como un 'recurso escaso' que debe ser asignado entre los objetivos que compiten entre sí y utilizado como común denominador del valor. O, tratándose de situaciones en las que las personas suelen obedecer a la tradición, teorizaban sobre la toma de decisiones, y la elección entre valores, que quedan implícitos en lo que, a primera vista, parece ser sencillamente seguir la tradición. Su enfoque fue denominado 'formalismo'.

La crítica aumentó durante los años 60 y comienzos de los 70, pero es importante señalar que la inquietud contemporánea no era epistemológica, como lo sería para Gudeman, que escribió en los años 80: ¿hasta qué punto el uso de las *categorías occidentales de conocimiento* complican la comprensión de otras economías? Una inquietud epistemológica de este tipo requiere el reconocimiento de que la teoría económica neoclásica no es sólo un producto de los occidentales sino una creación occidental en toda regla (algo que los antropólogos sólo empezaron a reconocer años más tarde). Más bien, la inquietud predominante en los años 60 era metodológica: ¿hasta qué punto puede funcionar una teoría desarrollada en el interior de y para el contexto institucional del capitalismo en otros contextos institucionales tan diferentes como las economías de subsistencia de pequeña escala? ¿Tendrán los antropólogos (occidentales) que desarrollar otra teoría para estos casos?

El 'sustantivismo' (a veces, denominado 'institucionalismo') fue una teoría alternativa que se desarrolló en los años 70, y sus percepciones se inspiraron en el trabajo del economista e historiador Karl Polanyi (1957). Polanyi, que ha estudiado los antiguos imperios, recalcó la diferencia entre asegurar el sustento y calcular las alternativas, donde lo primero implica una participación física en procesos sociales y políticos (por ej., ir al mercado), y lo segundo implica operaciones y construcciones lógicas (por ej., el 'mercado', como la oferta y demanda agregada de un bien). En las economías capitalistas, según Polanyi, ambos aspectos chocan (y un término como 'mercado' se usa en un doble sentido). Sin embargo, en otras sociedades, sólo existe el aspecto institucional; las acciones materiales siempre están 'inscritas' en la vida social. Por lo tanto, si se trata de estudiar las economías no capitalistas, hay que desarrollar una teoría alternativa en términos apropiados, una teoría que se desprenda de la dimensión calculadora y lógica injertada en lo económico en la sociedad capitalista. La teoría también podría aplicarse a las economías capitalistas, donde existe tanto la dimensión institucional como la calculadora. Para desarrollar la nueva teoría,

Polanyi se centró en el 'intercambio' (como el movimiento físico de un objeto de persona a persona) argumentando que tenemos que explorar el 'cuándo', el 'dónde', el 'qué' y el 'quién' de este proceso instituido. Polanyi tipificó las economías por las formas de intercambio que integran la sociedad (intercambio, redistribución y reciprocidad) en relación a los tipos de gobiernos. Los antropólogos desarrollaron aún más la tipología en relación a las estructuras de parentesco. Otra de sus aportaciones fue demostrar, por ejemplo, que algunas economías tienen esferas de intercambio y dinero con fines limitados.

El sustantivismo (que se ocupó de estudiar la economía como un proceso instituido) y el formalismo (que se ocupó del individuo racional y de la economía en general como la suma de esos individuos) se encontraban en franca oposición en los años 60, y protagonizaron una de las más encendidas polémicas de la antropología. En sus posiciones extremas, los polemistas incluso discutieron acerca de si los seres humanos son, por naturaleza, seres racionales y en necesidad algo que sólo es una suposición heurística de los economistas. La virulencia del debate, las posiciones extremas que alcanzó, su presencia y atractivo perdurables como el 'gran debate', y su frecuente invocación como mito de la creación de la antropología económica, confirma su reproducción como un duelo nativo en torno a convicciones culturales esenciales en la cosmología occidental nativa. El debate versaba sobre el territorio del hombre 'racional y en necesidad' y la construcción occidental de la realidad.

La preocupación actual por el uso de la teoría económica occidental (¡cualquiera sea!) es, como se ha señalado más arriba, epistemológica: hasta qué punto el uso de categorías occidentales de conocimiento dificulta la comprensión de otras economías. Estimulado por el trabajo de Sahlins y Geertz, Stephen Gudeman ha investigado este tema en *Economics as Cultures* (1986). Este autor ha presentado la 'hipótesis de trabajo' (1986:37) de que los seres humanos en todas partes (no sólo los economistas profesionales) configuran su vida material. Si esto es ver-

dad, (argumenta Gudeman) en todos los casos particulares, debería ser en el marco de sus respectivas teorías que intentáramos comprender y explicar tanto el razonamiento y la conducta del individuo como el conjunto de la economía. La 'economía cultural' o 'etnoeconomía' como también se le ha denominado, contiene, como caso, la economía capitalista con su teoría neoclásica, al mismo tiempo que propugna el uso de teorías culturales locales en el análisis de otros casos. Si bien el sustantivismo trata de la 'economía' y desatiende al 'individuo', la economía cultural pretende abarcar y explicar el agente cultural y la economía cultural de una forma muy similar a la teoría neoclásica, aunque conviene señalar que con ciertas reservas. El sustantivismo creció a partir de semillas externas, al igual que el 'formalismo' y tantos otros enfoques que no podemos abordar aquí por una cuestión de espacio (entre ellos, el enfoque marxista y neomarxista, la teoría de la dependencia y el subdesarrollo, ambas de las cuales tratan con estructuras de poder globales y locales. La economía cultural es de elaboración casera, y se trata de un enfoque claramente antropológico que puede contribuir de manera especial a otras disciplinas.

