



# LUJOS DE AYER, NECESIDADES DE MAÑANA; COMERCIO Y TRUEQUE EN LA AMAZONIA NOROCCIDENTAL

STEPHEN HUGH-JONES

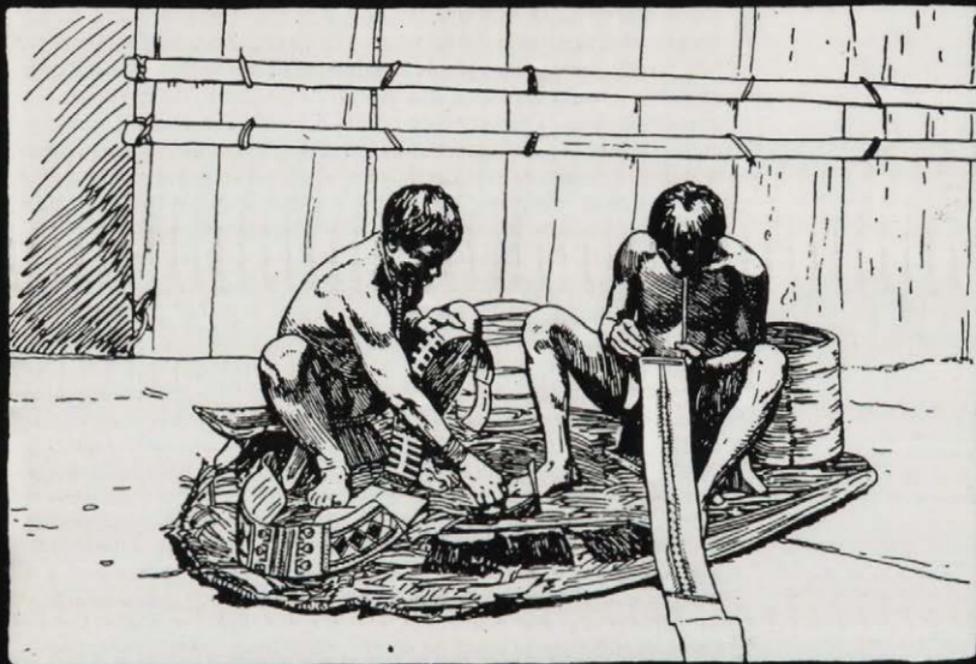
En el centro de la filosofía capitalista se encuentra la visión de las necesidades ilimitadas del hombre, necesidades éstas que conducen a un dominio cada vez mayor de la naturaleza y que lo impulsan a seguir adelante y hacia arriba en una espiral de progreso. En la Amazonia contemporánea, y teniendo en cuenta ese progreso, los misioneros y comerciantes se confunden entre sí para llevar a los indios las ventajas materiales y morales de la civilización. Cada misión combina la iglesia con la tienda e incluso, los traficantes de cocaína reivindican una misión civilizadora mientras truecan las hojas de coca por Coca-Cola. Hace mucho tiempo, en su *Segundo Discurso sobre la Desigualdad*, y posiblemente pensando en los amerindios, Rousseau ponía en duda esta visión optimista del progreso y re-escribió su historia como una tragedia:

“Esta nueva condición, con su vida solitaria y sencilla, muy limitada en cuanto a sus necesidades y con muy pocos instrumentos inventados para satisfacerlas, dejó a los hombres que disfrutaran de mucho tiempo libre, el cual utilizaban para adquirir toda suerte de bienes desconocidos para sus padres; y este fue el primer yugo que se impusieron, sin pensarlo y la primera fuente de los males que prepararon para sus descendientes. Porque no sólo esos bienes continuaron ablandando tanto el cuerpo como la mente, sino que a fuerza de utilizarlos, perdieron casi totalmente el poder de complacer, y a medida que se degeneraron hasta convertirse en necesidades verdaderas, el dolor de privarse de ellos resultó mucho más cruel que el gusto de poseerlos y, si la gente se sintió infeliz al perderlos, tampoco se alegró más con poseerlos” (1784: I 113).

La visión pesimista de Rousseau del acostumbramiento patológico del hombre a bienes que “drogan”, está reflejada en muchos de los relatos de los indios de la Amazonia. Los observadores suelen mencionar el impacto perjudicial de los bienes de consumo occidentales y a menudo recalcan la forma obsesiva e insistente con que los indios piden las pertenencias que los viajeros traen consigo a la selva. He aquí lo que dice Ellen Basso acerca de los kalapalos de la región brasilera de Xingú:

“Durante el primer año de mi estadía entre los kalapalos, me sentí abrumada por las peticiones de prendas de vestir, utensilios de cocina, alimen-





Tomado de "Inicios del Arte en la Selva"  
de Theodor Koch-Grümbert (1905)

tos, revistas y otros haberes personales, así como regalos que se me pedía que comprara en Rio de Janeiro" (1973: 7).

y Napoleón Chagnon, sobre los yanomamos de Venezuela:

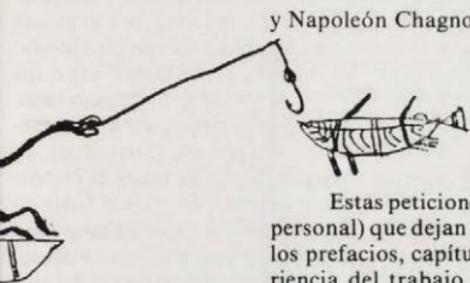
"Lo que más me molestaba era la demanda insistente, vehemente y agresiva que los indios hacían (de bienes). ... Me sentía asediado por ese tipo de demandas, día tras día, meses y meses, hasta que yo no pude soportar la vista de un indio" (1968: 8).

Estas peticiones son tan insistentes (y hablo aquí por experiencia personal) que dejan una impresión indeleble y son tema prominente de los prefacios, capítulos introductorios y libros que describen la experiencia del trabajo de campo en la Amazonia. Este "consumismo" parece ser una característica de los indios suramericanos de las tierras bajas y vale la pena documentarse y analizarse paralelamente a las preocupaciones más tradicionales de parentesco o mito. Sin embargo, cuando se llega al texto principal de la monografía usual, curiosamente, rara vez se menciona la presencia y el impacto de los bienes extranjeros. Como si tratara de enfocar más vívidamente la imagen de una sociedad "tradicional", el etnógrafo está resuelto a "tirar a la basura" esos objetos intrusos, a semejanza del camarógrafo de televisión que trata de hacer desaparecer del campo de visión las latas o basuras y ruega a los indios que se desnuden.

En esta presentación me referiré a la adquisición, distribución y consumo de los bienes manufacturados entre los indios barasanas y otros tukanos del río Pirá-Paraná, en la región colombiana del Vaupés<sup>1</sup>. Seguiré el rastro de lo que Kopitoff (1986) ha denominado una "biografía de cosas", siguiendo la trayectoria de los bienes manufacturados desde el momento que los obtienen de manos de los misioneros y negociantes blancos a cambio de mano de obra y productos agrícolas, distribuidos entre las comunidades indígenas a través de una red de trueque en la cual son cambiados por bienes de fabricación local, y luego utilizados de maneras muy variadas. También me referiré al papel y la importancia de estos bienes y analizaré algunas de las razones por las que es tan importante para los indios adquirirlos y poseerlos.

He escogido este enfoque "biográfico" tanto para recalcar las continuidades e interconexiones que están implícitas entre las distintas partes del circuito, como también como reacción a la forma fragmentaria como se ha enfocado este tema en otros tratados sobre la Amazonia. Argumentaré que por parte del valor y la importancia de los bienes manufacturados depende de las circunstancias en que son adquiridos de la gente blanca y también que al obtener bienes tales como armas y al formar alianzas comerciales con los blancos, los indios pueden modificar considerablemente los términos en que se lleva a cabo su propio comercio interno.

Además, estudiándolos juntos, podemos apreciar que el comercio entre blancos e indios es continuo y que en el trueque se realiza entre los mismos indios y es influido por éste. Por consiguiente, en el comercio inter-étnico es posible que cada parte no esté de acuerdo plenamente con la forma en que el otro comprende los artículos, valores y relaciones sociales objeto de ese intercambio.



1. Nombres como barasanas, makunas, barás, etc., se refieren a grupos lingüísticos exógamos de alrededor de 250 personas que viven en malocas (casas comunales dispersas) cada una de las cuales contiene aproximadamente 20 individuos. Sus habitantes viven de la agricultura, de tala y quema, de la pesca y la caza; practican el matrimonio de cruce entre primos. Para mayores detalles 'etnográficos, véase Arhem (1981), Hugh-Jones, C. (1979), Hugh-Jones, S. (1979) y Jackson (1983).

La investigación realizada por C. y S. Hugh-Jones, fue financiada, de acuerdo con distintas modalidades, por el Social Science Research Council (Consejo de Investigación sobre Ciencias Sociales); King's College, Cambridge; Central Television y el Museo Británico. Deseamos expresar aquí nuestros más sinceros agradecimientos.

2. Conocida en la Amazonia como enganche, habilitación, endeude, o aviamento.

3. Chevalier (1982: 197 ff.) analiza brevemente la "desapropiación" de la relación comercial *ayompari* de los campos por los patronos blancos y Taussig (1987) también dedica algunos análisis a estos temas. El trabajo de Guyot (1972, 1976, 1979) sobre los boras y los mirañas presentan una imagen muy completa del "punto de vista nativo" y constituye un suplemento muy útil del trabajo de Taussig (*ibidem.*)

4. El ejemplo más interesante quizá de esto es la descripción que hace Colson (1973) del comercio en las montañas de Guayana, pero véase también Thomas (1972) sobre las costumbres comerciales de los pemones y el breve análisis de la ceremonia comercial entre aldeas de los kalapalos en Basso (1973: 147 ff.). En cambio, tanto Bodley (1973) al hablar de los Campas y Harner (1972) los Jivaros, resaltan la importancia clave que tienen los bienes manufacturados en el comercio indígena, si bien ninguno dice mucho acerca de cómo obtienen esos bienes de los blancos.

