

Malinowski (1884-1942), de origen polaco que llegó a Inglaterra en 1910. En las universidades de Cambridge. De 1914 a 1918 participó en la expedición de Robert Spearg a Nueva Guinea y Melanesia, de donde extrajo material para su obra capital: Los argonautas del Pacífico occidental (1922). En sus últimos años de su vida, Malinowski profesó en las universidades de Londres, Cornell y Yale. Entre sus obras importantes del mismo período figuran: Myth in Primitive Society (1926), Crime and Custom in Savage Society (1927) y The Sexual Life of Savages (1929). Malinowski es considerado como un clásico de la ciencia antropológica.

El principal objeto de este libro clásico es el profundo y pormenorizado estudio del Kula, un amplio y complejo sistema de intercambio mantenido por los nativos de las islas Trobriand, próximas a Nueva Guinea. Se da una especial atención al importante papel desempeñado por la magia en la institución del Kula, y el autor se preocupa por desentrañar sus misterios a través de la organización social de los indígenas y de la mitología y el folklore. En el campo de la antropología la obra de Malinowski ha sido considerada tan innovadora e importante como lo fue en su día la de Freud en el campo de la psicología.

155

B. Malinowski: Argonautas del Pacífico occidental

¹¹¹¹¹¹¹¹¹¹
Bronislaw Malinowski

UNIVERSIDAD DE CHILE



35601004182543

OS
LAUTAS
DEL
**PACÍFICO
OCCIDENTAL**



572.993
M25.1a.E
1986

edición peninsular
historia/ciencia/civilidad
97



708477

Citas: Texto para la clase (3) p. 94-115

- 95 — carácter normativo total de Kula.
- 96 — la naturaleza "basta y completa" del Kula
- 96 — punto de vista indígena
- 96 — "leyes y normas" en el Kula
- 97 — comercio primitivo
- 104 — jerarquía de los intereses Kula.
- 106 — propiedad y aparición del derecho.
- 109 — aspectos apenciales y estratégicos del Kula.
- 110 — transformación de capital.

III. Principales características del Kula

I. [DEFINICION]

Habiendo descrito el escenario y los actores, pasemos ahora a la acción. El Kula es un tipo de intercambio intertribal de gran envergadura; lo llevan a cabo comunidades que ocupan un amplio círculo de islas y constituyen un circuito cerrado. Este circuito puede verse en el mapa V, señalado con una línea de puntos que une una serie de islas situadas al norte y al este del extremo oriental de Nueva Guinea. Dos tipos de artículos, y solamente dos, circulan sin cesar en sentidos contrarios a lo largo de esta ruta. En el sentido de las agujas del reloj se desplazan constantemente los artículos de un tipo: los largos collares de concha roja, llamados soulava. En el sentido contrario se desplazan los del otro tipo: los brazales de concha blanca, llamados mwali. Siguiendo su propia dirección en el circuito cerrado, cada uno de estos artículos se encuentra en el camino con los artículos de la otra clase y se intercambian unos por otros sin cesar. Todos los movimientos de los artículos kula, todos los detalles de las transacciones, están regulados y determinados por un conjunto de normas y convenciones tradicionales, y algunos actos del Kula van acompañados de ceremonias mágicas rituales y públicas muy complicadas.

En todas las islas y en todos los poblados, cierto número más o menos restringido de hombres toman parte en el Kula, es decir, reciben los objetos en cuestión, los retienen durante un corto espacio de tiempo y luego los hacen circular. Por lo tanto, cualquier hombre que participa en el Kula recibe periódicamente, aunque no en períodos regulares, uno o varios mwali (brazales de concha) o un soulava (collar de discos de concha roja) y luego lo pasa a uno de sus asociados, que a cambio le da el artículo contrario. Así que ningún artículo puede permanecer durante mucho tiempo en poder de un individuo. Una transacción no agota la relación kula; la norma vigente es «una vez en el Kula, siempre en el Kula» y la asociación entre dos hombres es algo permanente, para toda la vida. Del mismo modo, cualquier mwali o soulava puede estar siempre circulando o cambiando de manos sin que importe que nunca se asiente, de forma que el principio «una vez en el Kula, siempre en el Kula» se cumple también con respecto a los mismos objetos valiosos.