Como enfoque relativamente reciente, tiene sus logros así como problemas que van en aumento. En *Economics as Cultures*, Stephen Gudeman dilucidó una variedad de modelos locales, algunos occidentales (los fisiócratas y Ricardo); algunos indígenas (los bemba, bisa y cogo en Africa, el modelo dobu, de Nueva Guinea, y el modelo iban, de Sarawak); y algunos modelos rurales (campesinos en Panamá y Bolivia). Daré una idea de estos modelos resumiendo brevemente dos ejemplos, que no pueden sino violar su riqueza etnográfica. Los fisiócratas sostenían que la tierra es económicamente fértil, y que ayuda a aumentar la riqueza, mientras que las manufacturas y oficios artesanos son 'estériles', y el trabajo en esos sectores significa un gasto que no da más beneficio que lo invertido. Por el contrario, los bemba, sostienen que la prosperidad agrícola 'es' una voluntad ancestral, y para garantizar el sustento a partir de la tierra, hay que complacer a los ancestros, haciendo lo que ellos han hecho, y

distribuyendo parte de la producción a los jefes, a quienes se considera como la viva encarnación de los ancestros. Estos ejemplos proporcionan pruebas de que en diversas culturas existen diferentes conceptualizaciones de la lógica de la economía. Además, al compararlas unas con otras, en lugar de compararlas con la teoría occidental (explícita o implícitamente) se puede dibujar un perfil más preciso de cada uno; cuanto más se actúe así, más casos se estudiará, lo que proporcionará diversos parámetros que sirvan de referencia para 'ver' otros más adelante.

Siguiendo *Economics as Cultures*, en *Conversations in Colombia* (1990), Stephen Gudeman y Alberto Rivera han demostrado la profundidad de entendimiento que podemos alcanzar prestando atención a los modelos populares, haciendo una referencia específica a los 'campesinos' colombianos (ver más abajo). Después de postular que los modelos populares colombianos se parecen a los modelos populares europeos del siglo XVII, los autores analizan el viraje conceptual que se produce con el surgimiento de la teoría económica moderna a partir de estos modelos. Paralelamente a esto, Bird-David (1992) dilucidó un modelo *nayaka* 'de cazadores recolectores', centrado en la idea de compartir relaciones con elementos (animados) del entorno natural. Este modelo económico cultural, vuelve más razonable un conjunto de conductas que de otra manera parecerían bastante curiosas, entre ellas la ausencia de la codicia y de preocupación por el futuro, así como la satisfacción con lo que haya siempre y cuando sea compartido. Si bien no usó los términos del modelo de Gudeman, Povinelli (1993) demostró cómo un modelo aborigen australiano se reproduce a sí mismo a través de la negociación con el modelo capitalista de la administración australiana (cf. Gudeman 1986: 1-28).

Los diferentes modelos presentados en *Economics as Cultures* (op. cit) están relacionados por un argumento general sobre, en primer lugar, la ontología común de los modelos culturales y, en segundo lugar, sobre de su cla-

sificación en dos tipos, a lo largo de la brecha ortodoxa: Occidente contra el Resto (*West contra the Rest*) (donde se incluiría lo occidental antiguo, lo rural y lo indígena). Gudeman sostiene que todos los modelos económicos son extensiones de una o varias metáforas que se intersectan (en el sentido de metáfora acuñado por Black, como medio cognitivo del pensamiento, más que como figura retórica, 1962). Los modelos occidentales, según Gudeman, parten de esquemas abstractos, lógicos y matemáticos y de esquemas tomados del ámbito de los objetos materiales. Los modelos generados en otras partes, dice Gudeman, parten de esquemas tomados del mundo social y humano. Es más, los modelos occidentales son universales, mientras que los demás son locales, en su lengua y en su alcance.

Este aspecto de *Economics as Cultures* es demasiado restrictivo, y en cualquier caso, menos convincente y menos claro lo cual quizá explique por qué la economía cultural todavía no ha despegado como enfoque teórico, aunque gran parte del trabajo actual es, de hecho, el tipo de trabajo que podría denominarse económico cultural (ver más abajo). El argumento reduce innecesariamente la perspectiva que ofrece el libro a otra teoría universal, con lo cual escinde de modo dualista el mundo etnográfico y totaliza y esencializa los casos etnográficos individuales. Reclama, innecesariamente, modelos reificadores elaborados por el etnógrafo, a partir de las ideas locales que están indisociablemente inscritas en la vida económica culturalmente constituida. Hasta cierto punto, de esta manera contradice su visión inicial. Además, oscurece la correspondencia postulada entre modelos derivacionales/sociales y Occidente/Resto, cuando los mismos Gudeman y Rivera revelan en otra parte la imaginaria orgánica que subyace al modelo capitalista de las empresas (1990:13) y, al mismo tiempo, las implicaciones derivacionales de las metáforas locales, como la 'casa' colombiana, con su 'base', su 'puerta', su 'sacar cosas por la puerta' y 'guardarlas adentro' (1990). Además, como demostró Sahlin (1996), la

imaginería capitalista de una economía providencial, si bien matemáticamente constituida, también se inscribe en creencias cosmológicas y religiosas, como cualquiera de las imaginerías económicas locales abordadas por Gudeman (1986).

