

Michał Krueger

Revista
d'Arqueologia
de Ponent



n°18 2008

Pàgs. 7-29

Pasado, presente y futuro de la economía de bienes de prestigio como modelo interpretativo en arqueología

En este estudio se analiza el modelo de economía de bienes de prestigio. Se realiza una revisión de la literatura dedicada al problema del intercambio visto sobre todo como un problema antropológico, ofreciendo, por un lado, una visión histórica de la evolución que ha sufrido la antropología económica y, por otro, una síntesis de las contribuciones académicas que desde distintos ámbitos se han ido produciendo hasta concluir en la formulación del modelo. Se pretende contrastar el modelo con las corrientes metodológicas existentes en la actualidad en la arqueología con el objetivo de detectar sus posibles ventajas e inconvenientes.

Palabras clave: bienes de prestigio, economía antigua, historia de antropología, metodología

The aim of this article is to analyze the prestige goods economy model. We carry out a review of the bibliography dedicated to the problem of exchange perceived mainly as an anthropological problem. We study on the one hand the historical vision of the evolution of the economical anthropology and, on the other hand, the synthesis of the varied academic contributions related to the creation of the model. The prestige goods economy model is contrasted with the current methodological tendencies in archaeology in order to detect its possible advantages and imperfections.

Key words: prestige goods, ancient economy, history of anthropology, methodology

Nuestra comprensión de la prehistoria de la península ibérica y del Mediterráneo occidental no aumentara en función de la cantidad de datos o "hechos" que se vayan acumulando
(CHAPMAN 1991, 34)

Introducción

El objeto de nuestro estudio consiste en realizar una síntesis de los datos sobre la economía de bienes de prestigio.¹ Es un trabajo teórico cuyo objeto principal es la evaluación de propuestas antropológicas y sociológicas que aprovechaban el concepto de prestigio para su futura aplicación en el campo de la arqueología.

1. El presente artículo es fruto de un trabajo de iniciación a la investigación realizado en el marco de Doctorado en Historia (bienio 2005-2007) del Institut Universitari d'Història Jaume Vicens i Vives, defendido en la Universitat Pompeu Fabra el 17 de septiembre de 2007 ante el tribunal formado por las doctoras María Eugenia Aubet Semmler, Ana Delgado Hervás y Núria Rafel Fontanals. Agradezco los comentarios y sugerencias hechas al texto original de la tesina. A Raimon Graells Fabregat y al corrector de la revista RAP, agradezco la cuidadosa lectura de la primera versión del artículo. Obviamente cualquier error es de exclusiva responsabilidad del autor.

Nos damos cuenta que aquí desempeñamos sólo el papel de un "conductor" que intenta recoger y ordenar las ideas de otros autores. Creemos que el tema requiere un acercamiento multidisciplinar y no sólo arqueológico. Es bien sabido que la arqueología necesita una cooperación con otras ramas de la ciencia para ofrecer una visión del pasado más compleja. El concepto de prestigio, últimamente muy abandonado, requiere una atención especial teniendo en cuenta las posibilidades explicativas que ofrece. Con todo esto queremos dibujar el estado de la cuestión del modelo de economía de bienes de prestigio y proporcionar perspectivas para el futuro.

Son muy escasos los trabajos que aprovechan el modelo de economía de bienes de prestigio. Esta limitación repercute negativamente en los estudios de arqueología y, por lo tanto, ha tenido consecuencias negativas a la hora de elaborar este artículo.

La contribución que se propone consiste en realizar un resumen crítico de los trabajos más importantes sobre el tema. El espacio cronológico que nos interesa abarca básicamente el período del último siglo ya que el primer trabajo que aprovecha el concepto de prestigio y su relación con el intercambio se considera el libro de B. Malinowski (2005, primera edición: 1922).

El artículo se estructura en dos bloques. Vamos a plantear la primera parte del trabajo enfocada a los antecedentes intelectuales del modelo de bienes de prestigio. Intentaremos contextualizar el objetivo del trabajo comentando de manera breve las tendencias teóricas y metodológicas creadas para plantear el estudio del intercambio como problema antropológico. En segundo lugar veremos como la economía de bienes de prestigio funciona en aproximaciones arqueológicas y qué críticas o sugerencias recibe hoy día.

Como es un trabajo puramente teórico nos vemos obligados a presentar las cuestiones epistemológicas y metodológicas con más detalle. Queremos presentar los principios de la deducción histórica para comprender mejor las bases de la economía de bienes de prestigio.

Es bien sabido que un arqueólogo no investiga el pasado como algo existente fuera de él, sino que desde el principio está creando su imagen narrativa (TOPOLSKI 1998, 11-12). Obviamente el pasado sí que existía pero creemos que no es posible su reconstrucción porque no es posible la reconstrucción de algo que ya no existe, ni hay manera de saber cómo era. Entonces si no podemos reconstruir la historia, sólo nos queda la construcción narrativa del pasado. Tampoco se puede pensar en el pasado y en su relato narrativo como en dos mundos independientes porque si algo se escapa de la atención de los arqueólogos, desaparecerá. Como un ejemplo muy ilustrativo, citado por Topolski en su manual de metodología para historiadores (1998, 14), puede servir la novela *Ulises* de James Joyce en que se describen los acontecimientos ficticios de dos personajes de sólo un día del año 1904. Sin embargo, si un historiador hubiera tenido fuentes relacionadas con la vida de Leopold Bloom y Esteban Dedal, no hubiera podido describir todo lo que había pasado en la conciencia de los personajes, ya que los arroyos de la conciencia pertenecen al pasado. La conclusión es que no es posible describirlo (o como quieren otros: reconstruirlo) todo. En arqueología aún menos. Hemos de decidirlo, como arqueólogos, cuáles son los hechos que consideramos importantes y cuáles no. La selección de fuentes debe estar subordinada a la teoría entendida como un hilo conductor que ordena el material arqueológico.

Utilizando la teoría nos encontramos con el problema de la actualización. La actualización, definida como el hecho de interpretar la realidad pasada a través de los conceptos actuales, es un fenómeno muy presente en los estudios arqueológicos. Sin embargo, en términos de epistemología se la considera como un error. En casos extremos, se interpreta la sociedad pasada como estructuralmente idéntica que la moderna (CZEBRESZUK 2001, 23). La actualización surge de la falta de herramientas para investigar el pasado. Es cierto que el intento de salir de nuestro

entorno intelectual, con todo el bagaje conceptual para “trasladarse” a la época que nos interesa para entender la especificidad de los conceptos y convicciones que allí funcionaban es uno de los problemas más arduos de la arqueología. No hay un método único y seguro para evitar la actualización. Una buena solución ha presentado J. Czebreszuk formulando el postulado de la arqueología “allí y entonces” (2001, 24). Czebreszuk ve la necesidad de responder a las preguntas sobre las instituciones en el lugar y en el espacio temporal concreto, sobre su estructura y orígenes. Pensando desde el principio en las categorías y conceptos propios del mundo antiguo nos acercamos de manera más efectiva a las cuestiones estudiadas. Sin embargo, el hecho de buscar una inspiración intelectual en el mundo moderno puede dar buenos resultados, tal y como lo demuestra el debate entre primitivistas y modernistas.

El debate tiene una larga tradición. Antes de la Primera Guerra Mundial dos historiadores alemanes, K. Bücher y E. Meyer, se enfrentaron discutiendo si en el mundo antiguo existieron mecanismos económicos propios del sistema capitalista moderno. El debate seguía a lo largo del siglo xx entre Herskovits y Firth frente a Thurnwald y Malinowski (años cuarenta) y Leclair, Schneider y Burling frente a Polanyi, Dalton y Sahlins (años sesenta), (MOLINA, VALENZUELA 2007, 57). A grandes rasgos, los sustantivistas decían que el pasado anterior al siglo xviii no se puede analizar con una perspectiva moderna. En cambio los modernistas percibían el principio de los conceptos como libre mercado, beneficio, iniciativa privada o especulación ya en el mundo antiguo. Los sustantivistas veían la necesidad de estudiar las instituciones económicas caso por caso, mientras que los formalistas querían aplicar la teoría económica en cualquier época o lugar. El debate inició un fermento intelectual en el estudio de las economías antiguas cuyas repercusiones se pueden sentir incluso hoy día.

En busca de la definición de la economía de bienes de prestigio

Antes que nada habría que acercarse al concepto de prestigio ya que es la categoría clave para nuestro estudio. La palabra prestigio (lat. *praestigium*) en la antigüedad significaba ilusiones o fantasmagorías, en la Edad Media se mantuvo con el mismo sentido, y, como afirma el *Diccionario de sociología*, derivó en la mayor parte de las lenguas occidentales, primero a “presti(di)gitación”, y hacia el siglo xix a “prestigio” en sentido de consideración o reputación (GINER *et al.* 1998, 599). Efectivamente, de acuerdo con el *Diccionario de antropología*, el término “prestigio” hace referencia a la capacidad de despertar admiración y estima entre los demás miembros de una comunidad (1980, 134). Para la sociología y la antropología el prestigio tiene dos acepciones; la primera abarca el ámbito de honor, realce, estimación, buen nombre, buen crédito, etc. y la segunda se acerca al respeto, al ascendiente y la autoridad por aprobación social, que merece algo o alguien (UÑA, HERÁNDEZ 2004, 1120). Según K.-H. Hillmann, los factores o “dimensiones” por las cuales se atribuye y se determina el prestigio

son: el empleo (con las posibilidades de influir que se le vinculan, las pretensiones de dominio y los privilegios socioeconómicos), la educación requerida para el ejercicio de las posiciones sociales, la oportunidad de conseguir ingresos y bienes y, finalmente, el significado de la posición, habida cuenta que se realizan valores y objetivos culturales comúnmente reconocidos (2001, 723). Como vemos, el prestigio está estrechamente relacionado con la posición social del individuo, y depende del control que ejerza éste sobre las fuentes de poder y de riqueza. De esta forma, el prestigio conlleva desigualdad de oportunidades, de derechos y de obligaciones, ya que puede ser asignado según la función social desempeñada en una comunidad (AUBET 2007, 114), o bien ser la consecuencia del temperamento o cualidades consideradas extraordinarias o ejemplares.

Según M. Weber, el prestigio, la riqueza y el poder son las tres dimensiones de la estratificación social que se corresponden con la clase, los grupos de estatus y los partidos (GINER *et al.* 1998, 599). Pero lo cierto es que en este trabajo los partidos no nos van a interesar para nada, nuestro interés abarca la relación entre el prestigio, la riqueza y el poder. Esta parece ser muy estrecha, aunque estos conceptos no se identifican, pero sí que suelen estar bastante imbricados de manera que una situación social prestigiosa puede convertirse con cierta facilidad en motivo de ventajas económicas y tener una ascendencia política (UÑA, HERÁNDEZ 2004, 1120). Esta visión comparte también T. Parsons quien dice que la estratificación social es un fenómeno de evaluación o prestigio, sinónimo de la recompensa social primaria, de la que derivan otras cosas, como el dinero (GINER *et al.* 1998, 599). Aquí vemos la relación directa entre el prestigio y ganancias económicas.

El prestigio —de las personas, profesiones, grupos sociales, instituciones, objetos, etc.— se puede medir de diferentes maneras: mediante encuestas o la observación de comportamientos. A nosotros nos interesan los objetos sociales, cuyo prestigio en la sociología de hoy se establece por una encuesta que mide tanto su consideración como su deseabilidad social. Obviamente, es un método sin aplicación respecto a los ítems arqueológicos. El problema es la distancia cronológica y cultural entre el día de hoy y el pasado. Pero también hay que recordar que incluso dos sociedades pasadas pudieran otorgar diferente grado de prestigio a los objetos. Creemos que la diferenciación de “bienes de prestigio” está conectada con la redefinición de los conceptos tradicionales de “valor”, “conocimiento” y “poder”. Muchos arqueólogos utilizan en sus estudios estos términos como si fueran parámetros de un análisis económico moderno, mientras que el valor no es atribuido a la mercancía en función a las cualidades intrínsecas sino que es un producto de la demanda, es decir, depende del contexto sociocultural. Lo que crea el valor es el comercio e intercambio (APPADURAI 1991; ALZOLA 2005; MORTELMANS 2005). Por ejemplo los fenicios y los pueblos autóctonos de la Península Ibérica concedieron diferentes valores a los objetos. Este problema se debería estudiar en relación con los conceptos de conocimientos y poder. De acuerdo con esta interpretación, la posesión de conocimientos determina el poder (MINTA-TWORZOWSKA 2000, 90).

Al realizar nuestro estudio hemos encontrado diversos conceptos de “bienes de prestigio”, ya que no existe un consenso entre los diferentes autores acerca de la utilización de este término. Normalmente se da por conocido el significado del concepto de “bienes de prestigio”. Existen muchos trabajos que utilizan el concepto y lo aplican a diferentes épocas arqueológicas. Nosotros hemos escogido los trabajos referentes al periodo orientalizante en la Península Ibérica ya que es el espacio temporal y geográfico por el que tenemos más interés. A partir de unos pocos artículos vamos a observar cómo se definen los bienes de prestigio y cuáles son los rasgos característicos de dichos objetos.

M. M. Ruiz afirma que los bienes de prestigio eran objeto de demanda por parte de la aristocracia local. Como contrapartida servían metales, grano y ganado (1989, 263). Aquí los bienes de prestigio funcionan como una equivalencia económica a metales y bienes de subsistencia. En el artículo de F. Quesada (1998, 70) los bienes de prestigio aparecen como los objetos normalmente importados que no eran posibles de conseguir para los grupos de bajo estatus. Subraya que en los contextos funerarios, la calidad de los objetos aportaba más prestigio que una simple acumulación de los ítems. C. G. Wagner dice refiriéndose a la etapa precolonial que los bienes de prestigio eran una categoría muy específica de bienes de consumo de procedencia oriental e, incluso, les da un nombre: trípodes, espejos y bronce figurados (2000, 79), es decir, eran unos objetos valorados por su rareza. En otro lugar afirma que eran artefactos no productivos que podían conseguirse mediante desplazamientos e intercambios con grupos lejanos y que no son riqueza en sí sino su imagen, ya que la auténtica riqueza la proporciona el control sobre los medios de producción mediante la redistribución y las alianzas matrimoniales (1995, 114). M. E. Aubet enumera los símbolos de estatus como el carro, la vajilla metálica, el caldero, los paneles de marfil, además, relaciona la vajilla de lujo con la descripción hecha por Homero de la libación ritual (2005, 119). Son muy importantes para nuestro estudio las descripciones de símbolos de prestigio y riqueza que se puede encontrar en los textos clásicos porque confirman lo que se está suponiendo de la existencia de la economía de bienes de prestigio. Volveremos a esta cuestión más adelante. M. E. Aubet afirma también que los ítems de lujo y prestigio, cuyo valor social se acrecienta en función de su rareza y de su lejana procedencia geográfica, se concentran en unas pocas sepulturas, que reflejarían la aparición de linajes jerarquizados y la distribución desigual de recursos. Los bienes de prestigio transmiten un valor gracias a su potencial social y legitimador y también simbolizan una ideología específica. Gracias a ello pueden ser monopolizados y manipulados para legitimar el poder y emular los símbolos de poder de una sociedad más avanzada (2005, 120). J. L. López Castro subraya la importancia de los vasos de alabastro que tanto en Oriente como en Occidente desempeñaban el papel de marcador social de un gran estatus y riqueza, es decir, de bienes de prestigio. Normalmente los adquiriría la aristocracia local a través de un sistema de regalos diplomáticos (2006, 80).