5. Este punto de vista encaja en la siguiente afirmación hecha por Dumont (1976: 171): "Ultimamente han adoptado la ropa debido a la presión constante que el mundo exterior ejerce en ellos (los Panares). En realidad no sólo los indios no necesitan ropa sino que es evidentemente perjudicial para ellos y un concepto etnocéntrico de decencia col responde a regalos que en realidad constituyen manzanas envenenadas". Véase asimismo Chagnon (1974, 1977), Lizot (1984) y Saffirio y Hames (1983) sobre los yanomamos/yanomamis/yanomama.

En lugar de establecer una diferencia tajante entre el intercambio comercial y la reciprocidad indígena como sistemas ideales, sostengo que hay una correspondencia o "acomodamiento" entre las instituciones capitalistas y las prácticas indígenas de intercambio, por lo menos a nivel local. La forma en que funciona en la práctica este "acomodamiento", depende de cosas como el diferencial de poder entre los grupos participantes, la naturaleza y la intensidad del contacto entre ellos y puede variar desde la explotación parasitaria hasta algo semejante a una especie de simbiosis. Pero incluso en condiciones de explotación, como en el sistema clásico de deuda-peonaje, es importante examinar la situación desde ambos puntos de vista y tener en cuenta que los indios también son agentes activos y que su economía reacciona y se adapta también de acuerdo con su propia lógica interna.

Fuera de los recuerdos personales de las circunstancias del trabajo de campo en la Amazonia, la participación de los indios en el comercio de bienes occidentales aparece en uno de los tres campos independientes de análisis consagrados bien sea a la relación deuda-peonaje<sup>2</sup>, al comercio indígena, o al intercambio cultural y etnocidio.

Las descripciones de la relación deuda-peonaje ponen, con razón, énfasis en el aspecto de explotación de los indios por los colonos blancos, pero generalmente no analizan con suficiente profundidad el papel activo que desempeñan los indios en el comercio inter-étnico, junto con su percepción de los objetos y las relaciones sociales correspondientes, o la articulación de las relaciones deuda-peonaje con las del comercio entre los mismos indios<sup>3</sup>. En cambio, los relatos sobre el comercio indígena tienden a recalcar sus aspectos "tradicionales", a menudo minimizando el papel de los bienes occidentales y rara vez dando cuenta satisfactoria de cómo se obtienen inicialmente esos bienes<sup>4</sup>.

Por último, aunque los análisis sobre el cambio cultural suelen enfocarse en el tema de los bienes manufacturados y sus repercusiones, nuevamente tienden a omitir un análisis adecuado sobre cómo adquieren esos bienes de los blancos y en lugar de analizar su importancia y valor para los indios, sugieren que esos bienes son innecesarios y perjudiciales y que su demanda se debe principalmente a presiones externas<sup>5</sup>.

Cuando iniciamos el trabajo de campo en 1968, los barasanas tenían la apariencia de una sociedad indígena tradicional. Este aspecto, sin embargo, era engañoso y su entusiasta bienvenida a los misioneros y etnógrafos recién llegados tenía su relación con la decadencia reciente de una antigua industria cauchera, hasta entonces la principal fuente de mercancías de los indios y la cual había sido precedida por el comercio indirecto con los misioneros, comerciantes y traficantes de esclavos en siglos pasados.

En 1979, los barasanas empezaron a experimentar una bonanza asociada a la producción ilícita de cocaína, la cual condujo a un aumento inusitado del consumo de bienes occidentales.

El alcance de esta bonanza es ilustrado por un libro de cuentas de uno de los traficantes de cocaína de la zona: durante un período de seis meses en 1981, entregó mercancía por un valor aproximado de

£ 18.000 libras esterlinas a unos 100 indios, a cambio de aproximadamente 5.500 kilos de hojas de coca y apenas un poco más de dos kilos de base de cocaína y algunos de sus "indios" le debían sumas de hasta £ 2.000 libras esterlinas. Aunque la escala y el contenido de este comercio era nuevo, apenas sí constituía una variación reciente de un sistema muy antiguo aplicado también a la trata de esclavos, la producción de caucho y la caza de animales para obtener pieles. En 1984, la caída del precio de la cocaína, el aumento del precio de la materia prima, el mayor control de la policía y la llegada de las guerrillas de las FARC, llevó a abandonar la producción de cocaína en la zona del Pirá-Paraná.

Los barasanas hablan de los bienes manufacturados como si éstos estuvieran imbuidos de *ewa*, una fuerza tan potente e irresistible que los hace actuar en forma incontrolada y hacer cosas contra su criterio. Estar bajo el hechizo de este *ewa* es estar "*bekingi*", término también aplicado a las personas que se vuelven locas o se emborrachan. Los indios saben bien que los bienes de consumo traen consigo dificultades y sufrimientos. Los boras y los mirañas cantan canciones acerca de un comercio de hachas por seres humanos y llaman a los libros de cuentas "la hoja del conocimiento doloroso" (Guyot, 1979: 110, 119). Los barasanas hacen una asociación muy clara entre el comercio y la propagación de las enfermedades, punto éste ilustrado en que el sueño sobre un raspador de ñaño, adquirido exclusivamente a través del comercio, pronostica una epidemia y sus mayores suelen advertir sobre los peligros de aumentar su dependencia de los blancos.

En un esfuerzo por distinguir entre regalo y bien, un chamán le dijo a un hombre que sufría de dolor de estómago:

"Si comes y ofreces a los demás la misma coca que vendes a los blancos, sus enfermedades y las sustancias químicas que utilizan para hacer la cocaína entrarán a tu cuerpo y te enfermarán. Debes cultivar la coca que comes y la coca que vendes en dos sitios diferentes".

Sin embargo, las advertencias de los chamanes no son oídas, como bien lo expresa un joven barasana:

"Para empezar, todos ellos dijeron, 'no trabajes con la coca, trabajar con la coca está mal. Pero esas armas y esas otras cosas tienen tanta *ewa* que todo el mundo —los chamanes, los ancianos, e incluso mi viejo tío Cristo— todos están trabajando ahora con la coca. No hay forma de evadirla. Estos blancos son realmente malos pero deseamos tanto sus productos que tenemos que hacer como si nos gustaran".

He aquí pues, la imagen de una sociedad en pequeña escala, con tecnología sencilla y unos cuantos bienes, cuyos miembros sucumben a la tentación cuando se les deja, al igual que los compañeros de Charlie, en la fábrica de chocolates del capitalismo (véanse Dahl 19). Es seguramente gente como ésta y no los serviles y parsimoniosos Muria Gonds, descritos por Alfred Gell (1986), ya bien versados en los peligros del mercado, los verdaderos recién llegados al mundo del consumo".

Este consumismo cada vez más generalizado no sólo hace la vida difícil a los antropólogos: lo que es peor, amenaza la integridad de la sociedad y la cultura indígenas y permite a varias categorías de blancos





explotar el poder seductivo de los nuevos objetos para lograr sus propios fines. Adelante de los constructores de carreteras y los colonos del Amazonas, van los agentes gubernamentales encargados de proteger a los indios, seduciendo a grupos todavía aislados y hostiles para que salgan de sus últimos reductos mediante un comercio silencioso en el cual los "regalos" son dejados en las trochas de la selva.

Cuando van a pescar hombres, los misioneros suelen poner un "cebo" material en el anzuelo de la fe, como bien lo explica un sacerdote:

"Es raro que sean las razones divinas —las que los indios nunca entienden— lo que los atraiga de nuestras misiones. Se establecen allí por razones muy concretas. No podríamos hacer nada sin las hachas que les distribuimos" (Padre Chantre y Herrera citado por Métraux, 1959: 36).

En la relación deuda-peonaje, los bienes manufacturados entregados a crédito a los trabajadores indígenas sirven para mantener la circulación constante de cualquier producto de la selva —clavos, drogas, caucho, alimentos, madera, hojas de coca, oro— que logre un buen precio en el mercado. En una parodia sobre los procedimientos formales del comercio, complementada por distintos recuentos hechos por escrito para cada trabajador analfabeta, es posible mantener a los indios en un estado constante de endeudamiento, sin que sepan si la mercancía que reciben es en pago del trabajo del año pasado, un anticipo por el del próximo, o ambas cosas. "Un gigantesco engaño, la deuda estaba presente allí donde la economía del regalo de los indios se enredaba con la economía capitalista del colono" (Taussig, 1986: 128). Y así ocurre hoy en día.

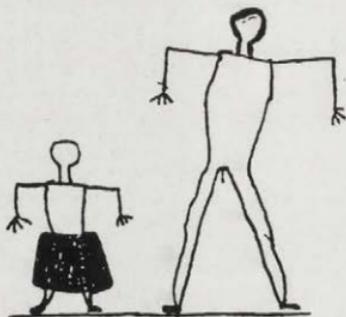
Al declarar con una franqueza encantadora, que:

"Uno siempre debe dar a entender que tiene muchos más bienes allá en casa y tiene la intención de traerlos en su próxima visita siempre y cuando la gente se muestre amistosa. Es como la relación entre el ganso y los huevos de oro. Si uno quiere más huevos, hay que ser bueno con el ganso".

Chagnon (1974: 29) insiste en que el intercambio de mercancías por hospitalidad e información, también forma parte de la empresa antropológica<sup>6</sup>. Sin embargo, los indios también conocen su lado del trato, como lo demuestra esta carta escrita por un Tatuyo del Pirá-Paraná:

"Saludes a toda su familia y parientes. Por intermedio de David le envío saludos del Capitán de Caño Utaya. Quiero unos cigarrillos. Los quiero. Tráigamelos. Le envío esta carta el 20 de febrero. El capitán del avión nunca me entregó los cigarrillos que trató de enviarme porque no quería que yo los recibiera. Mi hermano David los depositó en su casa. Patricio, tráigamelos, también quiero unas cuantas mercancías: algunos 'ojos de pescado' (cuentas); dos cajas de "granos de fuego"

6. Los pagos hechos por los etnógrafos pueden constituir parte importante de los ingresos de los bienes manufacturados en las sociedades tribales de pequeña escala. Chagnon reconoce ser "identificado por el yanomamo como una fuente inagotable de mercancías" (1974:165, fn. 2).