Sin embargo, un simple correctivo pareciera suficiente: observar los análisis de los modelos locales como un mecanismo heurístico. En otras palabras, si la economía neoclásica presupone heurísticamente la existencia de individuos que toman decisiones racionales, la economía cultural debería presuponer heurísticamente unas economías culturales constructoras de modelos y conformismo. Un estudio económico cultural implicaría una abstracción heurística preparatoria de un modelo perteneciente a un proceso cultural y, en el fondo, una producción de etnografía que mostrara, en efecto, que el modelo está inscrito en el complejo proceso cultural del cual fue extraído. Los enfoques etnográficos de Gudeman y Rivera 1990, Bird-David 1992, y Povinelli 1993, son precisamente esto. La implicación de este enfoque es que los modelos económicos no se pueden comparar en términos globales, sólo como cajas de herramientas posiblemente útiles. Además, el enfoque versa sobre la producción de un tipo específico de etnografía económica, una etnografía que conserve el sentido cultural del pensamiento, acciones e instituciones de los pueblos. Estas etnografías, que son importantes en sí mismas, pueden servir de materia prima para el análisis de temas generales y de diversos tipos: por ejemplo, Gudeman y Rivera (op. cit) analizan una etnografía de este tipo, la economía 'del hogar' en Colombia con términos que arrancan de la teoría económica moderna: existencias y flujos, capitales fijos y circulantes, etc. Por lo tanto, la economía cultural no es una ciencia comparativa sino la ciencia de producir etnografía para establecer comparaciones de diverso tipo. A continuación, abordaré algunos temas actuales que se estudian mediante la utilización de una etnografía económico cultural.

LA MERCANCÍA Y LOS REGALOS: LA VIDA SOCIAL DE LAS COSAS MATERIALES

Marcel Mauss brindó un regalo a los antropólogos al establecer la distinción entre 'regalo' y 'mercancía' como formas de circulación de las cosas entre las personas. Mauss esbozó una oposición entre los dos sobre la base de las relaciones entre las partes de una transacción; sus respectivas relaciones con el objeto de la transacción; y, algo a lo que se ha prestado menos atención hasta hace poco, los valores e ideas culturales que están inscritas en los objetos. Su obra clásica, *The Gift* (1925), se convirtió en objeto sempiterno de nuevas interpretaciones, abarcando varias generaciones de antropólogos. Según la lectura ortodoxa, *The Gift* distingue entre la 'mercancía', como el intercambio de un objeto alienable entre personas ajenas, y el 'regalo', como intercambio de un objeto inalienable entre personas no ajenas. (Gregory 1982:43). Mauss sostenía que la forma del regalo había evolucionado hacia la forma del producto, de tal modo que las sociedades arcaicas y primitivas por un lado, y la sociedad moderna por otro, eran economías de regalos y de productos, respectivamente. Mauss utilizó la curiosa expresión animista 'el espíritu del regalo' a partir de una generalización de la idea maorí de *hau*. En retrospectiva, se puede leer como las ideas culturales clave que se encuentran inscritas en el objeto. Algunos estudios recientes son proclives a usar esta idea de espíritu, que incluye el 'espíritu del producto' (Appadurai 1986) y, siguiendo la moda, la 'moral' del dinero (Bloch y Parry 1989).

Los trabajos actuales impulsan la tesis de Mauss en tres direcciones. En primer lugar, exploran el mundo cultural en el que vive la mercancía y que a la vez encarna. En segundo lugar, desmonta la excluyente asociación hecha por Mauss entre la sociedad capitalista y la economía de mercancías y entre sociedades no capitalistas y economías del regalo. En tercer lugar, las investigaciones actuales intentan ir más allá de 'regalo' y 'mercancía' para explorar otras formas de intercambio. Las dos

primeras direcciones han sido objeto de un estrecho seguimiento, y aquí las abordaré en conjunto.

Arjun Appadurai (1986) elaboró una innovadora perspectiva de 'mercancía' que la reconstruye como un fenómeno que atraviesa secuencias históricas y tipos económicos. Esta perspectiva soslaya la suposición intuitiva occidental de que el valor preexistente de una cosa la convierte en objeto de intercambio. Appadurai combina las perspectivas de Simmel y Marx, y afirma que el '*valor de un producto es creado por el intercambio, si no real, entonces (y más habitualmente) un intercambio potencial o imaginario. En otras palabras, una persona demanda o desea la cosa; la demanda o el deseo crea el valor. Appadurai propone, como medida heurística, considerar este valor como si estuviese inscrito en el producto mismo (y describe el enfoque como 'fetichismo metodológico' 1986:5). En este sentido, una cosa se puede convertir y des-convertir en 'mercancía'. La 'mercancía' es un objeto en una situación determinada, donde 'su intercambiabilidad (pasada, presente y futura) con alguna otra cosa es su rasgo socialmente relevante' (ibid: 13). Cualquier cosa puede encontrarse en una situación de este tipo, no sólo los productos fabricados industrialmente. Las situaciones de intercambio no tienen por qué ser sólo aquellas que conllevan el uso de dinero. Por lo tanto, la 'mercancía', reconstruida de esta manera, abarca las sociedades capitalistas y no capitalistas, y las economías contemporáneas y antiguas.*