Todas estas características las encontramos en la definición del *Diccionario de arqueología*, donde los bienes de prestigio aparecen como: “Productos, artefactos y materias primas objeto de intercambio a las que, por ser escasos o inexistentes en una región, una sociedad les atribuye una gran valía, independientemente de su valor intrínseco o de su valor en la sociedad que los posee o produce (...). Los intercambios de productos locales por estos bienes dan lugar a una economía de bienes de prestigio” (ALCINA FRANCH *et al.* 1998, 129). La aceptamos como una definición de trabajo cuya validez verificaremos más adelante.

Aspectos de prestigio: Bronisław Malinowski y el intercambio kula

Las bases teóricas del modelo de economía de bienes de prestigio se puede encontrar ya en la obra de Bronisław Malinowski (1884-1942), antropólogo polaco. Malinowski asentó el cimiento para la teoría funcionalista y el método “de observación participativa” que revolucionó la metodología de investigaciones del campo.

Desde nuestro punto de vista, lo más importante son las observaciones hechas acerca del intercambio *kula*. *Kula* era un sistema del intercambio ceremonial y ritualizado que funcionaba entre los pobladores de diferentes pueblos de las islas Trobriand. Los objetos que circulaban eran de dos tipos. Los collares de discos de concha roja (*soulava*) iban hacia el norte en el circuito, en la dirección de las manecillas del reloj. En una dirección contraria se movían pulseras hechas con pequeñas conchas (*mwali*). Quien recibía un collar *soulava* estaba obligado a corresponder con un brazaletes *mwalli*. Cada uno de estos objetos se intercambiaba por otro sin cesar.

En el *kula* toma parte un número restringido de hombres; no en todas las regiones se podía participar de la misma manera en el circuito de intercambio: en las islas Trobriand, los jefes monopolizaban el *kula*, mientras que en Dobu el acceso era más elitista. Como los objetos se retienen durante un corto tiempo, a los hombres llegan *soulava* o *mwalli* periódicamente. La relación *kula* se acaba sólo con la muerte de uno de los “comerciantes”. Aquello es posible gracias a la regla “una vez en el *kula*, siempre en el *kula*”. Las relaciones entre dos hombres son para toda la vida.

El *kula* es un intercambio con muchos significados donde lo mágico y lo ritual era lo más importante. Sin embargo, junto a este intercambio ceremonial se realizan también transacciones puramente económicas para satisfacer las necesidades de mercancías indispensables. Todas las transacciones de *kula* son públicas y se realizan según las reglas determinadas. El intercambio se efectúa de forma periódica y en fechas fijadas con antelación. Muy importantes son también las rutas comerciales bien definidas que conducen a lugares de cita convenidos (MALINOWSKI 2005, 113). El carácter económico de estas transacciones se basa en una forma específica de crédito que garantiza un alto grado de confianza mutua.

La regla más importante del *kula* consiste en la equivalencia. Sin embargo, durante las transacciones

no se disputa, negocia ni evalúa. El valor de contrarregalo se deja al criterio del que deba entregarlo. El que ha recibido el regalo está comprometido a corresponder con un objeto de igual valor. Si no lo hace, el receptor puede sentirse incluso enfadado, pero no tiene poder para exigir una reparación. Malinowski preguntó aquí cuáles eran las fuerzas que en la práctica obligaban a los asociados para que se atendieran las reglas del trato y respondió que aunque a todo ser humano le gusta adquirir, poseer y teme perder, el código social de normas que rigen el dar y tomar predomina sobre su natural tendencia hacia adquirir bienes (MALINOWSKI 2005, 127). Sin embargo, el hecho de poseer según este código social es muy importante ya que la riqueza es la marca de la posición social y el símbolo del mérito personal. En aquella cultura igual de importante era el hecho de dar como el de poseer. Poseer bienes implica reparto. Cuanto más alto el rango, más grande es la obligación. La manifestación del poder es la riqueza y la de la riqueza es la generosidad, mientras que la tacañería es el vicio más despreciado.

Esta simple actividad que consiste en cambiar las cosas que no sirven para nada se ha convertido en el fundamento de una gran institución intertribal. El *kula* en sí no tenía valor económico pero el intercambio no utilitario constituye una fuerza ceremonial para un importante sistema utilitario del comercio (MALINOWSKI 1986, 653). El *kula* acarrea también muchos otros actos y actividades, como la construcción de los barcos, conocimiento de la navegación, demostración de alimentos, prácticas de culto, tiene también una mitología desarrollada.

El *kula* fue objeto de múltiples investigaciones empíricas y teóricas también después de la muerte de B. Malinowski. En 1978 Edmund Leach organizó en Cambridge un congreso para agrupar los especialistas en el tema, actualizar la etnografía de Malinowski y resolver las dudas que provoca el *kula*. Las aportaciones de los congresistas se publicaron en *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange* (LEACH, LEACH 1983).

En este trabajo J. Leach concluyó las investigaciones² afirmando que hay tres grandes temas interpretativos:

1. Recirculación de las riquezas materiales (el *kula* es una especie de contrato que se renueva constantemente para mantener la paz entre los grupos tribales y para hacer posible el comercio de las materias primas entre las islas).
2. Rivalidad para ganar prestigio (la competición visible podía ser destructiva para las pequeñas sociedades locales, por eso se busca prestigio en el exterior).
3. Comunicación social (el *kula* es una red de conexiones que crea relaciones sociales con las que, sin las estructuras centrales del poder, se refuerza la integridad de la sociedad y la seguridad de sus miembros).

En la conferencia se subrayaba que el *kula* hacía posible la participación en otros intercambios, especi-

2. Véase también: KUBICA 2005, XLII-XLVI; NOBIS 1993, 37-71.

almente los de carácter económico (LEACH 1983, 24). Para otros autores, más importantes eran los aspectos políticos del *kula*, especialmente su función a la hora de crear y mantener una organización política (CAMPBELL 1983). Se insistía también en que el objetivo principal de las transacciones era la manifestación de prestigio y sostenimiento de relaciones amistosas entre los socios (STRATHERN 1983, 87).

Creemos que el ejemplo del *kula* tiene una importancia especial a la hora de analizar la problemática de los intercambios primitivos. El *kula* presenta en la forma más clara y pronunciada los procesos y mecanismos del intercambio. Es muy llamativa por ejemplo la asociación entre lo económico y lo mágico. El modelo de la economía de bienes de prestigio tiene una deuda intelectual con el trabajo de Malinowski quien escribía: "Para el estudioso teórico (...) el *kula* puede proporcionar algunas reflexiones sobre los orígenes de la riqueza y el valor; del comercio y de las relaciones económicas en general" (1973: 502).

La idea del don de Marcel Mauss

Uno de los interpretadores de la obra de B. Malinowski fue Marcel Mauss (1873-1950), filósofo, antropólogo e historiador francés.

La contribución de Mauss en la obra de Malinowski consistía en cuestionar la interpretación individualista de los fenómenos de intercambio. El colectivismo era la clave del pensamiento de Mauss. Mauss estudiando el libro de Malinowski llegó a la conclusión de que son las colectividades y no los individuos los que participan en intercambios (MAUSS 1971, 159) y notó también que los intercambios están estrechamente conectados con la ley, moralidad y religión. Le interesaba su naturaleza: "(...) no hay más que ficción, formalismo y mentira social y (...) en el fondo lo que hay es la obligación y el interés económico. Incluso, aunque exponamos con precisión los principios diversos que han dado este aspecto a una forma necesaria del cambio, es decir, de la división del trabajo social de todos ellos, sólo estudiaremos a fondo uno: *¿Cuál es la norma de derecho y de interés que ha hecho que en las sociedades de tipo arcaico el regalo recibido haya de ser obligatoriamente devuelto? Qué fuerza tiene la cosa que se da, que obliga al donatario a devolverla?*" (MAUSS 1971, 157). Como vemos, Mauss une la naturaleza de los intercambios con la esfera de cierta moralidad y economía. Todo el intercambio que se efectúa entre los individuos o grupos sociales tiene en sus raíces una moralidad como forma de la conciencia común.

Mauss distingue entre tres tipos de intercambio que se basan en el mismo fundamento: sistema de prestación total, intercambio de dones *tout court* y transacción económica. Aquí vamos a centrarnos en el sistema de prestación total que ha sido caracterizado por el propio Mauss de la siguiente manera: "En los derechos y economías que nos han precedido, jamás se verá el cambio de bienes, riquezas o productos durante una compra llevada a cabo entre individuos. No son los individuos, sino las colectividades las que se obligan mutuamente, las que cambian y contra-

tan; las personas que están presentes en el contrato son personas morales: clanes, tribus, familias, que se enfrentan y se oponen, ya sea en grupos que se encuentran en el lugar del contrato o representantes por medio de sus jefes, o por ambos sistemas. Lo que intercambian no son exclusivamente bienes o riquezas, muebles e inmuebles, cosas útiles económicamente; son sobre todo gentilezas, festines, ritos, servicios militares, mujeres, niños, danzas, ferias en las que el mercado ocupa sólo uno de los momentos, y en las que la circulación de riqueza es sólo uno de los términos de un contrato mucho más general y permanente" (1971, 159-160).

El carácter colectivo y no individual de los intercambios que abarcan mucho más que sólo bienes y riqueza fue una de las observaciones claves en el pensamiento de Mauss. M. Kempny, un antropólogo especializado en la teoría del intercambio, subraya que las prestaciones descritas por Mauss no son ni voluntarias ni desinteresadas pero están estrictamente conectadas con el interés de quien da regalos. La honestidad del don es una ficción, por debajo de una ceremonia de amistad está el compromiso e interés económico (KEMPNY 1988, 42). Ningún don se da de manera desinteresada: "En el fondo, esos dones ni son libres ni realmente desinteresados; la mayoría son ya contraprestaciones, hechas no sólo para pagar un servicio o una cosa, sino también para mantener una relación beneficiosa que no puede suspenderse (...)" (MAUSS 1971, 254).

¿Dónde está entonces la razón por la cual existe la reciprocidad? Mauss responde a esta pregunta explícitamente pero, según él, el concepto que la refleja es el *hau* maorí que significa el espíritu de las cosas, el espíritu del objeto regalado. Decía: "Se comprende clara y lógicamente que, dentro de este sistema de ideas, hay que dar a otro lo que en realidad es parte de su naturaleza y sustancia, ya que aceptar algo de alguien significa aceptar algo de su esencia espiritual, de su alma. La conservación de esa cosa sería peligrosa y mortal, no sólo porque sería ilícita, sino también porque esa cosa sale de la persona, no sólo moral, física y espiritualmente, esa esencia, ese alimento, esos bienes muebles o inmuebles, esas mujeres o sus descendientes, esos ritos o comuniones, otorgan un poder mágico y religioso sobre la persona. Es decir, que la cosa que se da no es algo inerte" (MAUSS 1971, 168). Mauss aquí pone de manifiesto la importancia de las prestaciones comunes que engloban no sólo la necesidad de corresponder a los dones que se ha obtenido sino también la obligación de regalar y recibir.

Para explicar de manera global la institución del sistema de prestación total, Mauss intenta encontrar la explicación del hecho de regalar y recibir. Hace un análisis comparativo entre las sociedades de Melanesia, Polinesia y costa occidental de América del Norte que practicaban el *potlatch*. La obligación principal del *potlatch* es la de dar. El *potlatch* es mucho más que una forma de intercambio, era un fenómeno "total" que engloba religión, mitología, economía, estética y morfología social (KEMPNY 1988, 45). El carácter del *potlatch* consiste también en anunciar ciertos acontecimientos de gran importancia para la sociedad,

como la boda de una eminencia o el nacimiento de un heredero. Los invitados y otros espectadores cumplen el papel de testigos y de esta manera legalizan estos acontecimientos (KEMPNEY 1988, 42). La conducta del *potlatch* tiene un carácter complejo y altamente formalizado. Utiliza invitaciones orales, anuncios ceremoniales y discursos. El elemento más importante es la acción de obsequiar a los invitados con la mayor generosidad posible durante el festín. Los anfitriones esperan a la vez que en el futuro van a cambiar el papel y ellos van a ser invitados. Otro elemento importante es la destrucción de bienes. Muy a menudo los anfitriones compiten con los otros en la donación o destrucción de riquezas. En todos los casos la obligación de reciprocidad es de mayor importancia: "La obligación de devolver dignamente es imperativa. Se pierde la cara para siempre si no se devuelven o se destruyen los valores equivalentes" (MAUSS 1971, 210).

Son también muy importantes sus observaciones acerca del espíritu de las cosas. Explicando las reglas del intercambio en los pueblos Kwakiutl y en los Tsimshian Mauss subrayaba que "Cada cosa preciosa tiene en sí una virtud productora. No sólo es signo y obligación, sino que es señal y gaje de riqueza, principio mágico y religioso del rango y de la abundancia. Los platos y cucharas con los que se come, solamente decorados, esculpidos y blasonados con el tótem del clan o el del rango, son cosas animadas, son réplica de los instrumentos inagotables, creadores de alimentos, que los espíritus dieron a los antepasados. Ellos mismos son mágicos, de tal modo, que las cosas se confunden con los espíritus que las crearon y los instrumentos para comer se confunden con los alimentos. Los platos Kwakiutl y las cucharas Haida son bienes esenciales, de circulación muy reducida que se reparten, cuidadosamente, entre los clanes y las familias de los jefes" (1971, 216-217).