(cartuchos), algunos anzuelos de pesca grandes y dos carretes de línea de nylon. También quiero alguna ropa, quiero dos cortes de tela para las mujeres. Hablaré nuevamente en su 'caja de hablar' (grabadora). No vaya a la casa de B. Aterrice en mi pueblo, entre mi gente, porque es allí donde vivo y donde lo estoy esperando. Venga y oiga mis palabras. Se puede quedar aquí todo el tiempo que quiera, porque soy el capitán de todo el pueblo. Así que debe decir a su capitán (¡Lévi Strauss!): 'Yo voy a ir. El capitán me ha mandado decirle que me voy. Diga también esto a su familia. También quiero algunas cajas de fósforos'. Esto es todo lo que quería decirle" (Carta de H. al Dr. Patrice Bidou, citado en Gross (1977: 144).

Cuando Rousseau se refirió al espiral de necesidades, no sospechó que los miembros de su sociedad original serían corrompidos por influencias externas, ni que utilizarían su tiempo libre para dedicarse al trueque con los negociantes o misioneros. En cambio, sus necesidades ilimitadas provendrían de su propia naturaleza humana y las satisfacerían con nuevos bienes creados por su propio ingenio e invención. En otras palabras, su mundo, su perdición, estaba dentro de ellos mismos.

Si bien los estudios más recientes sobre los indios amazónicos comparten la visión trágica de Rousseau sobre los efectos del consumismo, suelen hablar de un mundo muy diferente en el cual las sociedades tradicionales aparentemente estables son corrompidas y explotadas a través de una oferta y demanda generadas externamente.

Al citar a Sahlins (1972), Lizot sostiene que los yanomamis limitaron en una época sus necesidades de bienes materiales para garantizar su movilidad y poder dedicar su tiempo libre a descansar y a actividades sociales (p. 226). Este autor escribe lo siguiente:

"Durante este (primer) período, la adquisición de herramientas estaba de acuerdo con el modelo tradicional de los intercambios económicos y matrimoniales: se cambiaba una pieza de metal o un viejo cuchillo, así como antes se había comerciado un arco o un canasto. Estos intercambios se hacían sin restricciones, ya que los indios no tenían que alienarse política o económicamente, ni modificar su sistema cultural como respuesta a una presión que se ejercía sobre ellos. Así, al trabajar menos, podían dedicar más tiempo a las diversiones y al descanso, obteniendo así los beneficios del uso moderado de bienes manufacturados, puestos al servicio de una economía de subsistencia —ésto es, una economía que no está exclusivamente orientada hacia la producción y el consumo de bienes materiales. Los indios encontraron un nuevo equilibrio para sí mismos. Y era un equilibrio feliz.

Esta estabilidad se terminó con la llegada de los primeros blancos, cuando de repente se vio la necesidad de "enseñar a trabajar a los indios". Las necesidades no esenciales se diversificaron artificialmente y sin discriminación (p. 237).



Tomado de "Inicios del Arte en la Selva"  
de Theodor Koch-Grümbert (1905)

Al seguir a Sahlins y argüir que la sociedad yanomami tradicional, con su economía de la "edad de piedra", estaba predispuesta a limitar sus necesidades y maximizar su tiempo libre, Lizot se vio obligado a buscar algún mecanismo *externo* que rompiera el supuesto equilibrio establecido por los indios después de su adquisición inicial, moderada y beneficiosa, de las herramientas de acero. Encontró este mecanismo en la ética de trabajo que los blancos impusieron a los indios y en el sentido de la vergüenza que generaron ridiculizando y despreciando las costumbres, los hábitos y el comportamiento indio.

No hay duda, en absoluto, que los indios fueron efectivamente sometidos a intensas presiones para que cambiasen sus costumbres y adoptasen los nuevos bienes materiales. Sin embargo, hay que reconocer que hay algo engañosamente claro respecto a la historia tan repetida de los indios de la selva, seducidos por baratijas, obligados a aceptar artículos indeseados e innecesarios, convertidos en consumidores que no discriminan, forzados a vender su trabajo y sus productos agrícolas en un mercado hostil y terminando por perder su cultura. Mi intención no es tanto la de negar que algo así sucede, ni minimizar el sufrimiento y la explotación que implica<sup>7</sup>, sino más bien señalar que se trata de un punto de vista parcializado que valora, tanto las relaciones de intercambio como los objetos intercambiados, basado en las apariencias, con lo que se arriesga a presentar a los indios como víctimas pasivas y no como participantes activos y creativos en un proceso bilateral. Los omnipresentes bienes de consumo que aparecen tirados en las aldeas amerindias no son simplemente manchas en el paisaje: son también parte integrante de una cultura india que está constantemente reestructurándose y modificándose como respuesta a las circunstancias cambiantes.

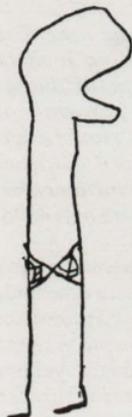
Al seguir la trayectoria de los bienes manufacturados, desde el proveedor blanco hasta el consumidor indio, debemos tener en cuenta *tanto* las disyunciones como las continuidades inherentes cuando los mismos bienes son intercambiados o utilizados en diferentes contextos sociales.

Como tipos ideales, podríamos hacer una separación analítica entre la economía del indio y la economía del colono, pero en realidad, rara vez puede saberse dónde termina la una y empieza la otra. En la relación deuda-peonaje, la cadena de endeudamiento se extiende desde los centros urbanos hasta la periferia más remota y, los bienes manufacturados van pasando a lo largo de esta cadena a cambio de trabajo y productos agrícolas. Esta cadena liga a los patronos blancos con los patronos inferiores y a éstos, con los indios. Pero esta cadena no se interrumpe de pronto en la frontera étnica. Sigue extendiéndose hasta ligar al indio con el indio para que la moralidad del mercado penetre la del parentesco y, a su vez, la moralidad del parentesco se extienda hasta los negocios con los blancos. Esta extensión y el problema que conlleva, están ilustrados en la siguiente carta de un traficante de coca barasana dirigida a su hermano clasificador de la yerba:

*"Domingo XI/4 - 1979*

*Estimado Ernesto:*

*En primer lugar le quiero decirle que la coca que cogimos salio o pesó 2 arroba nada mas.*



7. Véase por ejemplo, a Taussig, op. cit.



*Si tiene alguna duda, la cuenta lo puede hacerlo usted mismo para que lo compruebe.*

*Ahora: la cuenta pendiente con Guillermo fué una suma de 5.8000 pesos; yo dé una cobija y una docena de cigarrillos para que me ayudara a coger la coca.*

*La coca lo tuve que coger yo sólo por se perezoso usted me dijo que yo le estaba debiendo una suma de 600 pesos; yo no le quise decirle nada por que lo consideré de que usted no era un ser pensante sino un animal.*

*Talves se le extrañaba por que ud no saber hacer cuentas a lo contrario usted no me pago, la cobija y la docena de cigarrillos que fueron en total de 600 pesos.*

*Vea haber si de alguna forma busca solucionar este problema.*

*Cualquier patrono que trabaja tiene derecho de cobrar la comida por que si no le dieramos la comida se le pagaría 100 pesos diaria por la comida se le descuenta el 20 porciento, por si no lo sabía Tenga cuenta todo esto. Le hice saber todo esto porque ud hasta ahora nunca ha llegado todo esto porque ud hasta ahora nunca ha llegado trabajar con un blanco que fuera mas malo que yo.*

*Atte José B y Cia*

*nota; también va una carta para Benjamín”.*

La tendencia a exagerar la disyunción entre las economías india y blanca está manifiesta en el análisis de Saffirio y Hames acerca del impacto de las mercancías occidentales en la sociedad yanomama, en el cual los autores tratan de distinguir entre los artículos yanomamos y los bienes occidentales en términos de si están “personalizados” o no. Mientras se considera que el valor de los bienes yanomamos se deriva de la persona que lo hace o lo intercambia, afirman que “como los bienes occidentales son impersonales, las transacciones relacionadas con los mismos también lo son” (1983: 23). Pero lo que determina las diferentes cualidades de las transacciones que concluyen no es algo intrínsecamente diferente en cuanto a la naturaleza de los bienes. Los canastos despersonalizados de los yanomamos se venden en el aeropuerto de Boa Vista<sup>8</sup> y los bienes occidentales desempeñan ahora un papel cada vez más dominante en los intercambios personalizados que se realizan entre los distintos yanomamos<sup>9</sup>.

Los barasanas suelen considerar los bienes manufacturados tan personalizados como los raspadores de mañoca y los canastos de bejuco que adquieren a través del comercio con los remotos baniwas y makus. Fuera de su utilidad práctica, parte del valor de todos esos bienes se deriva de su conocida asociación con los pueblos exóticos y además de las mochilas, canastas y pintura roja que adquieren de sus vecinos inmediatos, obtienen un elemento más personal de la persona, blanco o indio, con quien hacen el intercambio, así sea él o ella quien lo

8. Christine Hugh-Jones, comunicación personal.

9. Véase Lizot, 1984.

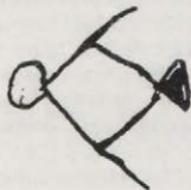
haya efectivamente producido o no. La fuente y el proveedor inmediato de todos los bienes, incluidos los obtenidos directamente de los blancos, es claramente recordado y los bienes siempre se asocian con la gente que los suministró. Sin embargo, la importancia atribuida a este elemento personal puede variar ampliamente de un contexto al otro.

Por otro lado, también es importante no asumir con demasiada presteza el que los omnipresentes radios y grabadoras, camisas y pantalones o anteojos de sol y relojes que forman parte de la parafernalia de las aldeas amerindias contemporáneas, tengan exactamente la misma importancia o valor que tienen para nosotros. Si bien puede haber muchos puntos en común, cuando los bienes occidentales pasan a manos de los indios, también pasan de un "régimen de valor" (Appadurai, 1986: 15) a otro, en el cual son sometidos a una redefinición cultural y utilizados para fines nuevos. Sin embargo, por más que se simpatice con afirmaciones como "sus cuerpos, tan elegantes, equilibrados y armoniosos, estaban escondidos bajo harapos" (Lizot, op. cit.: 237) o con frases como "ropas harapientas" o "ropas estilo europeo de segunda mano" (Chagnon, 1977: 140), utilizados para describir los trajes gastados y muy apreciados de los indios, este lenguaje muestra claramente que están siendo vistos a través de los ojos occidentales. Resulta difícil conciliar esas opiniones con el evidente entusiasmo con el cual los yanomamos llevan su ropa y la intercambian entre ellos.