El resorte clave del estudio económico de las 'mercancías' viene a ser la siguiente: ¿cómo se crea la demanda (o deseo) que hace de una cosa una mercancía? Esto se convierte en un estudio de la constitución cultural de las cosas económicas; o cómo las culturas producen los valores que hacen que las cosas sean económicas. (Appadurai la llama la 'política del valor', para centrar la atención en la negociación y los procesos, op. cit). Este estudio constituye una parte central de una antropología económica culturalista. Como perspectiva, abre nuevas visiones etnográficas. Una de ellas es el estudio de la

biografía cultural (o el ciclo vital) de un objeto, a saber, la secuencia de 'situaciones' a través de las que evoluciona (Kopytoff 1986). Otra es un estudio de los procesos y acontecimientos culturales que son productores de valores. El mismo Appadurai aborda el tema del recorrido social de los objetos y las diversificaciones a partir de ellos, además de las actuaciones culturales que celebran momentos cumbre en estos recorridos, que él llamó 'torneos de valor' (1986: 16-29). El Kula es un ejemplo indígena de esto, mientras las subastas de arte en Occidente constituyen una instancia capitalista. También podemos mencionar como productor de valor el hecho de asociar las cosas con personas en una interesante jugada estratégica sobre los principios del 'regalo'. Se puede mencionar como ejemplos la producción de chocolate casero (ver Terrio 1996), y el énfasis en lo personal que se observa en los catálogos de compra por correo (ver Carrier 1995:126-45).

El consumo de productos se ha convertido en el tema centra de una investigación de corte económico culturalista en toda regl. Como campo de estudio sumamente dinámico, algunos de sus partidarios incluso sostienen que está llamado a ser el sucesor de los estudios sobre el parentesco como eje central de la antropología (Miller 1995). Lejos de ver el consumo como utilización de las cosas, éste se entiende como una actividad cultural que constituye una identidad. Algunos estudios demuestran que las personas se 'apropian' los productos con diversos fines culturales, diferentes en cada lugar y entre grupos sociales. Los productos importados, incluidos los productos occidentales de producción masiva, no suelen acabar con las culturas locales, puesto que la gente los 'domestica' y los convierte en parte de su propia cultura. Incluso el dinero moderno, una especie de superproducto, es 'domesticado'. Las mujeres de Malasia, por ejemplo, 'cocinan' el dinero que sus maridos ganan antes de que empiece a circular en la comunidad (Carsten 1989), lo cual, en términos de Appadurai podría ser considerado como un recorrido social, mediatizado por el género, que produce y otorga un nuevo valor al dinero.

Los trabajos han sido mucho menos importantes al abordar el 'regalo' como fenómeno cultural observable tanto en las sociedades capitalistas como en otras sociedades. Según la nueva lectura de Parry (1986), Mauss no había argumentado que la 'mercancía' remplazaba evolutivamente al 'regalo' en las sociedades modernas. Más bien, la evolución de la sociedad moderna implicaba diferenciar entre 'personas' y 'cosas', que en la sociedad 'primitiva' están unidas y, correspondientemente, diferenciar entre transacciones interesadas y desinteresadas. El 'regalo' en la sociedad moderna llegó a verse como una ofrenda totalmente desinteresada, brindada por amor y sin obligaciones añadidas. Como imagen, el 'regalo puro' predomina en la literatura occidental (ver Carrier 1995:145-68). Además, esto ha sido proyectado en la sociedad primitiva, eclipsando en ellas la dinámica temporal de los regalos, lo cual implica el desarrollo de estrategias calculadoras e interesadas (Bourdieu 1977:171). Es probable que los regalos estratégicos también constituyan una práctica común en las sociedades capitalistas. Sin embargo, salvo muy escasas excepciones, la práctica del regalo en la sociedad capitalista ha sido muy poco estudiada. La ideología nativa del 'regalo' ocultó un campo potencialmente fértil a la mirada del etnógrafo nativo (cf. Carrier 1995:145).

Las 'personas' y las 'cosas' como construcciones se encuentran entre las nociones culturales importantes que encarnan las prácticas relacionadas con el regalo y la mercancía (sobre todo en la interpretación que Parry hace de Mauss, 1986). Strathern ha afirmado, en un estudio sobre las culturas de Nueva Guinea (1988), que la 'persona' en estos casos suele construirse como un compuesto de relaciones sociales. Un regalo encarna una relación particular entre donante y receptor y, en este sentido, (como sostenía Mauss) constituye una 'parte' inalienable del donante. Habría que analizar en su diversidad otras visiones culturales de las 'personas' y las 'cosas' en relación con los regalos y el intercambio de productos. Por último, abordaré la tercera dirección actualmente desarrollada, a saber, el estudio de las formas de tran-

sacciones múltiples. Los antropólogos han reificado una diversidad de formas de intercambio ya sea como 'regalo' o como 'mercancía', en circunstancias que en la dimensión concreta de la vida social (tanto entre los pueblos indígenas como entre los occidentales) existen múltiples tipos. También debemos estudiar éstos. El trueque constituye una forma de este tipo; y también se le ha dedicado una recopilación de artículos (Humphrey y Hugh-Jones 1992). Para abundar en el trueque como ejemplo, no se trata simplemente de una institución histórica, o de una institución propia de las economías arcaicas o 'primitivas'. Es un fenómeno contemporáneo que abarca las transacciones tanto a pequeña como a gran escala, y se produce en el interior de sociedades diferentes y entre muchas de ellas (ibid: 5). Contra Appadurai, que lo incluye en la categoría de 'mercancía' (1986:10), Humphrey y Hugh-Jones sostienen que se trata de 'un fenómeno complejo que, al igual que el regalo, incluye ideas, valores y visiones del otro transaccional' (ibid 1992:3). Sin embargo, el 'regalo' implica algo compulsivo ('las personas deben obligarse unas a otras a entrar en una relación de deuda... por lo cual el donante impone al receptor una necesidad) (Strathern, citado por Humphrey y Hugh-Jones 1992:11). En el trueque, 'cada parte decide sus propias necesidades y el objetivo es saldar la transacción sintiéndose liberado de una deuda inmediata' (Humphrey y Hugh-Jones ibid). A menudo el trueque tiende un puente entre diferentes 'régimenes de valor', e implica la transacción de objetos desiguales, así como agentes de la transacción libres e iguales.