Mauss ha percibido el *potlatch* como una forma de intercambio más simple que el *kula* melanesio. Además, ha notado que el carácter colectivo del contrato queda más de relieve que en sociedades de Melanesia y Polinesia. Otra diferencia es que hay dos conceptos más en evidencia que están relacionados con el *potlatch* de Melanesia o con las instituciones más complejas y desarrolladas de Polinesia; son éstas las del crédito, el plazo y la del honor. Una contraprestación se lleva a cabo siempre con el tiempo. "Por tanto, la noción de plazo se sobreentiende siempre cuando se trata de devolver una visita, de contratar matrimonios y alianzas, de establecer la paz, de ir a juegos o combates reglamentarios, o celebrar fiestas alternativas, de prestarse servicios rituales y de honor o de manifestarse recíproco «respeto», cosas que son objeto de cambio, al mismo tiempo, que cada día un mayor número de cosas, según estas sociedades se van haciendo más ricas" (MAUSS 1971, 198-199). Respecto al concepto de crédito, Mauss niega la opinión que la venta a crédito caracteriza a la fase superior de la civilización. En este discurso aparece la reflexión sobre el don, el concepto clave para nosotros. Lo percibe como un fenómeno muy complejo

que comprende necesariamente la noción de crédito. Lo explica de la siguiente manera: "La evolución no ha consistido en pasar del sistema económico del trueque a la venta, y dentro de ésta. Del contado a plazos; sobre un sistema de regalos que se dan y devuelven a plazos se ha ido creando, por un lado, el trueque, al simplificarse y acercarse tiempos que en otro momento estuvieron más distanciados, y, por otro lado, se ha creado la compra, la venta, ya sea a plazos o al contado y el préstamo" (MAUSS 1971, 199). Aquí llegamos también al concepto de honor y el prestigio estrictamente relacionado con él: "El prestigio individual del jefe y de su clan está más ligado al gasto y a la exactitud de devolver con usura los dones aceptados, de manera que se transformen en obligados los que han creado la obligación. El consumo y la destrucción no tienen límites. (...) El estatus político de los individuos dentro de las cofradías y clanes, así como los diversos rangos se obtienen por medio de la «guerra de propiedad», por la guerra o la suerte, por herencia, por alianzas y por matrimonio, pero todo se considera como una «lucha de riqueza»" (MAUSS 1971, 199-200).

Mauss analizando las sociedades "primitivas" ha encontrado la forma primitiva del cambio, el de dones ofrecidos y devueltos y, además, la relación entre la circulación de cosas con la circulación de derechos y personas. Sus observaciones sobre el sistema del intercambio concluyen de la siguiente manera: "Todo ello nos permite pensar que este principio del cambio-don ha debido ser el de las sociedades que han superado la fase de «la prestación total» (de clan a clan, de familia a familia) y que sin embargo, no han llegado al contrato individual puro, al mercado en que circulan el dinero, la venta propiamente dicha y sobre todo, la noción de precio estimado en moneda legal" (1971, 222).

La escuela francesa de antropología: Claude Lévi-Strauss

La teoría de Mauss ha sido profundizada y reinterpretada por los intelectuales franceses, sobre todo por Claude Lévi-Strauss (nacido en 1908), otro antropólogo y sociólogo francés. Es uno de los principales representantes del estructuralismo, sobre todo en relación a la teoría de la cultura. Nuestro interés por la obra de C. Lévi-Strauss se centra en sus observaciones acerca de la teoría del intercambio.

C. Lévi-Strauss se consideraba fiel al pensamiento de M. Mauss, sin embargo su enfoque estructuralista lo distanció bastante del método de trabajo de Mauss. Por un lado está de acuerdo con las definiciones mediante las que Mauss describía la importancia de los dones en la vida social pero, por el otro, no presta ninguna atención a la distinción que Mauss estableció claramente entre los dos dominios: el dominio de las cosas intercambiables y el de las cosas excluidas del intercambio. Dos dominios que corresponden a los distintos tipos de relaciones sociales y a diferentes momentos de la producción/reproducción de la sociedad (GODELIER 1998, 35).

Lévi-Strauss, siguiendo a Mauss, subraya que “*el cambio*”³ es el denominador común de un gran número de actividades sociales, aparentemente heterogéneas entre ellas, aunque este cambio no llega a encontrarlo en los hechos” (1971, 32). Mauss había observado empíricamente tres obligaciones: dar, recibir y devolver, pero el cambio no aparece en su obra como una imposición. Sin embargo, tal y como pone de manifiesto Lévi-Strauss, el cambio es una necesidad. Un hecho al que Mauss establece su importancia aplicándola a los cuerpos aislados: “(...) podemos demostrar que las cosas objeto de cambio en el *potlatch*, poseen una virtud que obliga a los dones a circular, a ser dados y ser devueltos” (MAUSS 1971, 211). Lévi-Strauss niega esta virtud como propiedad física de los bienes: “(...) los bienes en cuestión no son sólo objetos físicos, sino que pueden ser también dignidades, cargas o privilegios cuya función sociológica es, sin embargo, la misma que la de los bienes materiales. Por tanto, se hace necesario concebir esta virtud desde el punto de vista subjetivo, en cuyo caso nos encontramos ante una alternativa: o esta virtud no es otra cosa que el mismo acto de cambio, tal y como lo imagina el pensamiento indígena, entrando entonces en un círculo vicioso, o es de diferente naturaleza y entonces el acto de cambio se transforma, en relación a ella, en un fenómeno secundario” (1971, 32-33). La crítica de Lévi-Strauss se centra en el empirismo de Mauss que inconscientemente redujo las posibilidades interpretativas en vez de ampliarlas. No obstante, Lévi-Strauss encuentra una solución: “El único medio de superar el dilema habría consistido en darse cuenta de que es el cambio lo que constituye el fenómeno primitivo y no las operaciones concretas en que la vida social lo descompone” (1971, 33).

La obra de Mauss claramente ayudó a Lévi-Strauss a formular sus dos tesis principales: que la vida social es intercambio, o mejor dicho, que el parentesco es intercambio de mujeres entre los hombres. La segunda fue que para explicar los procesos existentes en una determinada sociedad hay que comprender ésta como un lenguaje. En sus propias palabras argumenta que: “en determinados campos fundamentales, como es el del parentesco, el de la analogía con el lenguaje, tan repetidamente mantenido por Mauss, ha permitido descubrir las reglas concretas que permiten la creación dentro de cualquier tipo de sociedad de ciclos de reciprocidad cuyas leyes de funcionamiento sean ya conocidas, permitiendo así el empleo del razonamiento deductivo en un campo que parecía sujeto a la arbitrariedad más absoluta” (LÉVI-STRAUSS 1971, 31).

Aunque aquí no haya una explicación directa de los mecanismos de la economía de bienes de prestigio nos hemos detenido en el pensamiento de LÉVI-STRAUSS porque sus reflexiones acerca del intercambio y parentesco nos permiten entender mejor las obras de otros antropólogos franceses que trabajaron temas muy similares. Unos estudios que ofrecieron los verdaderos cimientos teóricos de la economía de bienes de prestigio.

3. A nuestro parecer el término francés *échange* se debería traducir en este contexto (y en los siguientes) como *intercambio*.

Los “pilares” de la economía de bienes de prestigio: Claude Meillassoux, Georges Dupré, Pierre-Philippe Rey y Marshall Sahlins

El problema de las relaciones de intercambio ha sido profundizado principalmente por ciertos antropólogos marxistas franceses que trabajaron en África Occidental como Claude Meillassoux, Georges Dupré y Pierre-Philippe Rey, como también por el antropólogo americano Marshall Sahlins o la antropóloga sueca Kajsa Ekholm. Estos antropólogos han sido considerados como los antecesores intelectuales del modelo de la economía de bienes de prestigio.

Meillassoux realizó a finales de los años cincuenta una investigación cuyo resultado fue un artículo sobre el fenómeno económico en las sociedades de autosubsistencia (MEILLASSOUX 1960). En este estudio demostró la importancia del intercambio entre las personas mayores de diferentes linajes y del intercambio matrimonial. Según él, los bienes producidos por los “cadetes” (jóvenes) están bajo el control de las personas de mayor edad.

Georges Dupré y Pierre-Philippe Rey siguieron la idea de Lévi-Strauss al decir que antes que nada “el intercambio es en primer lugar el intercambio de hombres y mujeres y sólo secundariamente de bienes” (1973, 149). En su estudio explican las reglas que rigen los mecanismos del intercambio en la sociedad jerarquizada. Uno de sus puntos más importantes trata del papel de los “bienes de élite”, describiéndolos como objetos duraderos que circulan sin estar consumidos y que, por lo tanto, son fáciles de acumular. En este trabajo, uno de los bienes considerados como “de élite” es el hierro, tanto importado como de fabricación local. El reajuste institucionalizado se efectúa de manera periódica. Es un proceso que no se puede explicar en términos de racionalidad, no obstante es una manifestación de límites que la estructura de reproducción impone a la economía de una determinada sociedad. La producción de los bienes de élite está mayoritariamente en manos de los jóvenes, pero también los hacen los grupos de un determinado segmento de la sociedad (herreros) o la gente mayor que controla los intercambios matrimoniales. La elaboración de estos bienes implica la utilización de unas técnicas más complejas que requieren conocimientos adquiridos durante largo tiempo. Aquellos que conocen estas técnicas son las personas mayores que emplean a los jóvenes y a las mujeres, reduciendo entonces su tarea en la organización del trabajo y su única intervención en la última etapa del proceso productivo. El excedente se utiliza para controlar la reproducción de los grupos de linaje (DUPRÉ, REY 1973, 149-150).

Con relación a Marshall Sahlins, este antropólogo puso en duda la validez de las visiones evolucionistas lineales de la sociedad y de la historia. Desde nuestro punto de vista, su obra *Economía de la Edad de Piedra* (1974) tiene un interés especial al aportar una visión novedosa de la economía prehistórica. A partir de su observación de los grupos tribales de Australia y del desierto de Kalahari, concluyó que cada persona dedicaba sólo unas horas al día a la

consecución de comida y que es la necesidad la que crea la abundancia o carencia ya que cada sociedad define su nivel de necesidades. Otra observación muy importante derivada de su trabajo, hecha gracias a la investigación de los Kapauku de Nueva Guinea, consiste en la constatación de que la intensificación de la producción puede ser motivada no por recompensas económicas, sino por el estatus social. Es decir, alguien que busca el poder político necesita trabajar y producir más para ser capaz de establecer una red de alianzas en base a las relaciones del intercambio (SAHLINS 1974, 41; véase también SAHLINS 1984, 137-149).

Lo que destaca de estas aportaciones antropológicas son las relaciones de intercambio, tanto de los objetos como de las personas. Por primera vez estudios analizaban en profundidad la asociación entre el poder político y el control del acceso a bienes foráneos. Sin embargo, nosotros centraremos nuestro interés en el trabajo de Susan Frankenstein y Michael Rowlands (1978) ya que en él se revisa la teoría antropológica del intercambio y se formula el modelo de economía de bienes de prestigio para explicar los procesos económico-sociales del Hierro Antiguo en el sur-oeste de Alemania.

Formulación del modelo de bienes de prestigio: Susan Frankenstein y Michael Rowlands

El primer estudio complejo sobre la economía de bienes de prestigio fue realizado por Susan Frankenstein y Michael Rowlands (FRANKENSTEIN, ROWLANDS 1978, en este artículo nos hemos basado en la traducción española: FRANKENSTEIN 1997, 215-274). Frankenstein y Rowlands formulan el modelo de la economía de bienes de prestigio fundamentado en varios trabajos antropológicos y lo aplican con éxito a la situación protohistórica del Hallstatt D en el sur-oeste de Alemania.

Susan Frankenstein en los años setenta realizó una serie de investigaciones en España y en Portugal cuyo fruto fue la tesis doctoral leída en 1977 en la Universidad de Londres. Michael Rowlands, actualmente profesor de antropología en la University College London, ha dedicado casi toda su carrera académica a buscar nexos entre la teoría y la cultura material.

Frankenstein y Rowlands son conscientes de que la naturaleza de los datos antropológicos difiere completamente de los datos arqueológicos. Por eso la aplicación del modelo antropológico no es directa sino que considera sus particularidades.

El sistema de "bienes de prestigio" aparece cuando el control sobre determinadas categorías de objetos preciosos es, en sí mismo, una fuente de prestigio y poder. Lo que se intenta hacer es "relacionar determinados aspectos de la estructura interna del grupo con la jerarquía exterior, como un proceso de jerarquización en el tiempo, y remite a los estudios de aquellos antropólogos que se han centrado en el control que obtienen los jefes de linaje a través de la manipulación de las relaciones exteriores de intercambio, o aquellos interesados en los aspectos competitivos y demográficos de la rivalidad y del sis-

tema de rango inter-linaje" (FRANKENSTEIN 1997: 235). En el sistema de bienes de prestigio la superioridad política se obtiene a través del control del acceso a recursos importados. Lo que se busca es el control de la adquisición de objetos preciosos necesarios para las transacciones sociales, como la dote o las deudas sociales. Los objetos utilitarios en este sistema no desempeñan ningún papel. Esta estructura puede existir si los grupos están aliados entre sí a través del intercambio generalizado, es decir, a través de unas normas sociales según las cuales la endogamia está prohibida. Por lo tanto, los matrimonios se establecen entre los miembros de distintos grupos lo que, en consecuencia, permite establecer alianzas extra-grupales. El intercambio debe ser simétrico, ya que en caso contrario hay que proporcionar un valor que compense la pérdida, lo que permite en consecuencia crear el valor de los objetos y de las personas, ya que en estas situaciones se confrontan tanto objetos desiguales como las mujeres.

Gracias a la producción de los excedentes alimentarios los jefes tribales se enriquecen y empiezan a invertir éstos en la gente: adquieren más esposas, consecuentemente, más personal dependiente y, finalmente, aumentan la fuerza demográfica que garantiza el dominio del linaje a nivel local. En este contexto la dote es un medio para ejercer el control sobre la circulación de personas, no sólo de mujeres porque también los hombres pueden ser entregados para satisfacer las deudas sociales. De este modo tanto los bienes domésticos como los bienes foráneos pierden su significado de dote y se convierten en unos ítems necesarios para garantizar y consolidar el control sobre la población. Este control obviamente está en manos de los jefes de los clanes y linajes más ricos; ellos son quienes organizan distintas expediciones comerciales para conseguir objetos preciosos. Paralelamente la especialización de la producción artesanal sirve para poder comerciar los bienes locales que adquirirán un nuevo valor mediante el contacto con grupos externos. Los artesanos se vinculan a la autoridad política, debido a que el control se ejerce sobre la adquisición de capacidad tecnológica y sobre los productos de tales capacidades.

La propuesta de Frankenstein y Rowlands está relacionada con el modelo centro-periferia de Emmanuel Wallerstein (1974). El intercambio exterior permite adquirir los bienes de prestigio y, por lo tanto, conseguir una posición dominante. Entonces se establece una diferenciación entre linajes: el jefe poderoso amplía su red de alianzas matrimoniales para conseguir más esposas para él mismo y para los miembros de su linaje. En consecuencia, los linajes que no disponen de un poder suficiente pasan a depender de los linajes dominantes y orientan sus actividades económicas no hacia los comerciantes externos, sino hacia el linaje dominante. Los linajes dependientes reciben bienes de prestigio y en contrapartida dan sus mujeres a causa de que los linajes dependientes son capaces de conseguir esposas de otros grupos. De este modo se crea una jerarquía de linajes relacionados entre sí según criterios de superioridad, donde las relaciones del poder dependen de la recepción o la dotación de mujeres. En este punto la autonomía de un linaje

corre peligro porque pierde parte de sus miembros a favor de un linaje superior. Como consecuencia de la expansión de un linaje superior se crean alianzas políticas entre iguales. En los linajes subordinados surge la necesidad de conseguir un linaje dependiente mediante la redistribución de objetos preciosos.