Hay algunas fuerzas muy reales que incitan a los indios a aceptar y solicitar una variedad, cada vez mayor, de bienes de consumo. Los cocaineros modernos, herederos de los caucheros de otras épocas, continúan apremiando a los indios ingenuos a que compren mercancías para crear deudas que den al acreedor los derechos exclusivos sobre las hojas de coca y sobre el trabajo de "sus indios". Los misioneros religiosos, ofendidos por la desnudez y preocupados por el retraso tecnológico y las condiciones "anti-higiénicas", ridiculizan o prohíben las viejas costumbres y obligan a sus rebaños a vestir ropa, a utilizar nuevas herramientas y adoptar una nueva arquitectura.

Pero, además de la "presión" de consumir, constituida por las fuerzas de aculturación en nombre de la "civilización" y el mercado, hay también una "atracción" significativa e importante. Esta "atracción" no es simplemente una respuesta ciega y mecánica frente a una manipulación social foránea y leyes suntuarias impuestas, como tampoco la reacción recíproca frente a los avances forzados sobre receptores reticentes para garantizar su endeudamiento futuro. También se trata de una demanda que tiene sus propias razones internas y que da forma a la oferta.

Si nos valemos de los relatos hechos por los primeros viajeros y misioneros y la información de los antiguos barasanas, además de las observaciones hechas en el campo entre 1968 y 1984, podemos formarnos una idea sobre los cambios en los patrones de consumo que se han producido a través del tiempo, los cuales tienen que ver tanto con la cantidad como con el rango de los bienes intercambiados. En un comienzo, las herramientas de acero, como armas con tiros y pólvora, hachas, machetes, cuchillos, lanzas, anzuelos y cinceles para hacer



canoas, constituían la mayor parte de los bienes extranjeros que obtenían los barasanas. Estos artículos eran obtenidos primero a través del comercio con otros indios, pero de los años veinte en adelante, el trabajo de los recolectores de caucho y balata se convirtió en la fuente principal de oferta. Aunque la mayoría de estos artículos tenían relación directa con las actividades de subsistencia de los hombres, los barasanas también adquirían cuentas de vidrio, espejos y peines, pequeñas cantidades de tela de algodón, tijeras, agujas e hilo, linternas y pilas, además de fósforos y sal.

En 1968, cuando emprendimos nuestro trabajo de campo y cuando las primeras misiones católicas y protestantes se establecieron en la zona de Pirá-Paraná, cada comunidad de malocas seguía compartiendo algunas escopetas, hachas y machetes, las mujeres utilizaban varillas para excavar y hojas rotas de machete para sembrar; la ropa generalmente se limitaba a una falda que se enrollaban alrededor, hecha por ellas y una cuerda de algodón para los hombres. Los pagos por el trabajo de los indios que se necesitaban para construir los edificios de las misiones y las pistas de aterrizaje condujo a un rápido aumento de la disponibilidad de todos los bienes arriba mencionados, fuera de mayores cantidades de jabón, toallas, cepillos de dientes, medicamentos y otras cosas. Las hamacas de algodón empezaron a reemplazar a las de cuerda de fibra de palma, las ollas de barro desaparecieron en favor de las de aluminio, las mujeres empezaron a hacer trajes enteros y los hombres a exhibir camisas y pantalones, botas o zapatos. Al fin, con la llegada de los cocaineros en 1979, aparecieron el calzado y la ropa interior, relojes digitales, radios, grabadoras, motores de fuera de borda, grandes surtidos de cigarrillos y armas del mercado negro, bienes que se pusieron libremente a la disposición de los indios ya que su demanda era cada vez mayor. Así mismo, y por primera vez, algunos indios empezaron a complementar una economía de subsistencia autosuficiente con pequeñas cantidades de alimentos importados, como galletas, arroz y pescado enlatado.

En sus análisis sobre datos similares de los yanomamos venezolanos y brasileros, tanto Lizot, por una parte, como Saffirio y Hames por la otra, trazaron distinciones entre los objetos utilitarios y los de puro valor social (Lizot, 1984: 227-8) y entre los bienes productivos y los de consumo (Saffirio y Hames, 1983; 15). En cada caso, los autores parecen adoptar una tesis de dos etapas en relación con los patrones de consumo de los indios: una demanda inicial, racional e internamente generada en favor de herramientas más eficientes que aumentan la producción para la subsistencia, seguida por una segunda demanda, menos racional, de lo que Lizot (op. cit: 237) denomina las "necesidades no esenciales", que se deriva de la respuesta de los indios a la presión y al ridículo de los extraños, lo que los conduce a tratar de imitar a los blancos para aparecer más civilizados. Saffirio y Hames dejan en claro la naturaleza aparentemente irracional de esta demanda cuando declaran que:

"Los bienes de consumo, con algunas excepciones como la medicina y algunos artículos de comida y vestido, tienen poco valor

utilitario para los yanomamas ya que no aumentan el esfuerzo de subsistencia, ni el régimen alimenticio, ni constituyen una protección contra el medio ambiente. Por ejemplo, los canastos, las casas, el tabaco y las hamacas de los yanomamas son tan buenos como sus equivalentes brasileros. Además, el trabajo para producir algunos objetos o artefactos tradicionales es menos que el trabajo que es preciso que desempeñen los brasileros para ganar el dinero necesario para comprar artículos brasileros” (op. cit: 18-19).

Si bien algunos de estos argumentos tienen su lógica, omiten sin embargo, otros factores y parecen estar a veces influidos por los puntos de vista de los autores sobre lo que debe desear un indio sensato. La mayoría de los artículos iniciales de fabricación occidental adquiridos por los barasanas no estaban solamente asociados con las actividades productivas, sino también, más expresamente, con los hombres (y lo mismo parece ser cierto en el caso de los yanomamas). Con el tiempo, hubo un aumento de los bienes asociados con las actividades femeninas de cocción y preparación de alimentos y de los artículos de vestimenta femenina. Parte de la razón de ésto estriba en que eran los hombres quienes viajaban principalmente al exterior para comerciar y entrar en contacto con los blancos y a quienes se reclutaba para trabajar en las actividades centradas en la selva, a saber, extracción de caucho y caza de animales. Si bien estas actividades dependían del suministro de fariña o granos de mañoco, producidos por las mujeres y utilizados para alimentar a los trabajadores indios, los hombres eran quienes seguían comerciando la fariña con los blancos y en su propio nombre. Al establecerse las misiones y más adelante los laboratorios de cocaína cerca de las comunidades indígenas, las mujeres tienen más acceso a los bienes manufacturados y han empezado a participar más activamente en su adquisición a través de las nuevas oportunidades de empleo en labores de cocina, limpieza y enseñanza en las escuelas misionales. Aunque las hojas de coca eran tradicionalmente un cultivo exclusivamente masculino, ésto no impidió que los hombres barasanas ordenasen a sus mujeres que recogieran la coca para pagar sus deudas, como tampoco que algunas de ellas cultivaran y cosecharan la coca para venderla por su propia cuenta. Estos cambios de accesibilidad de los productos también están asociados a los cambios políticos en la relaciones entre hombres y mujeres que han surgido como resultado del contacto con forasteros y fomentadas activamente por los misioneros. El ejemplo más claro de ésto es el cambio en la vestimenta femenina: mientras la mujer iba antes desnuda y el hombre tenía derecho exclusivo de llevar los ornamentos rituales, hoy día son las mujeres jóvenes educadas en las misiones quienes exhiben abiertamente sus nuevas prendas y la libertad que las mismas simbolizan.

Los bienes de consumo también expresan y reflejan cambios en el equilibrio de poder entre los jóvenes y los viejos. Tradicionalmente, los bienes de valor expresados en forma de tocados de plumas y armas importadas, eran controlados por los hombres mayores que dominaban el comercio y las rutas rituales que conducían hacia el prestigio. Hoy día el prestigio, dentro de su comunidad, también corresponde a los jóvenes educados en las misiones, cuyo conocimiento del español y

experiencia de la sociedad blanca les permite entenderse con los forasteros y mediar con ellos a nombre de su comunidad. Los viajes a los pueblos locales y el trabajo entre los blancos, es actualmente parte de la vida típica de los jóvenes solteros y, además de suministrar bienes de consumo, es motivada por un espíritu de curiosidad y aventura y el "status" y atractivo que confiere. Sus numerosos trajes y la forma ostentosa de hacer funcionar sus radios antes del amanecer y durante los rituales comunitarios, proclaman el poder y la importancia adquiridos por estos jóvenes y a menudo testimonian los períodos que han pasado lejos de casa.

Otra complicación de ese cambio tan visible de los bienes productivos por los de consumo, se ilustra en el hecho de que los artículos de vestir y los ornamentos como las cuentas, los peines y los espejos, figuran entre los primeros bienes que fueron obtenidos de los blancos. No sólo artículos de vestir como zapatos y vestidos cumplen con la función utilitaria de protección, sino también los objetos utilizados en la subsistencia entran simultáneamente al escenario de prestigio y ostentación para asumir funciones simbólicas. En público, los hombres barasanas raramente se despojan de sus armas, pero no porque temen ser atacados, sino porque las consideran bienes preciados, complejos signos de poder, valor y, de la capacidad de cazar. Además, suelen servir como índice de que su propietario ha pasado un tiempo trabajando con los blancos y tiene la capacidad de hacer negocios con ellos en un pie de igualdad. Estas armas han desplazado a los arcos y cerbatanas como armas de caza, así como también las lanzas de madera de macana que hoy sólo cumplen una función exclusivamente ceremonial<sup>10</sup>.