Es evidente que el estudio de las economías basado en las cosas que las personas usan y hacen circular entre ellas, se ha vuelto notablemente culturalista. En esta dirección ha empezado a orientarse el estudio de las economías en términos de cómo las personas aseguran su sustento (tema que abordaré a continuación) a pesar de vivir una situación de retraso.

LAS EMPRESAS Y LOS HOGARES: LA BASE MATERIAL DE LA VIDA SOCIAL

En *La economía de la edad de piedra*, un 'sustantivista' clásico, Marshall Sahlins (1972), conceptualizó el 'modo de producción doméstico' (o MPD), y señaló una formación económica general ahí donde anteriores estudiosos sólo veían 'modos de subsistencia' de diversos tipos ecológicos (cazadores recolectores, horticultores, pastores y campesinos). Sahlins definió el MPD (por oposición dicotómica al modo de producción capitalista, aunque, en algunos casos, dejando implícito el contraste) como economías organizadas por los grupos domésticos y las relaciones de parentesco. Por lo tanto, las personas infrautilizan (por oposición a maximizar) los recursos productivos y la capacidad laboral. Los hogares producen para el uso (por oposición al intercambio) y sólo ocasionalmente para el intercambio destinado, en última instancia, al uso. Cada hogar es un microcosmos de la economía a gran escala, en lo que se refiere a la división del trabajo.

El MPD de Sahlins eclipsó otros estudios sobre 'cazadores recolectores', 'horticultores', 'pastores', y 'campesinos' (estos eran rótulos analíticos con los que los etnógrafos tradicionalmente clasificaban sus respectivos grupos de estudio. Los rótulos se originaron en la escuela de pensamiento cultural-ecológica, si bien también han sido utilizados posteriormente como símbolos convencionales de modos de vida, sin que aquello implicara necesariamente un determinismo ecológico. Los etnógrafos han realizado estudios comparativos de grupos dentro de la misma categoría, o sólo ha producido nuevas etnografías, aunque prestando atención a etnografías anteriores del mismo tipo. Han abordado temas comunes, además de los temas específicos de sus propios grupos de estudio. El espacio no nos permite sino nombrar algunos de estos temas comunes. Por ejemplo, los etnógrafos de los 'cazadores recolectores' han señalado la abundancia de la que gozan estos pueblos, sus prácticas en el compartir y su comportamiento igua-

litario y pacífico. Los etnógrafos de los 'horticultores' se han centrado en la guerra culturalmente instituida que practicaban muchos de estos pueblos, sus sistemas de intercambio y sus economías basadas en el prestigio. Los estudiosos de los 'campesinos' han abordado temas como los vínculos con los sistemas de mercado, la homogeneidad de los hogares, y los determinantes de los ciclos vitales en la producción de los hogares. En muchos casos (si no en todos), se señalaba a un determinado grupo de estudio como miembro de tal o cual categoría de subsistencia, no porque se dedicara exclusivamente a aquella actividad de subsistencia sino porque dicha actividad era considerada por los habitantes locales (o por el etnógrafo) como la actividad 'significativa', tanto en términos simbólicos como prácticos. En otro texto, Sahlins sostenía que la cultura burguesa es la única que define la economía como 'el lugar primordial de la producción simbólica', al tiempo que representa su economía como una institución separada (1976:211). Con cierta cautela, se puede decir que los etnógrafos representaban las economías de subsistencia como esferas aisladas, al mismo tiempo que las consideraban de hecho como 'lugares institucionales privilegiados del proceso simbólico' (para expresarlo con palabras de Sahlins, *ibid*).

Desde el comienzo, se ha conceptualizado a los 'campesinos' en un sistema de operaciones más amplio (el sistema feudal, la nación o el sistema de mercado). No se ha hecho lo mismo con los 'cazadores recolectores' ni con los 'horticultores'. Sin embargo, es evidente que ellos también constituyen economías complejas y heterogéneas que son parte constitutiva de economías más amplias. (Su proyección ideal como pueblos que viven autónomamente y homogéneamente gracias a sus actividades de subsistencia no ha surgido de la disciplina sino del supuesto esquema evolutivo con el que la ecología cultural analizó los casos etnográficos). Sin embargo, sus miembros suelen conservar cosmologías y simbologías distintivas, (que a menudo se renuevan a través de los cambios sufridos en el curso de la globalización y la localización, procesos que suelen acelerarse al unísono (Povinelli 1993).