El jefe de un linaje dominante controla la circulación de objetos preciosos, monopoliza la gama de ítems aceptables en las transacciones sociales. El control sobre la adquisición de los bienes exteriores permite conseguir y mantener el estatus superior. Luego es capaz de redistribuir estos bienes bajo diferentes formas, bien sean símbolos de estatus, objetos funerarios o de dote.

Como ya se ha constatado, el control juega un papel importante en la economía de bienes de prestigio: se controla tanto la explotación de recursos (sobre todo metales, sal, conchas, piedra) como técnicas especializadas necesarias para la elaboración de ítems de exquisita calidad y también en la obtención de mano de obra, especialmente en el caso de minería.

La redistribución de los bienes de prestigio es una acción necesaria para mantener la posición política y el estatus entre los demás miembros de la sociedad. Los linajes subordinados no pueden participar en el comercio exterior de objetos preciosos debido a que el intercambio recíproco sólo puede producirse entre iguales. El jefe superior tiene que mantener un monopolio sobre el comercio y, en caso de agotamiento de objetos preciosos, intentar acceder a una nueva fuente. La posición superior en este proceso de jerarquización depende estrictamente del acceso a los bienes foráneos.

Frankenstein y Rowlands prevén tres posibles escenarios para el desarrollo de este sistema:

1. Expansión ilimitada.
2. Quiebra del monopolio del jefe soberano.
3. Interrupción de los contactos comerciales con el exterior.

Por lo que se refiere al primer punto, la expansión ilimitada supone la existencia de un tributo a todos los linajes dependientes. La intensificación en tiempo y en mano de obra son consecuencias de la creciente explotación de recursos locales. El aumento de jerarquización puede llevar a unos linajes a la guerra para conseguir mano de obra. A mayores linajes, más bienes de prestigio hay que redistribuir y, por lo tanto, pronto aparece una inflación lo que conduce finalmente al colapso del sistema.

Respecto al segundo punto, la causa del colapso del sistema está en la pérdida de monopolio del jefe superior. Esto se produce con la actividad de ciertos comerciantes que trabajan para una fuente exterior. El interés hacia la ampliación de sus mercados les lleva a subvertir el monopolio del jefe soberano. Esta situación permite la recuperación de la independencia de los linajes hasta el momento dependientes y, por lo tanto, cambiar completamente la estructura del sistema.

El tercer escenario prevé la interrupción de los contactos comerciales con el exterior. Como causa de este hecho Frankenstein y Rowlands enumeran posibles cambios en el sistema exterior al que está vinculado el sistema de bienes de prestigio como por

ejemplo un desplazamiento de las rutas comerciales o un bloqueo de las comunicaciones relacionado con tensiones internas. Los jefes que hasta el momento habían sido dependientes pueden establecer nuevas relaciones con el exterior. Sin embargo, en esta situación los subjeses de la periferia dejan de percibir los bienes de prestigio y pierden así sus medios de control.

Frankenstein y Rowlands no excluyen que estos posibles escenarios puedan pasar de manera paralela y admiten que es un sistema inestable que puede caer a causa de dificultades tanto internas como externas. Siempre se debe tener en cuenta que el sistema de bienes de prestigio está vinculado a una estructura más amplia y compleja. Los mecanismos de la demanda dependen del acceso a un área productiva mayor sobre la que los centros locales no poseen ningún control político real. A una mayor demanda del centro se implica la intensificación del trabajo por parte de la periferia. Las dificultades internas de la periferia (por ejemplo aparición de centros rivales) amenazan la estabilidad del sistema, que se intenta mantener mediante el uso de la fuerza.

En la primera fase del contacto entre el centro y la periferia los objetos producidos en el centro serán muy heterogéneos. Sin embargo, en un momento determinado el centro nuclear puede dirigir a la periferia una gama restringida de objetos preciosos. Esto tiene que responder a la nueva función de los intermediarios que tienen que asumir un rol más especializado entre el centro y la periferia. La aculturación de las poblaciones situadas alrededor del centro nuclear crea una zona intermedia entre centro y periferia. La zona intermedia está en conflicto constante con la periferia debido a que la primera se expande hacia la segunda y la segunda se expande hacia el exterior.

Frankenstein y Rowlands admiten que el cambio dentro del sistema global puede deberse a:

- a) Conflictos internos dentro de los centros nucleares.
- b) Conflictos internos dentro de la periferia.

No obstante, lo más peligroso para el sistema global son las contradicciones en el mismo centro, ya que esta situación influye en la semiperiferia y en la periferia. Del mismo modo, las relaciones antagónicas dentro de la periferia también pueden amenazar el funcionamiento y eficacia del sistema pero no de manera tan directa como en el centro.

La siguiente parte de la aproximación de Frankenstein y Rowlands consiste en explicar el problema de la aplicación del modelo teórico al material arqueológico, en otras palabras se trata de contrastar las expectativas materiales con lo que existe en el registro arqueológico. Este apartado es especialmente interesante ya que en arqueología existe un interminable debate sobre los límites de la teoría y su reflejo en el material arqueológico. Según Frankenstein y Rowlands el control político o la intervención en la producción artesanal a determinados niveles de una jerarquía regional deben reflejarse en los materiales del asentamiento. En consecuencia, una mayor variación estilística es un signo característico de niveles inferiores de la jerarquía de bienes artesanales, mien-

tras que los bienes de alto estatus (destinados a los grupos dirigentes de linajes superiores) presentan por el contrario una uniformidad estilística. El desarrollo tecnológico en el uso de los materiales depende de la posición de un linaje en la estructura social. Cuanto más alta es la posición del linaje, más sofisticada tecnología posee.

El poder del linaje representa también el patrón de asentamiento, es decir: tamaño y cantidad de estructuras domésticas, almacenes de excedentes alimentarios, zonas de talleres y las prácticas funerarias como rango de los enterramientos secundarios en relación con los enterramientos de los jefes. Obviamente cabe esperar los bienes de prestigio en contextos relacionados con el linaje superior y con las clases dirigentes de los linajes vasallos siempre teniendo en cuenta que el sistema de rangos está representado por un acceso diferencial a los bienes de prestigio. En el caso de la existencia de varios núcleos centrales que importan bienes foráneos es poco probable que aparezcan claras diferencias de riqueza y de emblemas.

La uniformidad de los bienes de prestigio es un signo del alcance de un dominio y sus influencias hacia subdominios. Cada subdominio puede ser definido a través de las diferencias de rango de los enterramientos que se diferencian entre sí. Los jefes vasallos adoptan algunos elementos propios de la cultura del jefe soberano, de la misma manera que el jefe soberano puede adoptar ritos funerarios, vestimenta o costumbres de las sociedades del núcleo.

Para concluir se puede decir que la interacción con organismos políticos más complejos se ha visto como una causa del aumento de la complejidad política en sociedades periféricas. La economía de bienes de prestigio que surge entonces, incrementa el poder de las élites y aumenta la complejidad de la organización social. Este modelo es uno de los más valorados por arqueólogos e historiadores (AUBET 2007, 116) pero, sin embargo, tiene también algunas debilidades que vamos a presentar más adelante.

La economía de bienes de prestigio y la teoría económica de Karl Polanyi

Karl Polanyi (1886-1964) fue jurista y periodista húngaro, uno de los más creativos historiadores de economía antigua. Polanyi sostiene que no se puede usar los esquemas capitalistas ni su terminología para hablar de las economías en la antigüedad, ya que éstas tienen circunstancias y características diferentes. Según él, las economías antiguas y primitivas no son una versión simplificada de la economía contemporánea debido a que en las sociedades precapitalistas la búsqueda de beneficio económico habría desempeñado un papel secundario. Polanyi percibe la economía antigua como un sistema que siempre estaba integrado en la sociedad con todas las implicaciones que este hecho puede tener. La idea de la integración de la economía en la esfera política y social le permitió diferenciar las formas básicas de integración socioeconómica.

Según Polanyi (1976, 296-302) el problema de transferencia de bienes en el mundo antiguo se puede abarcar utilizando los siguientes conceptos:

- Reciprocidad: sistema que funciona por solidaridad y que no necesita superestructuras de control.
- Redistribución: donde es necesario un centro de poder que acumula bienes para redistribuirlos entre la población.
- Intercambio: donde entra la economía de mercado.

Ahora bien, ¿cómo se inscribe la economía de bienes de prestigio dentro de este contexto? El modelo formulado por Frankenstein y Rowlands se basa en relaciones del intercambio que en cierta manera hacen pensar en el intercambio *kula* ya que el principal objetivo es establecer contactos exteriores. En consecuencia, se consiguen objetos que son capaces de despertar admiración entre los miembros de una sociedad y una ostentación de riqueza que llega hasta incluso la destrucción de estos ítems, un mecanismo propio del *potlach*. Por lo tanto, es difícil clasificar la economía de bienes de prestigio dentro de un grupo descrito por Polanyi ya que en ella encontramos tanto elementos de redistribución como de reciprocidad. Los jefes superiores acumulan tributos y redistribuyen los bienes de prestigio que anteriormente han conseguido en las relaciones con el exterior. Sin embargo, entre los iguales (jefe superior-intermediario “comercial”) aparecen mecanismos propios de la reciprocidad, que consiste en “movimientos entre puntos correlativos de agrupaciones simétricas” (POLANYI 1976, 296).

Esto demuestra la verdadera complejidad de la economía de bienes de prestigio donde se puede distinguir las formas de integración como la redistribución y la reciprocidad. Este hecho no nos debe extrañar; el mismo Polanyi admitía que “en las economías sin mercado la reciprocidad y la redistribución se dan con frecuencia juntas” (POLANYI 1976, 299). Otro problema que aparece es la perspectiva del núcleo exterior que muy probablemente funciona según otras reglas. Esta cuestión, es decir, la dualidad de perspectivas, será el objeto de nuestro estudio en los siguientes apartados.

La economía de bienes de prestigio: el complejo de la Heuneburg

En este apartado vamos a presentar cómo funciona el modelo de la economía de bienes de prestigio en situaciones concretas. En este caso observaremos la región de Heuneburg y el yacimiento tartésico de Setefilla. Estas observaciones que ahora vamos a desarrollar nos ayudarán a destacar los puntos fuertes y débiles del modelo, también asumir y responder a las críticas que el modelo ha recibido hasta la fecha.

Antes que nada hay que decir que Frankenstein y Rowlands parten de la descripción del modelo que servirá como la base para su trabajo; un modelo que hemos presentado en el capítulo anterior. El trabajo que realizan es la aplicación del modelo de la economía de bienes de prestigio e interpretación de los datos arqueológicos en base a él en la región de Heuneburg.

El complejo de la Heuneburg se halla en el valle del alto Danubio siendo compuesto por dos asentamientos, el poblado fortificado de Heuneburg y el asentamiento abierto de Talhau. A estos dos asenta-

mientos se les añade la necrópolis en Hochmichele y otros túmulos. Este centro de 3,3 hectáreas y de 20 hectáreas del asentamiento exterior; presentaba una muralla cuya construcción es característica de la arquitectura defensiva griega. Desde luego el centro tenía un significado supra-regional y fue importante a lo largo de toda su existencia: en la acrópolis se visualizan 14 fases ocupacionales. Los túmulos se caracterizan por su monumentalidad y por la presencia de los lujosos ajuares. En la zona había más asentamientos, tanto poblados como necrópolis, que contenían importaciones o bienes de lujo de procedencia local. La cronología abarca el periodo del Hierro Antiguo: Hallstatt D, es decir, 650-475 a.C.

De especial importancia es el túmulo de Hochmichele excavado en los años treinta del siglo pasado. En este túmulo se diferenciaron 13 sepulturas: I-VIII de inhumación y VIII-XIII de incineración. De todas ellas la más rica es la tumba I en la que se identificaron en el interior de una cámara de madera restos de un carro y un abundante ajuar funerario (cientos de cuentas de vidrio, colgante de vidrio, oro, ámbar, placas de hierro, anillo de bronce y de arnés, canto rodado de cuarzo). Las otras tumbas no contenían tanta riqueza. Sin embargo, había construcciones parecidas; por ejemplo la tumba VI corresponde a otra cámara funeraria de madera en la que se introdujo un carro de cuatro ruedas y varios ítems de lujo. El típico ajuar de otras tumbas consistía en cerámica, también griega, ámbar, bronce pero siempre en proporciones menores respecto a la tumba VI.

Según Frankenstein y Rowlands, el control del excedente alimentario y del acceso a los bienes foráneos estaba estrictamente relacionado con el poder político de la clase alta que habitaba Heuneburg. Los otros asentamientos fortificados de la zona junto con sus correspondientes tumbas principescas representaban la cumbre de la jerarquía política del área. La gran cantidad de cuentas de vidrio, ámbar, oro, pendientes, collares, brazaletes, fíbulas, vasos de cerámica en miniatura, etc. indicaban el estatus distinto de algunos miembros masculinos y femeninos de esta sociedad. El registro funerario junto con su distribución en el territorio permitió diferenciar ciertas categorías sociales:

1. Estatus de jefe soberano
2. Estatus de jefe vasallo
3. Estatus de subjefe
4. Estatus de jefes menores
5. Estatus de subjefes menores

Los tres primeros niveles están definidos por la presencia del carro, un símbolo tradicional de alto estatus, y por la presencia de otros ítems de lujo, cuya presencia disminuye con la bajada de estatus del propietario. Los dos últimos niveles se caracterizan por la presencia de ítems de importación y de producción local. Carro, arneses de caballo, vasos de bronce, tejidos, oro, vidrio, ámbar, coral convarían con el rango sobre la base de presencia/ausencia. La presencia de los pequeños ítems de joyería de bronce (pendientes, fíbulas, brazaletes) son características de para todos los niveles sociales y, por lo tanto, se supone que estos objetos no pudieron servir como

indicadores del estatus sino que tenían que marcar la madurez social. La uniformidad de su manufactura y una distribución centralizada indican que más que indicadores de estatus político fueron bienes de prestigio necesarios para distintas formas de transacción e intercambio social.

Dentro del conjunto de objetos hallados en las sepulturas de todos los rangos, sólo aparte de la cerámica y algunos objetos de hierro de procedencia local, el resto de objetos son importaciones. En consecuencia, casi exclusivamente los ítems de manufactura foránea fueron dignos de una deposición en un contexto funerario. Según Frankenstein y Rowlands estos ítems fueron de producción y distribución centralizada y tecnológicamente son más complejos que los de producción local. Bien pudieron ser importados o bien fabricados en el centro a partir de materias primas de importación. El hecho de que aparezcan en pequeñas cantidades es interpretado como una considerable subida del valor del ítem.