De acuerdo con los mitos barasanas sobre los orígenes de los hombres blancos y sus bienes, fue el hecho de que sus ancestros escogieran el fusil en lugar del arco de los indios, lo que condujo a las diferencias actuales entre ellos. Las armas de fuego dan al blanco su poder y sus trajes, esas pieles de algodón que pueden ser puestas y quitadas a voluntad como si fueran culebras, son también lo que les da su longevidad. Las armas, los trajes y todos los bienes manufacturados fueron creados a través de los poderes y conocimientos chamánicos de un héroe ancestral y vienen de los espíritus del mundo de los muertos<sup>11</sup>. Es por esta razón, que están imbuidos del *ewa*, que son tan potentes e interesantes. La posesión de esos bienes significa compartir el mundo del cual provienen y apropiarse parte del poder que conduce a su creación.

Los factores que tienen que ver con una mayor eficiencia y durabilidad son efectivamente los que determinan la demanda de herramientas de acero y ollas de aluminio. Al adquirir artículos como trajes y relojes, los barasanas efectivamente responden a las presiones por imitar a los blancos y parecer más "civilizados". Sin embargo, entre la racionalidad de la subsistencia y la irracionalidad del consumismo ajeno, hay otros factores que interactúan. Si las armas son mejores que los arcos, también la ropa es mejor, más variada y más novedosa que las cuerdas de tela de corteza y la pintura corporal. Ambos sexos han utilizado tela y ropa importada para confeccionar

10. Véase también Harner (1972), en relación con las fotografías de los indios Jívaros, "vistiendo" armas y también las hermosas acuarelas de Goodall (1977) que muestran esta misma tendencia entre los indios de Guayana.

11. Véase Hugh-Jones (en prensa) y también Guyot, 1976.

sus propios estilos de vestido, que no representan opciones ni discriminadas ni totalmente derivativas. Los barasanas saben bien que sólo los indios llevan cuentas de vidrio blanco, pero ésto no ha disminuido su entusiasmo por ellas, porque si bien es cierto que se visten para los blancos, también se visten para admirarse entre ellos.

Por último, cabe agregar que la curiosidad y la inventiva también desempeñan su papel y que los artículos extranjeros son a menudo tratados en forma creativa e ingeniosa, como el "todero" de Lévy Strauss. Se utilizan medias viejas y canecas vacías para cernir el polvo de coca cuando no se consigue el aparato adecuado y una gran variedad de artículos curiosos y hasta entonces inútiles, traídos de las visitas a las colonias blancas como talismanes que evocan sus extraños orígenes, llenan los rincones de las casas indígenas, para ser interrogados diariamente sobre alguna nueva función posible.

Hay obviamente varias razones diferentes de por qué los indios amazónicos desean los bienes manufacturados y por qué esas demandas cambian a través del tiempo: explorarlas todas escapa al alcance de este estudio. Sin embargo, lo que sí es claro es que la demanda no consiste ni en el producto atomístico e ilimitado de Rousseau de la naturaleza humana y de las necesidades, como tampoco es un simple reflejo de una mayor disponibilidad ni simplemente una respuesta a las presiones externas. Obviamente es mediada por la sociedad y la cultura. Sin embargo, la reacción del indio amazónico frente a la gran y novedosa variedad de artículos que ponen a su disposición los hombres blancos, sugiere que su imagen como sociedades tribales con cierta propensión innata a limitar sus carencias, necesita ser objeto de un replanteamiento. En particular, cabe recordar que antes del advenimiento de los europeos, la mayoría de los grupos estaban rodeados por gentes cuya tecnología y repertorios materiales no eran demasiado diferentes de los propios. Además de la demanda de bienes para uso inmediato, los barasanas también buscan bienes para intercambio. Estos intercambios sirven de variadas maneras para obtener otros bienes, para mantener las relaciones sociales, para efectuar pagos por los servicios de los chamanes y para cumplir con obligaciones sociales como regalos a las futuras esposas o a los suegros<sup>12</sup>. Al escribir sobre los cubeos, Goldman afirma que "toda la región amazónica del noreste es una vasta y compleja red comercial. Objetos de toda clase, artículos domésticos, adornos, instrumentos musicales, objetos ceremoniales, plantas, animales domésticos y sustancias mágicas están circulando constantemente de una tribu a la otra, de un sib a otro. Los indios que están en contacto con los centros comerciales de los colombianos y brasileros son generalmente intermediarios que "bombean" bienes manufacturados a la corriente del comercio: trajes, sal, anzuelos, armas, machetes, así como baratijas" (1963: 68-9).

Los barasanas hacen parte de esta red y comercian extensamente entre ellos mismos y con los miembros de otros grupos con quienes tienen contacto. No conozco ningún ejemplo en que los indios del Vaupés actúen como comerciantes especialistas, en cadenas de sociedades comerciales formalizadas y participen en el comercio de larga distancia como el que se informa existe en las Guayanas (véase Colson,

12. Lizot informa que los yanomamis también ambicionan los bienes manufacturados para utilizarlos a cambio de otros y comenta que es por esta razón que las aldeas con mejor acceso a las fuentes de esos artículos poseen mayor cantidad de artefactos producidos localmente (Lizot, 1984: 229).

1973 y Thomas, 1972). Sin embargo, la gente aprovecha las oportunidades de viaje para obtener bienes de distribución localizada, como ocre amarillo, piedras para pulir las ollas y bejucos para flautas de pan, para seguir comerciándolos con otras cosas. Los makunas, vecinos de los barasanas por el sur, obtienen curare proveniente de los grupos de los makus, más hacia el sur. Cuando los barasanas visitan a los makunas, adquieren curare para trocarlo con grupos que se encuentran más hacia el norte. Así mismo, al trabajar con los blancos, los indios obtendrán artículos tanto para su propio uso como para nuevos intercambios.

En la literatura sobre la región del Vaupés se hace frecuentemente mención de la producción especializada de artefactos por parte de diferentes "tribus" o grupos exógamos (véase, por ejemplo, Jackson, 1983: 99), los tukanos son conocidos por sus bancos de madera, los desanas y uananas como fabricantes de canastos, los ukuyas, como fabricantes de canoas, los baniwas, como proveedores de raspadores y mañoca y, los makus como la fuente de cerbatanas, curare y canastos de chicha. Resulta difícil saber si esta especialización fue alguna vez parte de un sistema formalizado de comercio inter-tribal semejante al de la región Xingú del Brasil (Basso, 1973), o si es simplemente parte de un sistema totémico más amplio que también asigna cosas como el lenguaje o variedades de plantas cultivadas a los distintos grupos. Hoy día, aunque el comercio de ralladores baniwas y canastos makus sigue siendo muy extenso, el resto del "sistema" es el resultado de una asociación entre grupo y objeto y no del derecho exclusivo de fabricar.

El trueque no se hace entre miembros de una misma comunidad de malocas de quienes se espera que presten o regalen sus bienes, pero más allá del hogar no hay restricciones y en la práctica no hay preferencias en cuanto a quién debe tocar con quién. Se espera que los hombres y mujeres que son amigos formales (*heyeri-heyerio*), relación que es establecida al final de los ritos de iniciación masculina, intercambien más frecuente y más generosamente, y las ligas que las mujeres dan a sus compañeros no son generalmente trocadas por otras. Pero, en otros aspectos, sus intercambios parecen ser muy poco diferentes al resto. El trueque lo inicia una persona pidiendo objetos que pertenecen a la otra; el que pide puede ofrecer a cambio otros artículos o esperar una propuesta. No se espera que ni las propuestas ni los intercambios sean simultáneos; la transacción se basa en la confianza y muchas veces pasa mucho tiempo antes de que la operación se cumpla en los dos sentidos. Una persona también puede comisionar a otra para que fabrique un objeto determinado en una fecha ulterior a cambio de otro que se le ofrece en el acto. No hay tarifas de cambio establecidas, el ragateo es opcional y puede no hacerse en absoluto y a menudo es difícil entender que se ha efectuado una transacción. Cada transacción es autocontenida diferente de los intercambios ceremoniales de alimentos que pasan de una mano a la otra entre las comunidades de malocas. Las personas avaras son antipáticas y se exponen a duras críticas, y por lo tanto resulta difícil negarse a una propuesta o rechazar lo que se ofrece a cambio. Por esta razón, la gente se cuida de



lo que exhibe a quién y se reserva ciertos bienes, principalmente las existencias de bienes occidentales, que ocultan en los rincones oscuros de las casas.

La gente también es muy cautelosa al solicitar cosas ya que ambas partes se exponen a propuestas recíprocas y deben tener en cuenta los aspectos de status y respeto. Los jóvenes que piensan dos veces antes de pedir cosas a sus mayores pueden ser despojados rápidamente de sus bienes —que han conseguido con dificultad— cuando regresan de trabajar con los blancos. Además de las propuestas de trueque, deben acceder a las exigencias de los chamanes que oficiaron en la ceremonia de su nacimiento e iniciación y cumplir con obligaciones para con sus suegros, si están casados. A los chamanes más temidos y respetados rara vez se les piden sus bienes y a veces pueden acumular grandes cantidades de artículos que se les entregan en pago de curaciones y otros servicios, o que se les ofrecen como regalos para obtener su buena voluntad.

El "status" y el grado de intimidad de las relaciones sociales también influye en lo que se intercambia y en los términos del trueque. Los semi-nómadas makús son tratados como inferiores y los indios tukanos intercambian casabe y bienes manufacturados con ellos a cambio de carne, canastos y mano de obra agrícola o de construcción. Pero, en la región de Pirá-Paraná por lo menos, los alimentos, fuera de la sal, los ajís ahumados y ocasionalmente la fariña, nunca hacen parte de las transacciones de trueque entre los mismos tukanos y no se paga la mano de obra. En su calidad de condimentos, ni la sal ni el ají tienen el valor de comidas verdaderas y es probable que el trueque limitado de la fariña esté ligado a su condición de producto básico asignado por los comerciantes blancos. La verdadera comida se comparte bien sea dentro (y ocasionalmente, entre) los hogares y se intercambia en el contexto de un ritual<sup>13</sup>. Resulta interesante que la única vez que ví un intercambio barasana en el cual se trocaban cuentas por casabe, este último fue solicitado por un miembro hambriento del grupo de los wabeas a quienes los barasana consideran de tan baja condición social como los makús (véase Hugh-Jones, C: 1979).