Una antropología económica culturalista no puede permitirse ignorar estas economías ni la diversidad que crean. Por lo tanto, se enfrenta simultáneamente a tres desafíos interrelacionados: (a) integrar los valores y significados culturales en el análisis comparativo de las bases materiales de la vida social; (b) poner fin a la reificación ortodoxa de tipos de economía como sistema total, cada uno homogéneo y fijo; y (c) dejar de reproducir la tradicional división basada en economías totalmente capitalistas o totalmente no capitalistas. El estudio del 'regalo' y la 'mercancía', que hemos abordado en la sección anterior, se ha tenido que medir con desafíos similares, y con gran éxito, y ha señalado orientaciones de carácter general para conseguirlo. El estudio de Gudeman y Rivera sobre los 'campesinos' colombianos (1990) sugiere un marco conceptual específico.

Contra la intuición divulgada por el discurso económico occidental, en el sentido de que el individuo, como ente anterior a lo social, es el agente económico), Gudeman y Rivera (1990) se centran en la manera de funcionar de las personas desde el *interior* de los grupos sociales, distinguiendo entre 'hogar' y 'empresa' como imágenes ideales. Con el fin de agudizar esta distinción, se puede conceptualizar el hogar como un grupo socialmente constituido que, para su sustento, emprende acciones materiales. La empresa es observada como un grupo constituido para llevar a cabo operaciones materiales, algunas de las cuales implican compromisos y relaciones sociales. El hogar trabaja para la autarquía, lo que a veces implica el intercambio con otros. La empresa existe para y a través del intercambio (que, puede ampliarse, en principio, hasta el infinito) aunque sus transacciones a veces están contenidas en el marco de la comunidad. Ambos funcionan económicamente en la vida social, aunque son diametralmente opuestos en su constitución y características.

Gudeman y Rivera intentaban que esta oposición abarcara las secuencias históricas (1990:11), pero además puede abarcar distintos 'tipos de subsistencia'. Desvía el centro de atención desde los 'modos de producción' (o

‘modos de subsistencia’) como economías totales, a los grupos sociales que funcionan económicamente y en los que se expresan las culturas de la búsqueda del sustento. En general, se puede decir que las economías contemporáneas son constitutivas de hogares y empresas de diversos tipos. Las economías van desde el extremo capitalista, donde las empresas se encuentran en el centro, y se nutren de los hogares en márgenes que se amplían sin cesar en el ámbito político y cultural, hasta el extremo local remoto, donde los hogares se encuentran en el centro y son afectados por las empresas externas, constituyéndose en los márgenes. Con cierta cautela, se puede decir que la ‘economía de mercado’ como sistema de empresas, y la ‘economía indígena’ como sistema de hogares, son imágenes ideales opuestas, no economías en la historia.

Gudeman y Rivera estudiaron la economía rural ‘campesina’ colombiana, donde la empresa y el hogar son mutuamente dependientes para su respectivo funcionamiento y reproducción. Cuanto más próximo al centro, más predomina la empresa, mientras que cuanto más lejos hacia la periferia, mayor será el predominio del hogar. Centro y periferia son lugares cambiantes; la empresa no deja de ampliarse, empujando a los hogares cada vez más hacia los márgenes. En cuanto al ‘hogar’ rural colombiano, los habitantes rurales hablan acerca de sus actividades materiales con términos extraídos de su morada física, el hogar, como una metáfora. La vida económica, tal como ellos la entienden, implica principalmente ‘apoyar’ o ‘mantener’ la ‘base’ del hogar (que, de otra manera, caería en ‘ruinas’; 1990:11). La ‘base’ incluye los activos materiales como la tierra, el ganado y las semillas, pero también todo lo demás (lo material y lo otro) que mantiene cohesionado al grupo social. Además, incluye valores y consensos² como, por ejemplo, la idea de que la tierra es la fuente de la ‘fuerza’, creada y sostenida por Dios; una tierra que da su ‘fuerza’ a quienes la cuidan con su trabajo agrícola. Este ‘hogar’ rural colombiano minimiza el gasto de dinero y el intercambio a través del mercado (aunque sólo sea para obtener los productos que usa), ya que esto implica ‘mover las pertenencias a través de la puerta desde adentro hacia afuera’ y, por lo tanto,

reduce la 'base'. La participación en el mercado se incorpora sólo como medio para reproducir la 'base'. De otra manera, el hogar puede evitar el mercado mediante la diversificación de su producción, y mediante el intercambio de trabajo y el trueque con los vecinos, lo que significa 'usar las pertenencias desde dentro hacia afuera'. El trabajo remunerado se minimiza (excepto ocasionalmente, con el fin de procurarse dinero para las compras inevitables en el mercado) en favor de la producción del hogar, que en la perspectiva local apoya y mantiene la 'base'. El hogar conserva lo 'restante' de su producción, y 'lo lanza hacia adelante' para las necesidades en el futuro.

La empresa descrita por Gudeman y Rivera es una empresa de manual -no una empresa colombiana (ni de otro ámbito de alcance local) estudiada en términos etnográficos como el hogar.³ De todas formas, el contraste que dibujan entre las dos es instructivo, y preconiza el contraste implícito de Sahlins entre el modo de producción doméstico y el capitalista (al mismo tiempo que desvía la atención de los 'modos de producción' como economías totales para centrarse en los operadores económicos como unidades en las que se expresan las culturas de producción). La empresa, a diferencia del hogar, es imaginada como un organismo: un 'cuerpo' que debe disponer de una 'organización interna para funcionar' debidamente. Tiene una 'cabeza' con un hombre que es la 'mano derecha', y fondos 'circulantes' que sostienen sus 'brazos', 'órganos' y 'miembros'. Puede gozar de buena 'salud' o estar 'enfermo', y cuando 'crece' 'tiene acciones' (1990:13). Mientras el proyecto del hogar consiste en mantener su 'base', el de la empresa consiste en obtener beneficios. Mientras que el hogar es frugal y se diversifica para evitar participar en el mercado, la empresa se especializa para aumentar su participación. La 'base' de la casa (en términos económicos formales) asume fundamentalmente la forma de 'título', transformándose ocasionalmente en 'flujo', sólo para reproducir las 'acciones'. El 'capital' de la empresa, por otro lado, asume fundamentalmente la forma de 'flujo', que es proyectado ficticiamente una vez al año

como 'existencia', congelando los flujos de ingresos y coste en oposición el uno al otro, al calcular el beneficio y su tasa de aumento (1990:66-8).