No hay pruebas de que el jefe superior de Heuneberg exigiera tributo de otras jefaturas y, por lo tanto, se supone que su posición dependió del tamaño de su unidad familiar. Más miembros del linaje significaban una potente mano de obra que se traducía en la producción de excedentes alimenticios; un argumento que se ejemplifica en la localización de grandes silos para almacenar grano en Heuneberg. En Magdalenenberg, una de las necrópolis de la zona, se encontró en un túmulo más de cien enterramientos, mientras que en Mauenheim, que corresponde a un nivel de subjefe en la jerarquía del Magdalenenberg, había 10 sepulturas asociadas a las dos tumbas principescas. El análisis de los enterramientos secundarios indica que existió un sistema interno de rangos que corresponde con la distribución de los ítems de prestigio.

La soberanía de Heuneberg tenía un estatus de ser equivalente respecto de sus socios del exterior. En el material arqueológico se puede reconocer los bienes de prestigio que procedían del soberano de Heuneberg y otros bienes en las tumbas de sus socios comerciales que indican la propia posición del socio dentro del sistema comercial mayor. El complejo de la Heuneberg estaba indirectamente vinculado a las empresas griegas situadas en las bocas del Ródano y a los centros etruscos de Italia central y septentrional pero su evolución dependió también de las relaciones de intercambio con los centros indígenas situados al norte de los Alpes.

Lo que destaca en la interpretación de Frankenstein y Rowlands es que se pudo comprobar que el control de acceso a los bienes de prestigio y también de su uso estuvo estrictamente regulado creando la base para la manipulación de las relaciones de poder. La producción centralizada y la exclusividad de la distribución garantizaban el éxito del sistema.

Este trabajo ha tenido una importante influencia en la visión sobre las relaciones entre Europa central y el Mediterráneo (DELGADO 1997, 99) y fue una inspiración para los autores como Wells (1988), Brun (1989) o Kristiansen (1998). También en la Península Ibérica el modelo tuvo una cierta repercusión.

El caso de Setefilla

El segundo caso viene de la Península Ibérica, concretamente de Setefilla en la provincia de Sevilla. Setefilla es un yacimiento tartésico excavado sistemáticamente en los años setenta del siglo pasado, es decir, en el periodo en el que se empezó a investigar arqueológicamente el área tartésica, con atención especial a los yacimientos como Cádiz, Castillo de Doña Blanca, Huelva, Carmona, Carambola y otros. El resultado de las excavaciones de Setefilla se publicó pronto (AUBET 1975; 1978). Sin embargo, las aproximaciones a los aspectos sociales aparecieron más tarde. Entre ellos son especialmente interesantes dos trabajos (AUBET 1993; AUBET, *et al.* 1996) en los que se aplica la perspectiva desarrollada por Frankenstein y Rowlands.

Setefilla se encuentra en el Valle del Guadalquivir, cerca de la actual ciudad Lora del Río. Durante el periodo orientalizador fue un importante centro tartésico del interior. En el yacimiento se localizó un asentamiento y una gran necrópolis compuesta de nueve túmulos, de los cuales dos fueron excavados durante la década de los años setenta.

El túmulo A, el más grande de toda la necrópolis, cubría un área circular del espacio funerario dedicado a la incineración siendo delimitado por losas. En él se pudieron distinguir tres fases de construcción y descubrir 65 tumbas de incineración alrededor de una cámara central que había contenido una o varias inhumaciones.

En el túmulo B, más pequeño que el anterior, se localizaron 38 incineraciones con ajuares más modestos en comparación con el túmulo A. La cronología de los túmulos hay que situarla entre la primera mitad del siglo VII y principios del siglo VI a.C. Un análisis del territorio demuestra que el poblado de Setefilla controlaba tanto las vías de comunicación como las mejores tierras en la zona.

En la aproximación hecha por Aubet, Barceló y Delgado no se evoca directamente a la economía de bienes de prestigio pero se da por entendido que este modelo junto con los análisis estadísticos juegan un papel crucial para explicar la diversidad de los grupos sociales que había en Setefilla. Lo más importante era establecer las reglas de la distribución de los símbolos de la filiación de la comunidad (*community membership symbols*) como la cerámica bruñida y los símbolos de la riqueza de origen local (las fíbulas, los cuchillos) y de origen foráneo (importaciones fenicias como la cerámica a torno, las lucernas). El objetivo fue responder a la cuestión de si las relaciones sociales dependían de las relaciones del parentesco. Los resultados de los análisis estadísticos confirmaron esta suposición. Se intentó también buscar la correlación entre las prácticas de enterramiento y la estructura social de la sociedad de Setefilla. Como resultado del análisis de sexo, edad y de sus relaciones con ofrendas funerarias particulares se pudieron diferenciar tres grupos.

En el primer grupo se clasificaron las tumbas que no poseían ofrendas o sólo muy pocas. Las tumbas de las mujeres adultas no tenían símbolos de la filiación de la comunidad y por este motivo se llegó a la conclusión de que las mujeres habían nacido dentro del

grupo de parentesco pero presentando una libertad limitada. En algunas tumbas masculinas tampoco había símbolos de la filiación de la comunidad y la explicación que se propuso fue que estos hombres no fueron capaces de participar activamente en la vida sociopolítica de la comunidad.

En el segundo grupo había tanto cremaciones masculinas como femeninas que contenían símbolos de la filiación de la comunidad pero no símbolos de riqueza del origen local.

En el tercer grupo había cremaciones que poseían símbolos de la filiación de la comunidad y los símbolos de riqueza de origen local. Dos tumbas del túmulo A fueron distinguidas por la cantidad, variedad y riqueza de las ofrendas funerarias. En general, el ajuar no fue homogéneo y era imposible considerar la importancia de algún subgrupo de parentesco que podía suponer la existencia de una clase social aparte. Sin embargo, se constató la desigual distribución de los símbolos de la riqueza de origen local.

Los resultados del túmulo A y del túmulo B fueron bastante similares. El hecho de la existencia de la cámara central en el túmulo A con una o varias inhumaciones se explicó como la distancia social entre los miembros de la comunidad. La presencia de ciertas importaciones en los dos túmulos puede constituir la dote de las mujeres casadas que habían venido de otros yacimientos indígenas en los intercambios exogámicos. Los tres grupos fueron diferenciados no a partir de la "riqueza" sino por su estatus social dentro del grupo de parentesco. En este caso se supone que los artesanos especializados que trabajaban con el metal participaban en la distribución interna de los símbolos de riqueza. El acceso desigual a los excedentes de la producción fueron causas de las diferencias entre los linajes. Los linajes más poderosos tenían más obreros y, por lo tanto, más ingresos. El excedente servía como medio de control de los trabajadores especializados, como medio para incrementar el poder del linaje dominante y también como medio para establecer relaciones dentro y fuera de la comunidad.

Es un estudio que se diferencia de la aproximación hecha por Frankenstein y Rowlands sobre todo por la utilización de la pequeña escala: en este caso se analizó un yacimiento. Otra particularidad española es el uso de los métodos estadísticos (especialmente en AUBET 1993) que Frankenstein y Rowlands no aprovecharon con tanta profundidad.

Un enfoque crítico del modelo de la economía de bienes de prestigio

Como hemos visto, el modelo de la economía de bienes de prestigio es una propuesta compleja. Para valorarla, nos gustaría dibujar brevemente el panorama de las corrientes teóricas que hoy en día conviven entre sí. La arqueología histórico-cultural, procesualismo y posprocesualismo son las principales corrientes metodológicas y dentro de cada una de ellas se ha formulado una serie de críticas y soluciones del modelo de la economía de bienes de prestigio. Creemos que sólo la contextualización del modelo permite ver sus debilidades, puntos fuertes y también ciertas perspectivas para su desarrollo.

La arqueología tradicional

La arqueología en sus principios tenía nexos próximos con la historia y la antropología/paleontología, de allí el nombre de la corriente: arqueología histórico-cultural. Desde luego la arqueología histórico-cultural abarca muchas corrientes como por ejemplo el difusionismo, el funcionalismo o el neoevolucionismo pero en todos estos casos podemos encontrar un rasgo común: la investigación parte del estudio del tipo. Las tipologías que se crean son la base para realizar inferencias cronológicas e inferencias de carácter socioeconómico, político e ideológico. El resultado de la creación de diversas taxonomías supone un olvido absoluto del individuo, el verdadero protagonista del pasado. La arqueología histórico-cultural tiene otra debilidad: el contexto en el que se halla los materiales arqueológicos no importa, lo que cuenta es el objeto (JAVALOYAS 2006).

Obviamente hoy en día, debido a que se produjo una importante renovación teórica, ningún profesional ignora el contexto arqueológico. No obstante el protagonismo de los objetos en los trabajos arqueológicos es evidente. Por lo tanto, es mejor hablar de la arqueología tradicional, que no tiene connotaciones negativas, en lugar de la arqueología histórico-cultural. Definimos la arqueología tradicional como un conjunto de métodos y técnicas cuyo fundamento metodológico es un ítem arqueológico.

Hoy se puede observar una tendencia para realizar estudios polifacéticos del material arqueológico. Tanto la cerámica como los metales y el material orgánico son objeto de los detallados estudios, no sólo respecto a la forma o al estilo, sino también respecto a su consistencia físico-química. Todas estas investigaciones amplían considerablemente el conocimiento de las fuentes. No es de extrañar que los arqueólogos tradicionales defiendan la importancia de los “datos puros” que se consiguen en el proceso empírico y que objetivamente reflejan, según algunos, la realidad pasada.⁴

Con la arqueología tradicional está relacionado el método inductivo. El inductivismo es obviamente uno de los dos procesos cognitivos, tan válido como el deductivismo (POPPER 1973, HEMPEL 1979). Sin embargo, pensamos que la arqueología de hoy necesita algo más que la pura y cada vez más detallada descripción de los ítems arqueológicos. Los análisis tipológicos y sublimes técnicas formales de descripción obviamente cumplen con las normas técnicas pero creemos que no responden a las necesidades de la humanística de principios del siglo XXI ya que las interpretaciones que hace, si se hacen, son muy a menudo superficiales o aprovechan de manera inconsciente las nociones de la cultura contemporánea. La manera más popular de describir el pasado consiste en describir estratos y materiales. Como bien dice T. Burda, la gran mayoría de los manuales académicos de arqueología son inventarios de cerámica, joyas, espadas, fibulas, etc.

4. Sobre el problema epistemológico de la verdad existe una amplia bibliografía, véase especialmente: BLACKBURN, SIMMONS 1999; HABERMAS 2003; HEIDEGGER 2004, sobre la verdad en el proceso empírico de arqueología: HODDER 1988; FERNÁNDEZ MARTINEZ 1989; BATE 1998; RENFREW, BAHN 1998.

descritas en relación a categorías técnico-formales que probablemente no tienen nada que ver con la cultura de los propietarios, pero sí que nos caracterizan muy bien a nosotros mismos (2003, 151). El problema que aparece es que el pasado descubierto por un arqueólogo no es nada objetivo sino que es una proyección de nuestra visión del mundo. Esto tiene una fácil explicación: el modo de describir el pasado es una consecuencia del programa de la arqueología tradicional. El conocimiento tiene que servir a la contemporaneidad, representando entonces sus intereses. El pasado se convierte en una escena en la que luchan los partidarios de múltiples modos de funcionamiento del mundo actual. Los partidarios del progreso muestran el pasado como un triunfo del razonamiento humano a lo largo de los milenios, los nacionalistas legitiman el derecho de las tierras para una nación (véase por ejemplo LAYTON 1994) y los de izquierda contrastan el mundo de hoy con el tranquilo, pacífico y lleno de justicia mundo de ayer (BURDA 2003, 151-152). Todo esto aprovechando los datos supuestamente objetivos.

En este contexto la economía de bienes de prestigio aparece como algo extraño. Es un modelo que desde el principio anuncia sus objetivos y modo de ver el mundo pasado. Según nuestro parecer la anunciación previa de una corriente filosófica o de un modelo teórico es un método más honesto y mucho más enriquecedor que una “objetiva” descripción de los datos arqueológicos. Sin embargo, los críticos del deductivismo no aceptan nada que sobresalga del esquematismo arqueológico.

Desgraciadamente no hay nada escrito y todas las críticas del modelo que formulan los representantes de la arqueología tradicional sólo pueden oírse en congresos. Las críticas están relacionadas con la aversión para utilizar un modelo teórico. Durante el periodo de investigación (2005-2007) hemos podido comprobar que los arqueólogos suelen relacionar la economía de bienes de prestigio con los ítems y no con el modelo, es decir, se hacen referencias a lo material y no a lo teórico. Llamar un objeto “bien de prestigio” sin un entendimiento de los procesos socioeconómicos que había detrás ofrece una visión poco explicativa. En este sentido, fue especialmente significativo el Xth Symposium on Mediterranean Archaeology celebrado en Ankara en marzo de 2006. Es un encuentro que reúne jóvenes arqueólogos de varias universidades, sobre todo europeas y estadounidenses. La presentación que damos, “Prestige Goods Economy in Tartessos – balance and perspectives”, despertó exclusivamente preguntas acerca de los materiales y nada sobre la validez y el funcionamiento de la teoría. Una situación parecida ocurrió en el II Taller de Arqueología para Jóvenes Investigadores (Madrid, junio de 2007). Todo esto hace pensar que el modelo que tiene sus raíces en unas observaciones antropológicas que se aplicó para interpretar el material arqueológico es algo por lo menos sospechoso. La gran molestia para los arqueólogos tradicionales es el hecho de empezar el proceso de investigación con un modelo. Se cree que sólo los datos pueden llevar a un investigador a unas conclusiones válidas y objetivas, mientras que la utilización del modelo no hace más que deformar la realidad pasada.

No estamos de acuerdo con estas críticas porque sólo gracias a la utilización del modelo los ítems arqueológicos dejan de ser sólo objetos físicos, protagonistas de varias tablas y esquemas. El modelo de la economía de bienes de prestigio permite explicar todo el fondo social y económico cuya representación material tenemos en forma de los ítems interpretados como bienes de prestigio. Hay que admitir que la idea de la existencia de la economía de bienes de prestigio puede ser equivocada en cierto contexto. Sin embargo, nos parece importante utilizarla como una hipótesis cuya validez se comprobará a lo largo del proceso investigador. El conocimiento de los datos puramente técnicos y funcionales desde luego es necesario, pero creemos que es sólo una de las etapas de la investigación.