Los bienes de valor ceremonial (*he gaheudi*) como flautas y trompetas sagradas, tocados de plumas, correas de dientes, delantales de corteza, cascabeles para los tobillos y maracas, pertenecen colectivamente al clan y son inajenables; nunca son trocados entre personas pero pueden ser intercambiados en las danzas rituales que establecen un vínculo de afinidad ritual (*he teyia*) entre las comunidades que participan.

Fuera de los alimentos y los bienes de valor de propiedad colectiva, todas las demás propiedades pueden, en principio, ser trocadas. En la práctica, algunos bienes, en particular los canastos, los bolsos de corteza que contienen ajís ahumados o pintura roja, las mochilas y las bolas de cuerda para la fabricación de hamacas, son trocados más frecuentemente que otros y, además, generalmente se fabrican expresamente para fines de intercambio. Aunque la gente puede trocar objetos diferentes producidos localmente o distintos bienes manufacturados entre sí, la gran mayoría de estos tratos tienen que ver con el

13. Aunque hoy día sólo se regala comida en las danzas de intercambio o *dabukuris*, los mitos a veces se refieren también al intercambio ceremonial de canastos.

intercambio de bienes manufacturados a cambio de artefactos locales. En ese mismo orden, aunque los productos locales son aceptables como pago para los chamanes o como regalos afines, los bienes manufacturados son utilizados más comúnmente y suelen ser preferidos a los demás.

El dinero muy rara vez cambia de manos y cuando lo hace, se intercambian los billetes junto con otros artículos y monedas, ya que son valorados como decoraciones que se colocan en los collares, bien sea en su estado "natural" o martilladas en triángulos de plata denominados "mariposa". Como son altamente valoradas y fáciles de dividir, las sartas de cuentas importadas de vidrio (de preferencia blancas), que se llevan alrededor del cuello y las muñecas, son objeto frecuente de cambio. De vez en cuando, la gente indica el valor de un objeto en términos de cierto número de sartas de cuentas, pero en la práctica, las tarifas y el contenido de cada intercambio depende de la relación entre las partes y de lo que tengan que ofrecer. Las armas, consideradas como los objetos de mayor valor, son pagadas típicamente a cambio de canoas y por grandes servicios chamánicos y generalmente son exigidas cuando los indios convienen en vender tocados de plumas "inenajenables" a los blancos.

De lo anterior se desprende que los bienes manufacturados desempeñan un papel clave en el intercambio indígena en la región del Vaupés. Debido a la falta de dinero, a las tarifas fijas de intercambio y a las sociedades formales, he resuelto dar a este tipo de intercambio el nombre de trueque más bien que el de comercio, pero en este contexto sería equivocado asumir que el término implique intercambios que se realizan al margen de la sociedad, entre personas con un mínimo de obligaciones sociales y en un espíritu de auto-engrandecimiento o ánimo de lucro. La mayoría de los trueques tienen lugar entre personas que viven juntas, que interactúan frecuentemente, que pertenecen a una comunidad dispersa formada por las malocas o casas de troncos localizadas a lo largo de un trecho determinado del río y que están ligadas por una red de relaciones de parentesco; además es tanto el resultado como la marca de su sociabilidad.

Cómo se piden las cosas, quién da qué a quién y en qué términos, son cosas que están relacionadas con la naturaleza de los bienes intercambiados, la cantidad que posee cada persona, su condición social relativa y la relación que tengan entre sí. Generalmente, los bienes se truecan entre personas de condición social relativamente igual, que tratan de cambiar una clase de bien que poseen por otra que desean. A la inversa, una parte puede sentir la obligación de despojarse de ciertos bienes valiosos occidentales a cambio de artículos indígenas que desean menos, y, así mismo, aquellos que poseen grandes cantidades de artículos occidentales pueden voluntariamente intercambiarlos por productos indígenas menos deseados ya que están más interesados en los aspectos sociales que resultan de ese intercambio. Finalmente, las cosas que se ofrecen a cambio de poco o nada pueden ser interpretadas de varias maneras como señal de debilidad, respeto, generosidad, o fortaleza.

En vista de esta gran variedad de comportamientos y motivos que los mueven, resulta a veces difícil saber dónde termina el trueque y

dónde empiezan las formas socialmente incrustadas de intercambio. Además, en algunas transacciones de trueque, los objetos son a la vez “regalo” y “artículo básico”. En su trabajo sobre el trueque, Chapman considera que entre los yanomamos el trueque es muy marginal o no existe. Ella basa este punto de vista en la relación de Chagnon sobre la especialización “artificial” de las aldeas que deja que el comercio funcione como mecanismo iniciador de la formación de alianzas (Chapman, 1980: 45). Es obvio que los bienes manufacturados desempeñan hoy día un papel importante en esos intercambios y quienes tienen fácil acceso a estos artículos los utilizan para crear y cimentar alianzas con sus vecinos menos afortunados (véase Chagnon, 1974 y Lizot op. cit.). Sin embargo, cabe suponer que junto con los motivos de política y prestigio, aquí también opera el deseo más mundano de cambiar un objeto útil por otro y que, como en el caso de los barasanas, la línea divisoria entre regalo y trueque es a veces difícil de trazar.

Desde la desaparición de la producción del caucho, a finales de los años sesenta y la prohibición del comercio de pieles de animales poco después, los indios de la región Pirá-Paraná suelen obtener ahora bienes manufacturados bien sea de los misioneros protestantes o católicos, o de los cocaineros<sup>14</sup>. Los bienes los obtienen a cambio de hojas de coca y pequeñas cantidades de pasta de cocaína, mano de obra (construcción de viviendas, pistas de aterrizaje, talas de árboles de la selva para hacer huertos para ñaoca y coca, y procesamiento de cocaína); por servicios (como guías, remeros, cocineros, limpiadoras y maestras); por alimentos (pescado ahumado y carne, frutas, ñaoca y farifia) y por artefactos (principalmente canastos, cerbatanas, cajas de dardos, vasijas de barro, bancos, canoas y remos). Al ofrecer hojas de coca, alimentos, y mano de obra a cambio de bienes de consumo, los indios realizan intercambios que generalmente no harían entre sí<sup>15</sup>.

Aunque los misioneros tratan de introducir y enseñar el uso de la moneda y aunque tanto ellos como los cocaineros calculan el valor de los bienes y servicios en términos monetarios, el dinero en sí rara vez cambia de manos y por varias razones.

La región es remota —en la periferia del sistema monetario— y la escala de las operaciones comerciales es pequeña. Hay poco dinero en circulación y el que hay se encuentra generalmente en manos de los blancos. Aunque algunos indios aceptan dinero y unos cuantos tienen ahorros, la mayoría prefiere el pago en especie y gasta el dinero que le dan lo más rápidamente posible.

Además de la “mentalidad de chisga”<sup>16</sup> y la ignorancia y suspicacia respecto al valor de los billetes, el dinero no tiene gran utilidad entre ellos ya que las pequeñas tiendas de los misioneros y los comerciantes están muy distantes las unas de las otras y el pueblo más cercano con tiendas queda a una semana de viaje.

Para romper una tradición de la relación deuda-peonaje y enseñar los buenos hábitos financieros a los indios, las misiones protestantes y católicas han adoptado la política de no otorgar crédito a los indios, así que los bienes son trocados directamente a cambio de mano de obra indígena y los productos más frecuentemente destinados para

14. Los aportes combinados de antropólogos, equipos de filmación, turistas, geólogos y otros viajeros, constituye así mismo parte bastante importante de los ingresos totales.

15. Sin embargo, como lo indica la carta citada anteriormente, algunos patrones indios sí tratan de emplear mano de obra, aunque no siempre con éxito.

16. Tomo prestada esta frase de Caroline Humphrey (1985) quien observó un fenómeno similar en la economía de trueque de los lhomi de Nepal.

el consumo inmediato. Sin embargo, el crédito es la médula del negocio local de la cocaína, tal como lo fue con el caucho<sup>17</sup>.

Además de los factores que tienen que ver con la carencia de dinero y de mercados, hay muchas otras razones por las que los cocaineros y otros comerciantes amazónicos favorecen el crédito. Al dar a crédito los bienes a indios que en general no saben leer ni escribir, los comerciantes pueden manipular las utilidades tanto de las mercancías que venden como de la mano de obra y los productos que les compran. En condiciones extremas, el valor de los artículos entregados es tan mínimo, comparado con el valor del producto recibido, que el sistema es sinónimo de esclavitud. Eso fue lo que sucedió con el caucho en el distrito del Putumayo a comienzos de siglo y en partes del Vaupés, todavía en 1971<sup>18</sup>. Las sanciones físicas y el estado constante de endeudamiento, también sirven para garantizar que los indios, en una economía de subsistencia, desacostumbrados al concepto o a los hábitos regulares de la relación salario-trabajo y quienes normalmente deciden trabajar para los blancos solo para obtener determinados artículos, constituyan, sin embargo, una oferta constante de mano de obra o productos.

El sistema también sirve para regular las relaciones entre los mismos comerciantes, factor de cierta importancia en la producción ilícita de cocaína en la cual, por definición, los comerciantes no tienen derechos legales. Al dar bienes a crédito, el cocainero se reserva derechos exclusivos sobre la mano de obra y el producto de "sus" indios: si entonces venden hojas de coca a otro traficante, no sólo los castigan sino que también atacarán a su rival.

En un análisis sobre la relación deuda-peonaje con respecto a la producción de caucho en el Putumayo a comienzos del siglo, Taussig observa que la noción de deuda en un comercio de bienes a cambio de caucho, oculta lo que en realidad está sucediendo: "todo en este 'sistema' depende del aspecto del comercio en el cual el deudor no es esclavo ni asalariado sino más bien un traficante con una obligación férrea de pagar el anticipo" (p. 65). Sostiene, por lo tanto, que "en el sistema deuda-peonaje, como corresponde a un sistema que se ha constituido en torno de la ficción de traficantes y no de productos básicos, es la deuda y no el producto lo que se convierte en fetiche" (p. 70).