Un hogar asume otras formas en diversas culturas. El 'hogar' nayaka de los 'cazadores recolectores'⁴ (según Bird-David, 1992, 1994), a saber, el grupo socialmente constituido que, para mantenerse participa en acciones materiales, es aquí un núcleo residencial de familias, que se ven a sí mismas como 'nosotros, los parientes'. Su 'base', que ellos describen como 'nuestro lugar', incluye el bosque en el que viven, el conocimiento sobre la vida que lo habita, el compañerismo y compartir las relaciones unos con otros y con elementos del entorno natural vistos como 'personas' no humanas (*devaru*). Mantener la 'base' es reproducir relaciones que se comparten. Como ha descrito Povinelli en el caso de los aborígenes australianos en Beluyen (1993), el trabajo no se entiende como un gasto de 'fuerza' con el fin de mantener la 'base' (la manera del 'campesino' colombiano) sino como socialización con el bosque y sus 'personas', con el fin de conservar el compañerismo. El compañerismo se conserva mediante la caza y la recolección en el bosque, pero también pasando parte del tiempo ahí, y manteniendo un contacto chamanístico con el bosque *devaru*. Un hogar nayaka no tiene reparos para participar en el mercado (a diferencia del hogar 'campesino' colombiano) siempre y cuando las relaciones se puedan seguir compartiendo de otras maneras entre 'nosotros, los parientes' y con la tierra, 'nuestro lugar'. Las actividades del mercado que implican dedicar tiempo al bosque (por ej., recolectando y vendiendo productos del bosque, y trabajo a sueldo como vigilantes forestales y guías) ha sido una parte constitutiva del funcionamiento del 'hogar' nayaka durante mucho tiempo. El hogar nayaka ni acumula ni guarda bienes materiales, que sólo erosionarían las relaciones basadas en el compartir con otras personas que son constitutivas de su 'base'. Tampoco sobreexplota el bosque, pues iría en contra de compartir relaciones con *devaru*. El contacto chamanístico con *devaru* continúa a través de los compromisos económicos fluctuantes del hogar nayaka.

Los hogares también existen en las economías industriales. Por ejemplo, en Estados Unidos (y en todos los demás países industriales), junto a las 'empresas' de granjas industriales hay granjas familiares que son 'hogares' y que, en cierto sentido, son más similares en su funcionamiento al 'hogar' colombiano que a la 'empresa' agrícola. El 'consumidor' del discurso económico occidental es a menudo una persona de la familia que se preocupa de mantener el 'hogar' familiar, cuya 'base' puede incluir una casa, la posibilidad de una carrera y diversas inversiones. (El 'hogar' burgués tiene una preferencia por las inversiones en bienes de consumo, como el arte, las alfombras persas, las residencias de vacaciones y los pisos de alquiler compartido.)

Una antropología económica culturalista debería ocuparse no sólo de la diversidad de los hogares y de su articulación, de las mezclas y cambios en las economías, sino también de la diversidad de empresas con las que se articulan y mezclan. En este breve espacio, me he centrado en los hogares, el tema más tradicional de la antropología. Pero también existen estudios etnográficos sobre organizaciones burocráticas, y sobre cómo las respectivas culturas se expresan en ellas. Además, cada vez se publica más estudios etnográficos sobre las empresas económicas (por ej., Morean 1996). Las pequeñas empresas, que habitan el espacio entre los 'hogares' y las 'empresas', al menos porque consideran que la autorreproducción es tan importante como la obtención de beneficios, prometen ser un campo fascinante.

En esta sección, se ha propuesto los hogares y las empresas no como una conclusión tipológica, sino como una invitación a la investigación etnográfica de su compleja vida y sus formas cambiantes en las economías, y al estudio de otras formas, como sucede actualmente en la antropología económica en relación a los regalos y las mercancías.

CONCLUSIONES

Al concluir su ensayo sobre 'The Spirit of the Gift' (1972), Sahlins escribió:

Los principios básicos de una economía propiamente antropológica comprenden a uno en especial ... que ningún intercambio, puesto que entraña un coeficiente de sociabilidad, puede ser entendido en sus términos materiales aislados de sus términos sociales (1972:183, subrayado mío).

Esta cita expresa 'el espíritu de la antropología económica' en los últimos decenios, es decir, la perspectiva profundamente sustantivista que ve la percepción de lo social como la contribución única de la antropología al estudio de las economías. En este artículo, he argumentado que nos encontramos en medio de un cambio radical que debería proyectarse hacia el futuro. Este cambio, que fue iniciado por el estudio de Sahlins sobre el capitalismo como sistema cultural, comprende una percepción cada vez más aguda de lo cultural (ideas, símbolos, visión del mundo), que es una contribución única de la antropología al estudio de las economías, y una perspectiva crítica para comprender lo económico.