Para concluir se puede decir que la acusación principal de la arqueología tradicional es el hecho de cuestionar la validez del método hipotético-deductivo que sigue el modelo de economía de bienes de prestigio. Como ya se ha constatado, el método hipotético-deductivo tanto como el método inductivo son dos vías para llegar a un conocimiento de las cosas, por lo tanto, el argumento de la arqueología tradicional no es válido. Las críticas algo más elaboradas han surgido dentro de la corriente de arqueología procesual que veremos a continuación.

El procesualismo

El procesualismo, es decir, la arqueología procesual o “Nueva Arqueología” nació en el momento de la publicación del artículo de Lewis Binford “Archaeology as Anthropology” (1962). El mismo título ya anunció la necesidad de utilizar conceptos antropológicos en el discurso arqueológico. Binford afirmó que la arqueología debe entender el funcionamiento de los sistemas socioculturales y de esta manera acercarse a la antropología. Según él, los ítems arqueológicos permiten reconstruir el sistema sociocultural. El cambio cultural siempre surge a causa de factores externos, sobre todo los relacionados con la ecología.

Se postuló la utilización de métodos propios de las ciencias como la lógica, la estadística, la matemática, la biología, etc. (CLARKE 1968). El objetivo de la arqueología procesual es la explicación de ciertos casos del comportamiento humano. Los datos deberían contrastar hipótesis acerca de cómo funcionan las cosas y no se debería únicamente acumularlos porque esto no se traduce en mejores ideas sobre el pasado (JOHNSON 2000, 38). Se intentaban construir modelos y buscar leyes generales. La contribución más importante de la arqueología procesual a la metodología de la arqueología es el intento de explicar las relaciones entre la estática cultura material con el dinámico comportamiento humano que se hizo gracias a la realización de los proyectos etnoarqueológicos (MARCINIAK 1999).

El modelo de la economía de bienes de prestigio surgió dentro del marco de la arqueología procesual. Una de las pocas críticas hechas por los partidarios del procesualismo la realizó un investigador americano, James M. Bayman, cuyo trabajo *Hohokam Craft Economies and the Materialization of Power* se publicó en el *Journal of Archaeological Method and Theory*

(2002). Es uno de los trabajos que apareció suelto después del 66th Annual Meeting of the Society for American Archaeology (SAA) celebrado bajo el título *Beyond a Prestige Goods Economy: Social Valuables, Power, and Agency*. Desgraciadamente las actas de este evento no se han publicado.

Bayman llevó a cabo sus investigaciones en el suroeste de América del Norte. Su interés se centró en la cultura Hohokam, una de las cinco áreas culturales arqueológicas del actual estado de Arizona. En este trabajo demostró que los ítems más preciosos no eran directamente controlados por la élite. Tampoco se pudo atestiguar que los bienes de prestigio fueran símbolos del estatus social o poder político (2002, 70). Aquí nace la pregunta acerca de si es válido dar el nombre “bienes de prestigio” a estos objetos. Bayman sigue con esta denominación afirmando al mismo tiempo que el modelo ofrece una visión estrecha de la agencia en la circulación y en el uso de los objetos del valor.

Lo que se intercambiaba en la cultura Hohokam eran las conchas marinas. El análisis hecho por Bayman reveló que diferentes tipos de conchas desempeñaban el papel de símbolos de filiación, identidad, poder, oficio u objetos religiosos. Es la primera y al mismo tiempo más importante aportación de Bayman: el modelo de la economía de bienes de prestigio no toma en consideración diferentes papeles y significados que los bienes de prestigio pudieran desempeñar. Aquí nace la pregunta: ¿es relevante llamarlos continuamente “bienes de prestigio”? Bayman no lo cuestiona pero sí que muestra diferentes vías de interpretación de estos objetos. Otra observación de Bayman es que la investigación de complejos grupos sociales no debería reducir la agencia de un individuo. La agencia se entiende como un proceso en el que se construye, negocia y transforma la identidad personal (*personhood*) (2002, 75).

Desde nuestro punto de vista el modelo de economía de bienes de prestigio no es el más apropiado para analizar las relaciones socioeconómicas en la cultura Hohokam. Hay muchos puntos que no cuadran con el modelo, uno de ellos es la carencia de ciertos bienes de prestigio en algunas tumbas de los jefes de la comunidad. Si no se puede hallar un indicador clave para la existencia de un sistema, es difícil de seguir utilizándolo. También la diversidad de significados que obtienen los bienes de prestigio aleja considerablemente el trabajo de Bayman del modelo formulado por Frankenstein y Rowlands. Paradójicamente aquí podemos encontrar la contribución de Bayman para mejorar el modelo. Pensamos que los ítems que se consideran “bienes de prestigio” deberían ser vistos a través del contexto más amplio que el de las jerarquías económico-sociales.

Muchas interesantes reflexiones acerca de objetos preciosos podemos encontrar en el trabajo de Maurice Godelier,⁵ un investigador francés de sólida y

5. Godelier trabaja dentro de la corriente marxista. Sin embargo, hemos decidido de introducir sus reflexiones dentro del apartado dedicado a la arqueología procesual porque nuestro trabajo trata sólo de tres grandes ramas metodológicas: arqueología tradicional, procesual y postprocesual y el marxismo, o neomarxismo, es una corriente que más se aproxima epistemológicamente a la arqueología procesual.

diversa formación. Godelier es conocido como uno de los fundadores de la antropología económica y sus intereses no se centran en las sociedades pasadas. Aun así, creemos que su aportación tiene validez e importancia para mejorar el modelo por una simple razón: en su trabajo se precisan ciertos conceptos dados en la propuesta de Frankenstein y Rowlands por entendidos. Por ejemplo en “El enigma de don” (1998) se enumeran las características que deben presentar los objetos elegidos para materializar la riqueza y el poder. Godelier argumenta que “esos objetos deben ser inútiles o inutilizables en las actividades cotidianas de subsistencia y de existencia” (1998, 229) y deben poseer el carácter abstracto (1998, 231). Otras características son su belleza (1998, 232) y su rareza (1998, 233).

Otro interesante estudio fue realizado por Mary Beth D. Trubitt (2003), una profesora americana que investigó el problema de la producción y el intercambio de las conchas marinas. Trubitt utiliza el modelo de la economía de bienes de prestigio y hace una serie de valiosas observaciones acerca del funcionamiento del modelo. Subraya la simplificación de las relaciones entre el poder social y el control de las élites sobre el trabajo y los bienes foráneos. El modelo pone de manifiesto el papel de control de producción y de la distribución de los bienes de prestigio pero, según Trubitt, es muy difícil de ver este control en la evidencia arqueológica. Trubitt también postula la necesidad de diferenciar los periodos en el desarrollo de la economía de bienes de prestigio. Con este argumento es difícil estar de acuerdo porque Frankenstein y Rowlands hablan de las etapas en el proceso económico. Lo que realmente falta en el modelo es la explicación de las causas del surgimiento del sistema, es decir, cuándo nace y por qué nace la admiración de ciertos productos. Trubitt tiene razón diciendo que la investigación arqueológica enfoca los bienes de prestigio como tesoros depositados en tumbas, es decir, enfoca sólo la problemática de un determinado momento del sistema. Todo lo que había ocurrido antes normalmente no se toma en cuenta. Ahora bien, la evidencia arqueológica tiene sus debilidades y debe centrarse en la interpretación de los restos materiales que quedan. Eso obviamente no significa que no deberíamos formular ciertas hipótesis acerca de la naturaleza y la circulación de objetos. Es algo comprobado que la estructura socio-económica puede variar en el tiempo en términos de negociación del rango y diferenciación del estatus y, por lo tanto, hay que hacer preguntas sobre su funcionamiento (FRIEDMAN 1975, 186-196). Trubitt subraya también la importancia del contexto arqueológico en el que se hallan los bienes de prestigio porque el lugar de deposición ayuda a entender el significado y el uso de estos bienes. Por otra parte, el análisis de la producción artesanal local puede explicar las cuestiones relacionadas con la organización social y el control de la producción y distribución de estos bienes (TRUBITT 2003, 250).

Son también muy interesantes las palabras de DeMarrais *et al.* que Trubitt cita en su artículo (2003, 263 [1996, 16]): “Because symbols are material objects, their distributions and associations, preserved

in the archaeological record, reflect broader patterns of social, political, and economical activity. These patterns inform archaeologists about unequal access to symbols of status or authority, the efforts of one social segment to promote its ideology over others, and the effects of these strategic activities on the dynamics of social power”. El optimismo expresado aquí es posible gracias a la existencia de un nexo entre la cultura material y la actividad socioeconómica. Trubitt va más allá y distingue tres grandes áreas que necesitan estar profundizadas:

1. La organización de la producción y del intercambio de los bienes de prestigio.
2. El uso de las conchas marinas (en nuestro caso – bienes de prestigio).
3. La identidad de productores y consumidores de estos objetos.

Trubitt ve la necesidad de realizar los análisis de las materias primas u ornamentos para identificar la localización de los talleres. También postula análisis micro y macro-espaciales de los productos foráneos para identificar interacciones entre sociedades. Otra pregunta que hay que hacer es la de las causas de deposición de los bienes de prestigio. Esta cuestión la vemos como muy importante; ¿depositando los bienes de alto estatus se intentó sólo otorgar prestigio o había más causas como por ejemplo la de luchar contra la inflación (BRADLEY 1982)? Trubitt en su trabajo pregunta no sólo por el estatus de los productores y consumidores de los bienes de prestigio, sino también por otras dimensiones de la de identidad social como género, edad, etnia o relaciones de parentesco. Según la investigadora, para entender la organización del sistema y el problema del control, hay que enfocar sobre todo las relaciones entre productores y consumidores de los bienes. Para alcanzar todos estos objetivos se necesita trabajar en diferentes escalas de análisis, es decir, en diferentes regiones conectadas entre sí y en varios tipos de yacimientos. El proceso de interpretación puede enriquecer datos etnográficos (TRUBITT 2003, 263-265).

La aportación de Trubitt más que una crítica es un listado de postulados con los que estamos sumamente de acuerdo aunque parezca difícil realizar todos los puntos que se propone desarrollar. Lo que falta en el estudio de la arqueóloga americana son las herramientas para el análisis. Estas las encontramos en un interesantísimo trabajo de Joan Barceló (1997) en el que se analiza las posibilidades de la reconstrucción de los procesos de interacción social. Barceló no alude directamente a las cuestiones del modelo de la economía de bienes de prestigio, pero sus reflexiones nos parecen muy importantes. Vemos la necesidad de abandonar un ensayo postulativo y acercarnos a las soluciones un poco más concretas.

Barceló afirma que los contactos humanos no son observables en el material arqueológico pero “la información disponible revela los efectos que la *repetición* constante de dichos actos tuvo en el comportamiento dinámico de variables tales como las relaciones sociales de producción, la interacción entre grupos sociales, etc.” (1997, 88). ¿A través de qué medios se puede llegar a este objetivo? Barceló propone la realización de un análisis matemático de factores como presencia/ausencia, cantidad, porcentaje

local/no local a la hora de tratar el material arqueológico (bienes de uso, bienes de prestigio, materias primas, etc.). Luego habría que determinar el grado de normalización de dichos bienes, su porcentaje y función. Los bienes de intercambio deberían ser contextualizados, es decir, es necesario responder a la pregunta si han sido encontrados en contextos de producción, almacenamiento, consumo doméstico o social (depósito votivo, lugar sagrado, tumba). Otra cuestión es determinar el nivel de utilización y establecer el índice de valor y de complejidad mediante el análisis de cantidad y complejidad de trabajo. El grado de diversidad/similaridad tanto de las actividades de producción como los propios bienes es otro punto del proceso de investigación. El siguiente sería señalar la dificultad de acceso a la fuente de materias primas y al centro de producción. Gracias a eso se podría averiguar el control de accesos de los centros de producción y fuentes de materias primas. Por último, habría que determinar la extensión del área de influencia y dominio alrededor de cada yacimiento (BARCELÓ 1997, 87-88). Las necrópolis tienen una importancia especial dentro del proceso de investigación de la economía de bienes de prestigio. Barceló afirma que para ver las relaciones entre la élite y el resto de la población es necesario averiguar la posición de cada tumba que le corresponde en la escala social propia de la necrópolis. Otra cosa es contar la cantidad de bienes de intercambio y ver la proporción de objetos del ajuar locales *versus* foráneos que cada tumba acumula subrayando la cantidad de tipos distintos (BARCELÓ 1997, 84). Como consecuencia, podemos ver la naturaleza de sistema existente: si fue poco competitivo (pequeña cantidad de bienes de intercambio muy poco diversos) o justo lo contrario (acumulación de una gran cantidad de bienes de intercambio, muy diversos funcionalmente y estilísticamente entre sí), como averiguar el problema de la restricción social en la circulación de bienes de intercambio (BARCELÓ 1997, 85).

Creemos que esta propuesta de Barceló, aunque no sea una crítica del modelo de la economía de bienes de prestigio, enriquece considerablemente la propuesta formulada por Frankenstein y Rowlands. Sin embargo, debemos recordar a la hora de utilizar los métodos estadísticos que tanto la configuración de los ítems arqueológicos como los datos que se obtienen a través de sus análisis, no son un reflejo isomórfico de los fenómenos sociales y culturales.

Pensamos que las contribuciones presentadas en este apartado son compatibles y nos permiten mejorar el modelo de economía de bienes de prestigio.

Arqueología posprocesual

De la crítica del procesualismo y del contexto filosófico postmoderno ha nacido la arqueología posprocesual. Este prefijo "post" tiene un significado tanto cronológico como conceptual. Señala que ciertos procesos que intentaban reconstruir la arqueología procesual ya no tienen mérito. También se puso en duda los métodos científicos del procesualismo y, en consecuencia, la deshumanización de las ciencias sociales. La arqueología posprocesual, es decir, interpretativa, se centra en el hecho de comprender

las dimensiones sociales de la existencia humana (MARCINIAK 1999, 269). Sin embargo, muchas de las interpretaciones hechas dentro de la corriente de arqueología posprocesual perciben y tratan el material arqueológico de manera arbitraria. Este hecho excluye un amplio abanico de potenciales informaciones que se pueden sacar del material arqueológico. Uno de los problemas más graves de la arqueología posprocesual es su debilidad epistemológica a la hora de construir interpretaciones. Se niega a utilizar la ciencia como una herramienta válida para analizar el pasado (véase especialmente: MARCINIAK, RĄCZKOWSKI 2001).

La arqueología posprocesual critica el concepto de la verdad objetiva y la búsqueda de las leyes universales que guían el comportamiento humano (DELGADO 2001, 107). En cambio el relativismo se convirtió en uno de los principales paradigmas del posprocesualismo. Otro era la interpretación de la cultura material que a partir de este momento se percibía como un objeto existente y no como un componente de la cultura general. La arqueología posprocesual abarca muchas corrientes como la arqueología indígena, feminista o postcolonial. Desde nuestro punto de vista la más interesante es la última debido a que se centra en el contacto cultural y, por lo tanto, en la economía de bienes de prestigio. La arqueología postcolonial se diferencia mucho de lo que elaboró la arqueología tradicional o procesual.