Si ese comercio es una ficción en la economía del traficante, es una realidad en la del indio y eso es parte de su eficacia seductora porque lo que en realidad sucede es que el patrono o traficante blanco se apropia y subvierte la red de trueque indígena que se extiende hasta él.

Podemos hacer un modelo del circuito económico de los cocaineros de la región de Pirá-Paraná, así:

$$M - C_g - (m) - C_c - C_c' - M'$$

en donde  $C_g$  = bienes,  $(m)$  = dinero como unidad de cuenta,  $C_c$  = hojas de coca y  $C_c'$  = cocaína. Este circuito tiene una similitud muy grande con el de las transacciones de trueque ( $M - C - (m) - C - M'$ ) dentro de una economía monetaria en la cual el dinero se utiliza como norma o medida de equivalencia. Tanto los bienes como las hojas de coca son aquí bienes de consumo enajenables destinados al intercambio y objetos que representan mano de obra congelada y el

17. Jean Jackson (com. pers.) informa que los indios en la mayor parte del Vaupés piden dinero en efectivo y ya no aceptan abonos como crédito por el trabajo en el negocio de la cocaína.

18. Véase Taussig, 1986; Gossain, 1971 y Vaupés al Día 19.

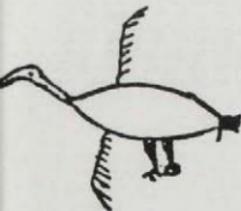
objetivo de la transacción es muy claramente la utilidad. Lo que es muy importante es que a pesar de los paralelos formales con el trueque, los cocaineros tratan esos intercambios simplemente como una forma especializada de transacción monetaria.

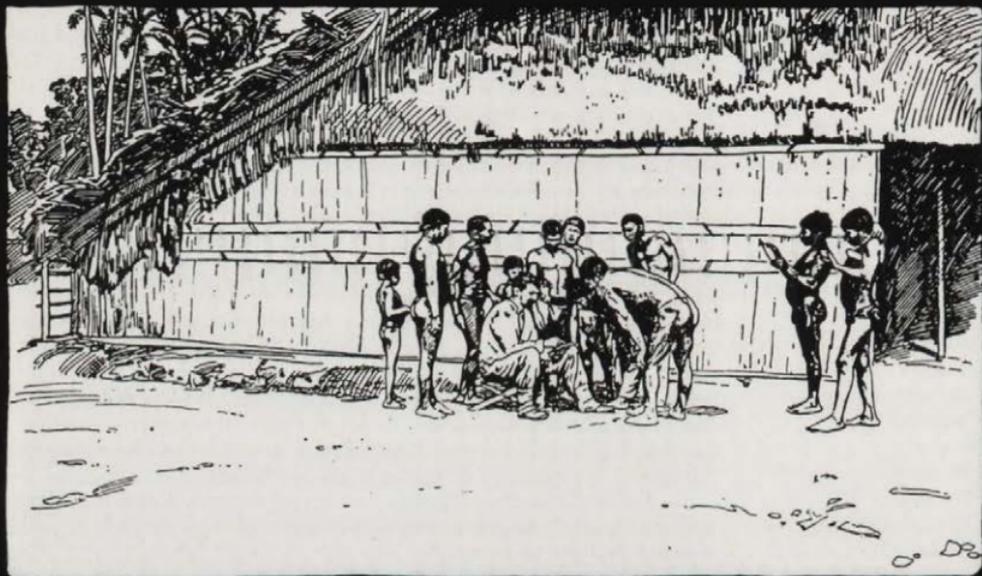
Sin embargo, cuando se mira desde la perspectiva de los indios, en su mayoría analfabetas, el circuito es sencillamente el de Cc — Cg y es formalmente idéntico a sus propias transacciones de trueque. La coca se convierte en un bien de consumo en cuanto que es producida para el intercambio, pero solo aquellos que han recibido una educación en la misión o hace mucho participan en la relación salario-mano de obra, relacionarán los precios de los bienes que reciben con las horas que necesitan para recoger la cantidad equivalente de hojas. La mayoría de los barasanas tienen solo una idea muy vaga de los aspectos monetarios del intercambio y no están interesados en el valor o el lucro monetario: se trata simplemente de cambiar algo que aceptarán los blancos a cambio de los bienes que desean.

Sin embargo, los barasanas están muy conscientes de que las hojas de coca son enajenadas y ésto les causa algunos problemas. Al igual que los tocados de plumas, las plantas de coca forman parte de la identidad espiritual y la sustancia de cada clan y están ligadas a sus orígenes míticos. En este sentido, la coca es inenajenable y desempeña un papel clave en los intercambios rituales entre individuos. La conciencia que tienen del problema se revela en las exhortaciones de los chamanes para que se mantenga la coca para el intercambio ritual separada de la que se destina para la venta (véase arriba) y, en sus argumentos de que aunque vender hojas de coca a los blancos era aceptable, la venta de las plantas de coca no lo era. Este argumento puede interpretarse tanto mitológicamente —la venta de las plantas literalmente como la venta de las existencias del clan— o económicamente sin acceso a las plantas de coca, los blancos no podrían establecer sus propios cultivos y no lograrían convertir a los indios en simples jornaleros incapaces ya de trocar hojas por bienes.

La similitud entre trueque y comercio externo es aún más clara cuando los artefactos producidos localmente, en lugar de hojas de coca o mano de obra, son ofrecidos a cambio de bienes fabricados, ya que, como se demostró antes, éste también es el patrón de la mayoría de los intercambios entre los indios. Cabe además recordar que los indios suelen extender los vínculos personales que caracterizan sus relaciones con otros indios, a aquellos blancos con quienes interactúan frecuentemente y de quienes obtienen los bienes manufacturados. Algunas veces, este aspecto personal es esencial, como cuando los barasanas me abrumbaban pidiéndome cosas como libros en inglés para los que no tenían ningún uso imaginable, creí que sus propuestas eran tanto el resultado del deseo de establecer un vínculo social como el de obtener algún objeto en cuestión.

Los barasanas llaman a los recolectores de caucho, cocaineros, misioneros y antropólogos, los *yi fawi/o* ("mi hombre/mujer blanco/a") y los tratan con cierta familiaridad. Es posible que les pidan que apadrinen a sus hijos y hablan de ellos entre sí utilizando este lenguaje para presumir de su familiaridad con el mundo exterior. Este aspecto





Tomado de "Inicios del Arte en la Selva"  
de Theodor Koch-Grüenberg (1905)

personal se hace aún más fuerte cuando los traficantes blancos toman como concubinas a la indias y tienen hijos con ellas. El cocainero más exitoso debía gran parte de su prestigio al papel mediador de su popular hijo, que había tenido con una india y, quien a su vez, tenía una novia barasana. De este modo la moralidad del parentesco se mezcla con la del mercado.

Al igual que entre sí, los barasanas esperan inspirar la misma confianza de los forasteros y consideran la renuencia de los misioneros en darles crédito como una señal de su avaricia. Por esa misma razón, expresan ira y resentimiento cuando los blancos se niegan a despojarse de sus bienes o rechazan cosas que les ofrecen: tanto así que los misionarios algunas veces se ven obligados a crear empleo simplemente para satisfacer la demanda de bienes que venden en sus tiendas.

Visitar, trabajar y traficar con los blancos es a la vez un medio de adquirir bienes de consumo, un pasatiempo popular y una diversión, así como un fin en sí mismo. Muchos barasanas tratan de asociarse con los blancos viajando largas distancias para verlos y luego simplemente merodean por sus establecimientos. La asociación con los forasteros conlleva la oportunidad de aprender español y portugués, adquirir conocimientos y experiencia del mundo externo y ganar estatus y prestigio social a los ojos, tanto de los indios, como de los blancos. Es por esta razón que sostengo que parte del valor de los bienes manufacturados estriba en el acto de adquirirlos, en el contexto en el cual se adquieren y en la gente de quien se derivan.

A pesar de estas similitudes, no deseo insinuar ni que hay diferencias entre el trueque indígena y el comercio con los blancos, ni que los barasanas no ven ninguna diferencia entre los dos, porque sí la ven. Una diferencia clave reside en que mientras el trueque se realiza entre partes aproximadamente iguales y cada uno tiene un derecho más o menos equivalente en el trato, el comercio con los blancos es fundamentalmente asimétrico y son ellos quienes establecen los términos del intercambio.

Aunque los indios tenían muy poco poder negociador directo, la combinación de las fuerzas morales y del mercado les dio cierto grado de poder indirecto. Los cocaineros competían entre sí y el precio que pagaban por las hojas de coca estaba sujeto a las fuerzas del mercado que operaban en la región en general. También competían con los misioneros como proveedores de bienes de consumo, de modo que los precios de los cocaineros eran más o menos iguales a los de las tiendas de las misiones. Además, aunque los misioneros no tenían poder para terminar totalmente con el comercio ilegal de la cocaína, su presencia en la región inmediata y la tregua incómoda que operaba en la región, impedía a los cocaineros aplicar la violencia e imponer las sanciones físicas necesarias para hacer valer su régimen duramente explotador. Paradójicamente, era precisamente esa legalidad de la industria anterior del caucho, y el papel activo desempeñado por la policía al forzar a los indios a cumplir con sus "deudas", lo que dio lugar a algunos de los peores abusos cometidos a comienzos de los años setenta<sup>19</sup>. Aunque conscientes de las utilidades de los cocaineros, los barasanas a menudo comentaban que habían tenido que trabajar mucho más duro en condiciones peores cuando extraían caucho.



19. Véase Gossain op. cit. y Vaupés al Día op. cit.

20. Mireille Guyot (1976) ha publicado un mito bora que explica los orígenes del comercio con los blancos y las crueldades perpetradas por la Casa Arana del Perú contra los mismos boras. El mito explica que los bienes manufacturados creados por un héroe de la cultura, eran intercambiados primero por cuerda de cumare y otros productos locales y luego por seres humanos y, finalmente, por caucho y otras gomas y resinas, en un régimen represivo inventado por el mismo héroe. El trueque, la esclavitud y la relación deuda-peonaje son colocados pues, en una secuencia histórica que correspondería a la historia conocida de la Amazonia del Noroeste.