Traducido del inglés

NOTAS

- * Deseo agradecer a Stephen Gudeman, Ingrid Applbaum y Kalman Applbaum la ayuda que me han brindado.
1. Para una definición reciente acerca de las posiciones de ambas partes, ver Halperin 1988.
 2. Ver Gudeman n.d. para una teoría ampliada y general de la 'base'.
 3. Un estudio de este tipo es un complemento necesario, si consideramos el argumento de que la economía es constitutiva tanto de las empresas como de los hogares. Sin embargo, la 'empresa' de libro de texto aparece críticamente en otro aspecto del rico y complejo argumento del libro, la continuidad entre los modelos rurales europeos del siglo XVII y la teoría económica moderna.
 4. El término hogar es usado como término analítico, como una especie de unidad económica. En el caso colombiano, la palabra evoca simultáneamente la casa concreta, que es la parte esencial de la 'base' del hogar como unidad económica. En el caso Nayaka, la morada en concreto, una choza de bambú y hierba, es insignificante en lo que respecta la casa como unidad económica. En este caso, el hogar es constitutivo del grupo de parientes ('banda') que compartían la vida doméstica viviendo en un campamento de entre una y cinco chozas.

REFERENCIAS

- APPADURAI, A. 1986. 'Towards an anthropology of things'. En: *The social life of things: commodities in cultural perspective* A. Appadurai (comp.), Cambridge: Cambridge University Press pp.3-64.
- BIRD-DAVID, N. 1992. 'Beyond 'The Original Affluent Society': a culturalist reformulation'. En: *Current Anthropology* 33:1, pp. 25-47.
- BIRD-DAVID, N. 1994. 'Sociality and immediacy: or, past and present conversations on bands' En: *Man* 29:3 pp. 583-603.
- BLACK, M. 1962. 'Metaphor' *Proceedings of the Aristotelian Society (1954-5)* N.S. 55:273-94, reeditado en: *Models and metaphors*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.
- BLOCH, M. y J. PARRY (comps.). 1989. *Money and the morality of exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BOURDIEU, P. 1977. *Outline of a theory of practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CARRIER, J.G. 1995. *Gifts and commodities: exchange and western capitalism since 1700*. Londres: Routledge.
- CARSTEN, J. 1989. 'Cooking money: gender and the symbolic transformation of means and exchange in a Malay fishing community', En: *Money and the morality of exchange*. Bloch, M. y J. Parry Cambridge (comps.): Cambridge University Press.
- DUMONT, L. 1977. *From Mandelville to Marx: the genesis and triumph of economic ideology*. Chicago: University of Chicago Press.
- GREGORY, C.A. 1982. *Gifts and commodities* Londres: Academic Press.
- GREGORY, C.A. y J.C. ALTMAN. 1989. *Observing the economy (ASA Research Methods)* Londres: Routledge.
- GUDEMAN, S. 1986. *Economics as cultures: models and metaphors of livelihood* Londres: Routledge and Kegan Paul.

- GUDEMAN, S. y A. RIVERA. 1990. *Conversations en Columbia: the domestic economy in life and text*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HALPERIN, R.H. 1988. *Economies across cultures: towards a comparative science of the economy*. Nueva York: St. Martin's Press.
- HUMPHREY, C. y S. HUGH-JONES, 1992. 'Introduction: barter, exchange and value' En: *Barter, exchange and value: an anthropological approach*. Cambridge: Cambridge University Press pp. 1-20.
- KOPYTOFF, I. 1986. 'The cultural biography of things: commoditization as process.' En: *The social life of things: commodities en cultural perspective*. A. Appadurai(comp.) Cambridge: Cambridge University Press pp. 64-95.
- MAUSS, M. 1954 (1925). *The Gift traducción, Ian Cunnison, Londres: Cohen and West*.
- MILLER, D. 1995. 'Consumption and commodities' En: *Annual Review of Anthropology 24*: pp. 141-61.
- MINTZ, S.W. 1985. *Sweetness and power: the place of sugar in modern history*. Nueva York: Viking.
- MOREAN, B. 1996. *The Japanese advertising agency*. Londres: Routledge.
- PARRY, J.P. 1986. 'The gift, the Indian gift and the 'Indian gift'' En: *Man 21(3)*: pp. 453-73.
- PLATTNER, S. (comp.). 1989. *Economic Anthropology*. Stanford: Stanford University Press.
- POLANYI, K. C. ARENSBERG y H.W. PEARSON (comps.). 1957. *Trade and Market in the early empires*, Glencoe: The Free Press.
- POVINELLI, E. 1993. *Labour's lot: the power, history, and culture of aboriginal action*. Chicago: Chicago University Press.
- SAHLINS, M.D. 1972. *Stone age economics*. Chicago: Aldine.
- SAHLINS, M.D. 1976. *Culture and practical reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- SAHLINS, M.D. 1996. 'The sadness of sweetness: the native Anthropology of western cosmology'. En: *Current Anthropology 37, 3*: pp. 395-415.

- STRATHERN, M. 1988. *The gender of the gift: problems with women and problems with society in Melanesia*. Berkeley: University of California Press.
- TERRIO, S.J. 1996. 'Crafting Grand Cru Chocolates in Contemporary France'. En: *American Anthropologist* 98:1, 67-80.
- WILK, R. 1996. *Economies and cultures: foundations of economic anthropology*. Westview. Boulder Colorado.
- WOLF, E.R. 1982. *Europe and the people without history*. Berkeley: University of California Press.