La visión tradicional del contacto cultural se ha basado en la dicotomía colonizado-colonizador (Voss 2005, 461) que halla su materialización en el modelo centro-periferia elaborado por Immanuel Wallerstein (1974) que explica las condiciones de expansión del capitalismo y las estructuras de desigualdad que se aprecian en el mundo actual. La propuesta de Wallerstein consiste en definir relaciones entre áreas desarrolladas tecnológicamente (centro) y zonas ricas en recursos poco frecuentes (periferia). Las primeras tienen un gran mercado de consumo, las segundas poseen mano de obra barata. Las zonas periféricas están en condiciones mercantiles desventajosas a causa de la falta de tecnología y del capital imprescindible para desarrollar sus propios recursos. La retribución que obtiene la periferia no refleja el valor de recursos explotados (TURNER 2004, 258-263). Sin embargo, hay que recordar que los bienes de prestigio en el esquema de Wallerstein no crean lazos de dependencia entre distintas comunidades vinculadas por el intercambio debido a que son destinadas a élites y no a la sociedad (DELGADO 2001, 91). Paradójicamente, el propio Wallerstein consideraba inaplicables al pasado las categorías elaboradas para economías de sistemas capitalistas con mercado y, sin embargo, su propuesta ha encontrado un eco en los trabajos de arqueólogos. Como ya hemos dicho, también el modelo de economía de bienes de prestigio tiene sus raíces en el esquema wallersteiniano. La gran ventaja del modelo de Wallerstein es el abandono de la escala local y la percepción de ciertos fenómenos, sobre todo de carácter económico, en un contexto mucho más amplio. El trabajo de Wallerstein se inscribía muy bien en los esquemas que opera el procesualismo. Las críticas llegaron después, en la ola de la arqueología posprocesual o, más bien, con la teoría poscolonial.

Esta postura metodológica crítica sobre todo el eurocentrismo e intenta reconocer a los “colonizados” como participantes activos del proceso colonial. Así pues, lo que más se criticó en el modelo de Wallerstein fue la estructura total del modelo que simplifica la diversidad del fenómeno colonial. El modelo utiliza los viejos conceptos como desarrollado-retrasado, dominación-resistencia, complejo-simple o civilizado-primitivo (ROWLANDS 1998, 327). También se critica la poca atención en el proceso de investigación hacia lo indígena. Sin embargo, en el modelo de la economía de bienes de prestigio no encontramos estos conceptos binarios. Es cierto que Frankenstein y Rowlands presentan una visión de la sociedad altamente jerarquizada pero al mismo tiempo hay que admitir que los verdaderos protagonistas del modelo son la población autóctona y no los colonizadores.

Según la corriente posprocesual, la cultura se caracteriza por su dinamismo, en lugar de ser estática y monolítica. Una interesante propuesta que aprovecha la perspectiva dinámica del intercambio la presentó Aarón Alzola Romero (2005). Según él, las relaciones del intercambio están estrictamente relacionadas con el conocimiento. Cuando dos pueblos intercambian bienes, pueden también acceder o no al traspaso de los conocimientos acerca de su utilización, su valor, su significado. Con el intercambio de información se crea una negociación de poderes que influye en la formación de un nuevo medio social (ALZOLA 2005, 471). Alzola entiende el poder no como una imposición unilateral, sino como un “fenómeno en continua creación y modificación a través de relaciones y negociaciones sociales de todos aquellos involucrados en los contactos coloniales. Este poder, distribuido de manera desigual, recibiendo tensiones desde varios puntos y redistribuido a lo largo de distintas etapas y contextos de interacción, contribuye a crear las estructuras sociales que albergan la propia interacción y no al contrario” (ALZOLA 2005, 471). Alzola subraya de esta manera que no hay nada predeterminado en las relaciones del poder: las relaciones entre culturas son mutuas y las influencias tienen carácter recíproco. Creemos que esta observación es de gran importancia para la mejora del modelo de economía de bienes de prestigio que, en su base, se caracteriza por unas relaciones bastante estáticas. Sería interesante ver qué tipo de influencia reciben los intermediarios y el propio núcleo exterior porque es difícil de creer que el intercambio se reduce a cuestiones puramente económicas. Debe haber también una cierta influencia de parte de linajes autóctonos cuya cultura irradia hacia fuera y no sólo recoge impulsos del exterior.

La economía de bienes de prestigio es un sistema que crea las diferencias sociales y económicas dentro de la sociedad autóctona. Es interesante ver, por lo tanto, cómo eran las relaciones entre un jefe superior y comerciantes del exterior. Como ya se ha constatado al principio, uno de los rasgos característicos de la arqueología posprocesual es el relativismo que permite ver y valorar una cierta situación desde múltiples perspectivas. Por lo tanto, “un engaño de proporciones gigantescas”, explicación típica de relaciones coloniales en las cuales los únicos beneficiarios son los colonizadores, no está bien vista por los representantes

de un nuevo enfoque. Si entendemos el valor como una construcción contextual, mutable y negociable (ALZOLA ROMERO 2005, 473) desde luego la situación no está tan clara. En la introducción hemos mencionado que el valor es producto de un determinado contexto y no es una cualidad intrínseca del objeto. Si tenemos dos grupos, uno colonial y otro indígena, lo más probable es que el valor de los objetos de un grupo difiera del valor del otro grupo. Hay que tener presente también que la identidad en el contexto colonial no es una cosa estática sino algo que se está creando constantemente a través de negociaciones sociales. La identidad colonial atraviesa categorías étnicas (véase DELGADO 2005; DELGADO, FERRER; VIVES-FERRÁNDIZ 2005). A lo largo del proceso colonial el valor se tiene que readaptar a la naturaleza de un nuevo contexto social. Los objetos foráneos *per se* probablemente no tienen un gran valor. Lo que lo crea es la demanda y el significado social, es decir, la ideología que va detrás del objeto. El prestigio de los objetos tiene mucho que ver con el prestigio de sus propietarios. Las fuentes antiguas confirman que los objetos desempeñaban el papel de regalos diplomáticos no sólo por su excelente elaboración y utilización de materiales poco frecuentes sino porque los anteriores propietarios desempeñaban cargos importantes y gozaban de un prestigio social (*Od.*, XV, 108-116). Otra razón de estima de un objeto en el mundo antiguo fue su larga trayectoria. Bien es conocida la historia de la cratera que los fenicios llevan a Toante y que, tras muchas vicisitudes, acaba en manos de Ulises (*Il.*, XXIII, 740-779) (DOMÍNGUEZ MONEDERO 2003, 28).⁶

Tenemos por lo tanto un ejemplo de las situaciones en las que los objetos con que se comerciaba no necesariamente eran baratijas, sino objetos de gran valor que poseían en el contexto de origen. Ahora bien, lo que realmente importa para responder a la pregunta sobre la naturaleza del intercambio es el gasto de trabajo utilizado para extraer los recursos naturales de regiones periféricas y las horas dedicadas para elaborar bienes que se iban a intercambiar.⁷ Otra cosa es el conocimiento, mencionado anteriormente. El hecho de poseer el conocimiento en muchos contextos culturales, tal y como lo hemos visto cuando hemos presentado los trabajos de los antropólogos franceses, tiene más valor que la pura fuerza. Creemos que el tiempo y el conocimiento son factores que facilitan entender el problema de la desigualdad en los procesos interregionales del intercambio.⁸

Sin embargo, nos parece interesante el intento de la arqueología posprocesual de ver la situación colonial desde la perspectiva de los indígenas. Posiblemente ellos mismos no se sentían engañados porque necesitaban a los ítems foráneos para garantizar y fortalecer sus propias estructuras sociales. Por eso,

6. Sobre “biografía” de objetos véase por ejemplo APPADURAI 1991; KNAPP 2006.

7. Sobre el problema del gasto de trabajo véase EARLE 1997, 178.

8. Contraste con la propuesta de Stein (1999) según la cual desaparece el dominio del centro sobre el comercio asimétrico dando pie a un proceso gradual de paridad y de simetría en las relaciones entre el centro y la periferia (AUBET 2007: 89).

incluso la alta cantidad de horas puesta para extraer las mercancías que interesaban a los colonizadores fue aceptable porque a cambio podían recibir algo que valoraban más que el trabajo excesivo. Otra cuestión que hay que tener en cuenta es quién ejercía el trabajo y quién realmente se beneficiaba. En las sociedades altamente jerarquizadas como las de Heuneberg o Setefilla, cabe subrayar que jerarquizadas con anterioridad a la llegada de los mercaderes de fuera, la autoridad la desempeñaba el jefe dominante que podía distribuir los objetos de prestigio a sus trabajadores. Según el modelo de la economía de bienes de prestigio el control sobre el intercambio con el exterior está exclusivamente en manos del jefe superior. Por consiguiente, si hablamos de engaños, de desigualdad en el proceso de intercambio, debemos admitir que probablemente no son los colonizadores que intentan engañar a los autóctonos, sino que es la aristocracia local la que, a través de la posibilidad de exigir el cumplimiento de ciertas obligaciones sociales, es capaz de movilizar fuerza de trabajo y, por lo tanto, es la verdadera responsable de la explotación económica y de desigualdades sociales (AUBET 1994, 249-259; 2005, 119).

Concluyendo podemos decir que la múltiple perspectiva de la percepción del intercambio requiere por nuestra parte un cierto cuidado a la hora de utilizar los términos como igual o desigual. No hay manera de describir objetivamente la realidad porque, como lo pone de manifiesto el posmodernismo, no hay realidad que exista objetivamente. La teoría poscolonial ha demostrado que el autóctono no es un simple actor secundario en un proceso colonial, sino un “consocio” de todos los encuentros e intercambios. ¿Por qué entonces seguir describiendo el pasado utilizando exclusivamente el punto de vista de los colonizadores no teniendo en cuenta la visión de los indígenas? Sin embargo, hay que admitir que el modelo de la economía de bienes de prestigio está casi enteramente dedicado a describir los procesos que tienen lugar en la sociedad autóctona.

Conclusiones

El modelo de economía de bienes de prestigio es una propuesta que se refiere a la rica herencia de la antropología. Los primeros trabajos etnográficos revelan una gran complejidad del problema de intercambio. Los análisis del *kula* y del *potlatch* hicieron ver la obligación de dar, recibir y devolver. Como bien constatan J. L. Molina y H. Valenzuela, “el don está arraigado en la naturaleza humana y las cosas no se cambian por lo que valen, sino por lo que vale el cambio, es decir, la alianza, la solidaridad y la socialidad” (2007: 196). Estas ideas fueron aprovechadas por los antropólogos franceses e influyeron a los arqueólogos interesados en la problemática del intercambio en las sociedades pasadas. Podemos concluir, por tanto, que el modelo de economía de bienes de prestigio tiene una larga tradición intelectual y extrae informaciones y sobre todo inspiraciones de muchas fuentes, pero siempre conectadas con la antropología.

Creemos que sólo la cooperación con otras ramas de ciencias humanas permite un verdadero progreso

de arqueología. Para la arqueología especialmente atractiva parece ser la antropología por la riqueza de los modelos teóricos que tiene. En el encuentro anual de American Anthropological Association (Washington 1993) se constató que la antropología debería ser un elemento importante del taller del arqueólogo porque en el caso contrario la arqueología se centrará sólo en los análisis tipológicos y técnicos (THOMAS 1994, 21). También la antropología necesita a una arqueología crítica que pudiera comprobar la validez de ciertas afirmaciones e hipótesis antropológicas que se refieren a los tiempos pasados. La antropología está interesada en ver si sus modelos teóricos sobre el funcionamiento de la cultura, que se basan en los estudios de las culturas contemporáneas, tienen un poder explicativo más amplio que permite interpretar a las culturas lejanas no sólo en el sentido espacial sino también temporal (POSERN-ZIELŃSKI 1997, 109). El modelo de economía de bienes de prestigio responde entonces a las necesidades tanto de la antropología como de la arqueología.

Hemos intentado ver cómo el modelo de bienes de prestigio está visto por los representantes de la arqueología tradicional, procesual y posprocesual. Para no encerrarnos en un contexto reducido de la crítica del modelo en cuestión, hemos aprovechado también conceptos que se han elaborado dentro de las corrientes metodológicas mencionadas. La arqueología tradicional critica el modelo porque es el que crea un peligro epistemológico para su existencia. Sin embargo, no proporciona soluciones ni perspectivas. La arqueología procesual es la que más esfuerzo está poniendo para mejorar el modelo y allí sí que encontramos una serie de interesantes propuestas que ayudan a desarrollarlo de manera coherente. Cabe destacar aquí la propuesta de Bayman de no designar una sola interpretación a los bienes de prestigio, las reflexiones de Godelier acerca de la definición de un objeto precioso, la aportación de Trubitt sobre, entre otras cosas, el valor del tiempo en el modelo, o la necesidad postulada por Barceló de utilizar los métodos estadísticos a la hora de tratar el material arqueológico relacionado con el intercambio. Finalmente, la arqueología posprocesual (o su subrama: arqueología poscolonial) reconoce la participación activa de los indígenas en el proceso colonial lo que obliga a prestar mucha atención a las relaciones entre jefe superior y comerciantes del núcleo exterior para no repetir los esquemas binarios.

El modelo en cuestión hoy en día es una propuesta olvidada. En muy pocos trabajos hemos encontrado la utilización de los conceptos que propone el modelo de Frankenstein y Rowlands. Nos damos cuenta de que nuestro acercamiento ha sido muy selectivo,⁹ tanto en la amplitud como en la profundidad de su tratamiento. No obstante, esperamos que hayamos proporcionado un material interesante en el que encontramos tanto críticas como propuestas. Entre las críticas del modelo cabe destacar la poca atención que se presta a la cuestión de los ciclos, la falta de una definición precisa sobre qué son los bienes de

9. Hay otros trabajos que aluden al modelo, véase por ejemplo WHITEHOUSE, WILKINS 1989; COLDSTEAM 1993 o HIGGINBOTHAM 1996.

prestigio y a partir de qué criterios podemos diferenciarlos, la reducción interpretativa del modelo que no admite otras funciones de los bienes de prestigio que las relacionadas con el potencial social, la falta de utilización de la estadística a gran escala y, por fin, la utilización de esquemas binarios con todas sus consecuencias interpretativas. De todo esto se desprende la necesidad de hacer frente a estas críticas con las que estamos de acuerdo y proporcionar también ciertas soluciones que hemos formulado de manera parcial a lo largo de las páginas del trabajo.