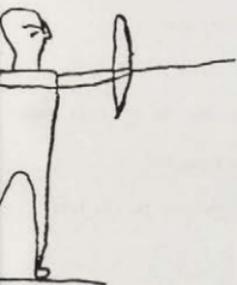
21. El mismo mito bora que corresponde a las atrocidades de la Casa Arana también subraya el papel activo de los indios como intermediarios en el comercio de bienes manufacturados. Este aspecto también se ve claramente cuando Guyot escribe que: "La huida era la solución de los que no tenían nada que perder, pero los más influyentes, los jefes de las malocas más importantes, creían que podían encontrar una solución intermedia y una ventaja en su comercio con los blancos" (op. cit.: 381).

Caroline Humphrey ha señalado que las relaciones de deuda están típicamente asociadas al trueque a través de fronteras étnicas en las que uno de los dos lados tiene el monopolio de ciertos bienes (1985: 601). Aunque el control de los medios de intercambio permite utilidades, ella mantiene que el sistema se auto-limita porque la "confianza que requiere para que el trueque incluya efectivamente el crédito limita las operaciones económicas" (ibid: 67). Es precisamente cuando la violencia y el terror se disfrazan con la confianza que subvierten y sustituyen, que los límites se rompen y el sistema se convierte en una explotación abierta.

La comparación entre la producción de caucho en la región del Pirá-Paraná y la industria de cocaína que la reemplazó, indica que hay una continuidad entre el trueque y la relación deuda-peonaje que depende de las asimetrías del poder y las diferencias del sistema económico entre las partes involucradas. En un extremo está el trueque igualitario, simultáneo o diferido, dentro de la comunidad indígena y, en el otro, los peores excesos de deuda-esclavitud jerárquica y explotativa<sup>20</sup>. Entre ambos se encuentran las relaciones entre los empresarios indígenas y sus parientes, los intercambios directos entre los indios y los misioneros y los tratos de crédito (reconocidamente excepcionales) entre indios y cocaineros.

Mientras la entrega de bienes a crédito es parte integral de la relación deuda-peonaje —lo que permite la manipulación de los precios y sirve para perpetuar los vínculos entre el deudor y acreedor, lo cual, a su vez, garantiza una rentabilidad regular de mano de obra y productos— el caso de la producción de cocaína en la zona de Pirá-Paraná muestra también que es posible que operen arreglos crediticios semejantes en un sistema que no es realmente más explotador que la venta de bienes contra dinero en efectivo. Es posible que se pueda obligar a receptores renuentes a que reciban bienes en crédito y, que el sistema se preste claramente a una explotación abierta, pero también existen otras razones que lo exponen a abusos.

Además de la ausencia casi total de dinero y de mercados de bienes y mano de obra en las zonas fronterizas, también debemos tomar en cuenta el hecho de que los indios buscan activamente el crédito, tanto porque les da acceso inmediato a bienes deseables de oferta incierta como porque está de acuerdo con los patrones y los hábitos de su propio comercio. Además, el carácter transitorio de la relación deuda-peonaje y los desequilibrios de poder que se producen cuando los indios adquieren armas de fuego y se alían con los blancos, significa que las deudas pueden pasar de una mano a la otra permitiendo que los clientes de los blancos se conviertan en los patronos de los indios. Esta cadena puede institucionalizarse en el caso de recolectores de caucho, indios y cocaineros como José B. (véase arriba)<sup>21</sup>, o puede disfrazarse bajo vínculos de parentesco y afinidad que permite a los individuos "pedir ayuda" para recolectar las hojas de coca con el fin de pagar sus armas y motores de fuera de borda. Detrás de cada nombre en el libro mayor del cocainero se oculta una comunidad de esos ayudantes y los indios mismos encuentran difícil distinguir entre ayuda, reciprocidad y deuda.



22. El análisis de Taussig sobre deuda-peonaje me ha parecido tan estimulante como penetrante y útil para mi propio pensamiento. Pero, a pesar de que mantiene que "lo que puede señalar una salida del *impasse* (en cuanto a comprensión), es precisamente lo que tan dolorosamente falta en las relaciones del Putumayo, a saber, el modo narrativo de los mismos indios", él, en realidad ha utilizado muy poco el material disponible a este respecto, principalmente el contenido en las obras de Guyot (1972, 1976, 1979).

Al decir ésto, no pretendo hacer una apología en favor del compromiso de la deuda ni implicar que los blancos y los indios, con sus necesidades complementarias, simplemente hacen su trueque dentro de un sistema inteligente de intereses propios. Las relaciones numerosas y a veces aterradoras sobre la relación deuda-peonaje en la Amazonia ya han mostrado suficientemente que ésto está lejos de la verdad. Sin embargo, sí quiero sugerir que a menos que empecemos a axaminar la deuda-peonaje y otros intercambios económicos inter-étnicos, desde ambos lados, indígena así como blanco, éstos seguirán siendo engañosamente transparentes, pero no obstante mistificados, como lo sugiere Taussig (*ibid*: 63)<sup>22</sup>. En particular sigue siendo muy difícil comprender por qué los indios siguen dedicados a un sistema tan claramente explotador, incluso cuando no se encuentran en situaciones difíciles.

Aunque el resultado de una admiración por las culturas y las sociedades Amerindias, de una reacción comprensible y adecuada frente a los abusos pasados y presentes cometidos contra ellos y de un deseo encomiable por fomentar sus intereses, con todo lo cual estoy de acuerdo, siento, sin embargo, que la tendencia a culpar a las presiones externas por el consumismo indígena, a detenerse exageradamente en los aspectos más "tradicionales" del intercambio amerindio, trazar contrastes muy fuertes y algunas veces cargados de moralismo entre el "regalo" y el "producto básico" y el subestimar la participación activa de los indios en el comercio con los blancos, incluyendo su papel de patronos e intermediarios, todo proviene de un liberalismo mal orientado.

Estos conceptos no reflejan fielmente la historia pasada y las condiciones actuales de los indios de la Amazonia ni les ayudará en sus luchas futuras, ya que corren el riesgo de presentarlos como víctimas pasivas y no como agentes activos de sus propios destinos.

Es absurdo pretender que las armas y los machetes reproducen la cultura indígena mientras los trajes y los relojes digitales no: todos tres tienen funciones útiles, pueden ser llevados en el cuerpo como símbolos de estatus, poder y representan experimentos creativos. Esos objetos, comerciados entre indios y blancos por igual, son a la vez síntomas y causas de cambios profundos en la economía y la sociedad de los indios y es por esas razones que he decidido analizar simultáneamente la adquisición, distribución y gasto de bienes de consumo. El trueque desempeña un papel clave en este circuito constituyendo tanto la bisagra entre las dos economías como la puerta a través de la cual la una penetra en la otra.

*Traducción de: María Eugenia Samint*

## BIBLIOGRAFIA

- Appadurai, A. Commodities and the politics of value. In Appadurai, A. (Ed.) *The Social Life of Things*. Cambridge University Press, 1986.
- Basso, E. *The Kalopalo Indians of Central Brazil*, 1973.
- Bodley, J. Deferred exchange among the Campa Indians. *Anthropos* 68: 589-96, 1973.
- Chagnon, N. *Studying the Yanomamö*. Holt, Rinehart and Winston, 1974
- . *Yanomamö* (2nd. edn.) Holt, Rinehart and Winston, (1977).
- Chapman, A. Barter as a universal mode of exchange *L'Homme*, 20 (3): 33-83, 1980
- Chevalier, J. M. *Civilization and the Stolen Gift* Univ. of Toronto Press, 1982.
- Colson, A. Butt. Inter-tribal trade in the Guiana Highlands. *Antropologica*, 34: 5-70, 1973.
- Dahl, R. *Charlie and the Chocolate Factory*.
- Dumont, J. P. *Under the Rainbow*. University of Texas Press, 1976.
- Gell, A. Newcomers to the world of goods. In Appadurai, A. (Ed.) *The Social Life of Things*. Cambridge University Press, 1986.
- Goldman, I. *The Cubeo*. University of Illinois Press, 1963.
- Goodall, E. *Sketches of Amerindian Tribes 1841-1843*. British Museum Publications, 1977.
- Gossain, J. "Compran a los indios por \$ 10" and "De Planas al Vaupés: desalojo y esclavitud". *El Espectador*, Thursday Feb. 18, Friday Feb. 19. Bogotá, 1971.
- Gross, C. Introduction de nouveaux outils et changements sociaux: le cas des indiens Tatuyo du Vaupés (Colombie). *Cahiers des Amériques Latines*, Vol. 13-14, 189-236. Inst. des Hautes Études de l'Amérique Latine, 1976.
- Guyot, M. Le recit d'O'ioi. In Jaulin, R. (Ed.): *De L'Ethnocide*. Union Generale d'Editions, 1972.
- . Le travail du caoutchouc chez les Indiens Bora et Miraña. In *Hommage à Roger Bastide: L'Autre et L'Ailleurs*. Mouton, 1976.
- . La historia del mar de Danta, el Caquetá. *Journal de la Société des Américanistes*, Tome LXVI, 99-124. Musée de l'Homme, 1979.
- Harner, M. *The Jivaro*. Robert Hale, 1972.
- Humphrey, C. Barter and economic disintegration. *Man*, ns. Vol. 20, No. 1: 48-72, 1985.
- Hugh-Jones, S. (In press). The gun and the bow; myths of White men and Indians.
- Kopytoff, I. The cultural biography of things. In Appadurai, A. (Ed.) *The Social Life of Things*. Cambridge University Press, 1986.
- Lizot, J. *Les Yanomami Centraux*. École des Hautes Études en Sciences Sociales, 1984.

Métraux, A. La revolution de l'hache. *Diogenes*, 1959.

Rousseau, J-J. *A Discourse on Inequality*. Penguin Books, 1984.

Saffirio, J. and Hames, R. The forest and the highway. *Cultural Survival*, report 11 / *Working Papers on South American Indians*, 6: 1-52, 1983.

Taussig, M. *Shamanism, Colonialism and the Wild Man*. Chicago University Press, 1987.

Thomas, D. The indigenous trade system of southeast Estado Bolivar, Venezuela. *Antropologica*, 33: 3-37, 1972.

Vaupés al Día.