Sobre todo vemos la necesidad de definir los bienes de prestigio. La definición que hemos presentado en la introducción es válida siempre y cuando tengamos la posibilidad de disponer de un contexto histórico o arqueológico en que se hallan dichos bienes. No sabemos si los objetos lujosos descontextualizados despeñaban el papel de bienes de prestigio, tal y como lo entienden Frankenstein y Rowlands. Por lo tanto el contexto arqueológico debe coincidir con la excepcionalidad de los ítems para realmente poder llamarlos “bienes de prestigio”.

Si se pretende mejorar el modelo, debería realizarse un esfuerzo importante para intentar definir la relación entre el prestigio y la riqueza, que como demuestran los antropólogos no siempre coincide pero, los arqueólogos suelen convertir estos términos en sinónimos.

Sería interesante por tanto, para futuras investigaciones, diferenciar los ciclos en el funcionamiento de la economía de bienes de prestigio. Sólo dominando bien la cronología se puede responder a la cuestión de los principios de la economía de bienes de prestigio, su desarrollo y colapso. Íntimamente relacionado con esto encontramos el problema de contactos culturales y la simetría, o asimetría, en relaciones mutuas hasta la creación de unas nuevas identidades, cosa que está estudiándose últimamente a partir de los materiales arqueológicos revisados.

La gran ventaja del modelo de economía de bienes de prestigio consiste en que permite explicar ciertas situaciones socioeconómicas del pasado, dar significado social a los objetos hasta el momento mudos. Al mismo tiempo aquí vemos el peligro de este modelo. Su homogeneidad y explicaciones predeterminadas pueden deformar la realidad pasada al no prestar atención a un contexto arqueológico específico. Creemos que sólo la doble vía de investigación, es decir, por una parte un buen dominio tanto de la zona como del material arqueológico y, por la otra, la fluidez en el conocimiento del modelo de economía de bienes de prestigio, puede dar sólidos resultados.

Michał Krueger

Becario de AECE-MAE

Institut Universitari d'Història Jaume Vicens i Vives,

Universitat Pompeu Fabra

krueger@amu.edu.pl

Bibliografía

- ALCINA FRANCH *et al.* 1998
J. Alcina Franch *et al.*, *Diccionario de arqueología*, Madrid, 1998.
- ALZOLA ROMERO 2005
A. Alzola Romero, “¿Colonizadores colonizados? Acercamientos teóricos recientes al papel fenicio en el Sur de la Península Ibérica”, *Encuentro de Jóvenes Investigadores sobre Bronce final y Hierro en la Península Ibérica*, Salamanca, 2005, 469-478.
- APPADURAI 1991
A. Appadurai (ed.), *La vida social de las cosas. Perspectiva cultural de las mercancías*, México, 1991.
- AUBET 1975
M. E. Aubet, *La necrópolis de Setefilla en Lora del Río*, Sevilla, Barcelona, 1975.
- AUBET 1978
M. E. Aubet, *La necrópolis de Setefilla en Lora del Río, Sevilla (Túmulo B)*, Barcelona, 1978.
- AUBET 1993
M. E. Aubet, “Aproximación a la estructura social y demográfica tartésica”, *Tartessos 25 años después. Actas del Congreso Conmemorativo del V Symposium Internacional de Prehistoria Peninsular*, Jerez de la Frontera, 1993, 401-410.
- AUBET 1994
M. E. Aubet, *Tiro y las colonias fenicias de Occidente*, Barcelona, 1994.
- AUBET 2005
M. E. Aubet, “El «Orientalizante»: un fenómeno de contacto entre sociedades desiguales”, *El Periodo Orientalizante. Actas del III Simposio Internacional de Arqueología de Mérida: Protohistoria del Mediterráneo Occidental (=Anejos de Archivo Español de Arqueología, XXXV)*, Mérida, 2005, 117-128.
- AUBET 2007
M. E. Aubet, *Comercio y colonialismo en el Próximo Oriente antiguo. Los antecedentes coloniales del III y II milenios a.C.*, Barcelona, 2007.
- AUBET *et al.* 1996
M. E. Aubet, J. A. Barceló, A. Delgado, “Kinship, Gender and Exchange: the Origins of Tartessian Aristocracy”, *The Iron Age in Europe 12, XIII International Congress or Prehistoric and Protohistoric Sciences Forlì – Italia – 8/14 September 1996*, Forlì, 1996, 145-161.
- BARCELÓ 1997
J. A. Barceló, “¿Podemos describir arqueológicamente las formas de interacción social? Conflictos entre el método y técnica”, *Arqueología a la Carta. Relaciones entre teoría y método en la práctica arqueológica*, Málaga, 1997, 61-97.
- BATE 1998
L. F. Bate, *El proceso de investigación en arqueología*, Barcelona, 1998.
- BAYMAN 2002
J. M. Bayman, “Hohokam Craft Economies and the Materialization of Power”, *Journal of Archaeological Method and Theory*, 9.1, 2002, 69-95.
- BINFORD 1962
L. R. Binford, “Archaeology as anthropology”, *American Antiquity*, 28, 1962, 217-225.
- BLACKBURN, SIMMONS 1999
S. Blackburn, K. Simmons, *Truth*, Oxford, 1999.
- BRADLEY 1982
R. Bradley, “The Destruction of Wealth in Later Prehistory”, *Man*, 17.1, 1982, 108-122.
- BRUN 1989
P. Brun, *Princes et princesses de la celtique: le premier âge du Fer en Europe 850-450 av. J.-C.*, París, 1989.
- BURDA 2003
T. Burda, “Takst archeologiczny a odkrywanie Innego”, *Wiara, pamięć i archeologia*, Poznań, 2003, 147-156.

- CAMPBELL 1983
S. H. Campbell, "Attaining rank: a classification of shell valuables", *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, 1983, 229-248.
- CHAPMAN 1991
R. Chapman, *La formación de las sociedades complejas. El sureste de la península ibérica en el marco del Mediterráneo occidental*, Barcelona, 1991.
- CLARKE 1968
D. Clarke, *Analytical archaeology*, London, 1968.
- COLDSTEAM 1993
J. N. Coldsteam, "Mixed marriages at the frontiers of the early Greek World". *Oxford Journal of Archaeology*, 12.1, 1993, 89-107.
- CZEBRESZUK 2001
J. Czebreszuk, *Schyłek neolitu i początki brązu w strefie południowo-zachodniobaltyckiej (III i początki II tys. Przed Chr.)*, *Alternatywny model kultury*. Poznań, 2001.
- DELGADO 1997
A. Delgado, "Susan Frankenstein. Arqueología del colonialismo: el impacto fenicio y griego en el sur de la Península Ibérica y el suroeste de Alemania (...)", *Encuentros culturales y expansiones coloniales (=Cuadernos de Arqueología Mediterránea, 3)*, Barcelona, 1997, 96-100.
- DELGADO 2001
A. Delgado, *De guerreros a comerciantes: poder e intercambio en las comunidades del Bronce Final de Andalucía occidental*, Barcelona, 2001 (tesis doctoral inédita).
- DELGADO 2005
A. Delgado, "Multiculturalidad y género en las colonias fenicias de la Andalucía mediterránea", *Atti del V Congresso Internazionale di Studi Fenici e Punici*, Palermo, 2005, 1289-1260.
- DELGADO, FERRER
A. Delgado, M. Ferrer, "Contactos culturales en escenarios coloniales: la construcción de nuevas identidades en ámbitos coloniales fenicios del Mediterráneo Occidental" <<http://metamedia.stanford.edu:3455/CulturesofContact/admin/download.html?attachid=73544>> (consultada el 7 de junio de 2007).
- DEMARRAIS *et al.* 1996
E. Demarrais, L. J. Castillo, T. Earle, "Ideology, materialization, and power strategies", *Current Anthropology*, 37, 1996, 15-31.
- Diccionario de Antropología* 1980
Diccionario de antropología, Barcelona, 1980.
- DOMÍNGUEZ MONEDERO 2003
A. J. Domínguez Monedero, "Fenicios y griegos en Occidente: modelos de asentamiento e interacción", *Treballs del Museu Arqueològic d'Eivissa i Formentera*, 51, 2003, 19-59.
- DUPRÉ, REY 1973
G. Dupré, P. P. Rey, "Reflections on the pertinence of a theory of the history of exchange", *Economy and Society*, 2.2, 1973, 131-163.
- EARLE 1997
T. Earle, *How Chiefs Come to Power. The Political Economy in Prehistory*, Stanford, 1997.
- FERNÁNDEZ MARTINEZ 1989
V. Fernández Martínez, *Teoría y método de la arqueología*, Madrid, 1989.
- FRANKENSTEIN 1997
S. Frankenstein, *Arqueología del colonialismo. El impacto fenicio y griego en el sur de la Península Ibérica y el suroeste de Alemania*, Barcelona, 1997.
- FRANKENSTEIN, ROWLANDS 1978
S. Frankenstein, M. Rowlands, "The internal structure and regional context of early Iron Age society in south-western Germany", *Institute of Archaeology Bulletin*, 15, 1978, 73-112.
- FRIEDMAN 1975
J. Friedman, "Tribes, Status, and Transformations", *Marxist Analyses and Social Anthropology*, London, 1975, 161-202.
- GINER *et al.* 1998
S. Giner, E. Lamo de Espinosa, C. Torres (eds.), *Diccionario de sociología*, Madrid, 1998.
- GODELIER 1998
M. Godelier, *El enigma del don*, Barcelona-Buenos Aires-México, 1998.
- HABERMAS 2003
J. Habermas, *Truth and Justification*, Cambridge, 2003.
- HEIDEGGER 2004
M. Heidegger, *Lógica. La pregunta por la verdad*, Madrid, 2004.
- HEMPEL 1979
C. Hempel, *La filosofía de la ciencia natural*, Madrid, 1979.
- HIGGINBOTHAM 1996
C. Higginbotham, "Elite emulation and Egyptian governance in Ramesside Canaan", *Tel Aviv*, 23, 1996, 154-169.
- HILLMANN 2001
K.-H. Hillmann, *Diccionario Enciclopédico de Sociología*, Barcelona, 2001.
- HODDER 1988
I. Hodder, *Interpretación en la arqueología. Corrientes actuales*, Barcelona, 1988.
- HOMER
Homer, *Iliada*, traducción de F. K. Dmochowski, Kraków, 1972.

- HOMER
Homer, *Odyseja*, traducción L. Siemieński, Warszawa-Wrocław-Kraków, 1992.
- JAVALOYAS 2006
D. Javaloyas, "Contactos culturales en el Mediterráneo a fines del II milenio A.C.". ArqueoWeb – Revista sobre Arqueología en Internet 8.1. <<http://www.ucm.es/info/arqueoweb>> (consultada el 20 de enero de 2007).
- JOHNSON 2000
M. Johnson, *Teoría arqueológica*, Barcelona, 2000.
- KEMPNY 1988
M. Kempny, *Wymiana i społeczeństwo*, Wrocław, 1988.
- KNAPP 2006
B. Knapp, "Orientalization and Prehistoric Cyprus: The Social Life of Oriental Goods", *Debating orientalization. Multidisciplinary Approaches to Change in the Ancient Mediterranean (=Monographs in Mediterranean Archaeology, 10)*, London, 2006.
- KRISTIANSEN 1998
K. Kristiansen, *Europe before history*, Cambridge, 1998.
- KUBICA 2005
G. Kubica, "Triobriandy i kula z perspektywy stulecia", *Argonauci zachodniego Pacyfiku*, Warszawa, 2005, XI-LVIII.
- LAYTON 1994
R. Layton, "Who needs the past?", *Who Needs the Past? Indigenous Values and Archaeology*, London-New York, 1994, 1-20.
- LEACH, LEACH 1983
J. Leach, E. Leach (eds.), *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, 1983.
- LEACH 1983
L. Leach, "Introduction", *The Kula. New Perspectives on Massim Exchange*, Cambridge, 1983, 1-26.
- LÉVI-STRAUSS 1971
C. Lévi-Strauss, "Introducción a la obra de Marcel Mauss", *Sociología y antropología*, Madrid, 1971.
- LÓPEZ CASTRO 2006
J. L. López Castro, "Colonials, merchants and alabaster vases: the western Phoenician aristocracy", *Antiquity*, 80, 2006, 74-88.
- MALINOWSKI 1986
B. Malinowski, *Ogrody koralowe i ich magia: studium metod uprawy ziemi oraz obrzędów towarzyszących rolnictwu na Wyspach Trobrianda*, Warszawa, 1986.
- MALINOWSKI 2005
B. Malinowski, *Argonauci zachodniego Pacyfiku*, Warszawa, 2005.
- MARCINIAK 1999
A. Marciniak, "Faunal Materials and Interpretative Archaeology", *Journal of Archaeological Method and Theory*, 6.4, 1999, 293-319.
- MARCINIAK, RĄCZKOWSKI 2001
A. Marciniak, W. Rączkowski, "Archaeology and archaeological science: past, present and future", *Archaeologia Polona*, 39, 2001, 5-16.
- MAUCOURANT 2006
J. Maucourant, *Descubrir a Polanyi*, Barcelona, 2006.
- MAUSS 1971
M. Mauss, *Sociología y antropología*, Madrid, 1971.
- MEILLASSOUX 1960
C. Meillassoux, "Essai d'interprétation de phénomène économique dans les sociétés traditionnelles d'auto-subsistance", *Cahiers d'Études Africaines*, 1.4, 1960, 38-67.
- MINTA-TWORZOWSKA 2000
D. Minta-Tworzowska, "Postmodernizm, myśl post-strukturalistyczna a archeologia (zarys problematyki)", *Archeologia w teorii i praktyce*, Warszawa, 2000, 87-95.
- MOLINA, VALENZUELA 2007
J. L. Molina, H. Valenzuela, *Invitación a la antropología económica*, Barcelona, 2007.
- MORTELMANS 2005
D. Mortelmans, "Sign values in processes of distinction: The concept of luxury", *Semiotica*, 157.1, 2005, 497-520.
- NOBIS 1993
A. Nobis, *Melanezyjska wymiana Kula*, Wrocław, 1993.
- POLANYI 1976
K. Polanyi, "La economía como actividad institucionalizada", *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, 1976.
- POPPER 1973
K. Popper, *La lógica de la investigación científica*, Madrid, 1973.
- POSERN-ZIELIŃSKI 1997
A. Posern-Zieliński, "Antropologia kulturowa wobec archeologicznej rekonstrukcji społeczeństw pradziejowych", *Jakiej archeologii potrzebuje współczesna humanistyka?*, Poznań, 1997, 93-111.
- QUESADA 1998
F. Quesada, "From quality to quantity: wealth, status and prestige in the Iberian Iron Age", *The Archaeology of Value. Essays on prestige and the processes of valuation (=BAR International Series, 730)*, 1998, 70-96.
- RENFREW, BAHN 1998
C. Renfrew, P. Bahn, *Arqueología. Teorías, Métodos y Práctica*, Madrid, 1998.
- ROWLANDS 1998
M. Rowlands, "Centre and Periphery: A Review of