El intercambio ceremonial de los dos tipos de artículos es el

aspecto más importante y fundamental del Kula. Pero, asociado a ello y bajo tal pretexto, se encuentran gran cantidad de actividades y aspectos secundarios. Así, junto al intercambio ritual de brazaletes y collares, los indígenas hacen comercio normal, cambiando de una isla a otra muchas mercancías útiles e indispensables, ya que con frecuencia no se pueden encontrar en el distrito que las importa. Además, hay otras actividades preliminares al Kula o relacionadas con él, tales como la construcción de canoas de altura para las expediciones, ciertas formas de ceremonias fúnebres y los tabús preparatorios.

El Kula es, pues, una institución extremadamente vasta y compleja, tanto por la extensión geográfica que abarca como por los múltiples propósitos que alimenta. Reúne a un considerable número de tribus y engloba un vasto complejo de actividades conexas que se conjugan unas con otras formando un todo orgánico.

Debemos recordar, sin embargo, que lo que se nos aparece como una institución extensa, complicada y por lo tanto bien ordenada, es el resultado de innumerables actos e iniciativas de salvajes que no tienen leyes, propósitos ni estatutos estipulados de una forma precisa. Desconocen las *directrices generales* de cualquiera de sus estructuras sociales. Conocen las motivaciones personales, conocen los objetivos que persiguen las acciones individuales y las reglas a que están sometidas, pero cómo se configura el conjunto de la institución colectiva es algo que escapa a su comprensión. Ningún indígena, ni el más inteligente, tiene una idea clara del Kula como gran institución social organizada y menos aún de su función e implicaciones sociológicas. Si se le preguntara a uno de ellos qué es el Kula, contestaría dando unos cuantos detalles, tendiendo más hacia un relato de experiencias personales y puntos de vista subjetivos sobre el Kula que a algo parecido a la definición precisa que hemos dado aquí. Ni siquiera se puede obtener una exposición parcial coherente. De hecho no tienen una visión de conjunto; participan en la empresa y no pueden ver el conjunto desde fuera.

La tarea del etnógrafo consiste en integrar todos los detalles observados y extraer la síntesis sociológica a partir de todos los síntomas de diversa índole en que pueda apoyarse. Ante todo tiene que descubrir que ciertas actividades, que a primera vista pueden parecer incoherentes y sin correlación, tienen un significado. Después debe descubrir qué cosas son las constantes y significativas en estas actividades y cuáles accidentales y secundarias, es decir, descubrir las leyes y las normas de todas las transacciones. Además, el etnógrafo debe *construir* el esquema de la gran institución, de forma muy parecida a como el físico construye su teoría a partir de los datos experimentales que siempre han estado al alcance de todo el mundo pero que necesitan una interpretación consistente. Ya he tratado este punto

metodológico en la introducción (apartados V y VI), pero lo repito aquí porque es indispensable tenerlo bien claro para no perder de vista las condiciones reales que se dan entre los indígenas.

II. [SU CARACTER ECONOMICO]

Al dar la definición precedente, abstracta y concisa, he invertido el orden de la investigación tal como se hace en el trabajo etnográfico de campo, en el cual las inferencias de orden general son el resultado de largas investigaciones y laboriosas inducciones. La definición general del Kula operará como una suerte de plan o diagrama de nuestras descripciones ulteriores, más concretas y detalladas. Y esto es lo más necesario, ya que el Kula consiste en intercambios de bienes preciosos y mercancías útiles, y por lo tanto es una institución económica, y en ningún otro aspecto de la vida primitiva son tan escasos nuestros conocimientos y tan superficial la comprensión de los hechos como en la economía. De ahí que las concepciones falsas dominen y sea necesario desbrozar el terreno cuando nos acercamos a cualquier tema económico.

Por eso, en la introducción, designamos al Kula como una «forma de comercio» y lo situamos junto a otros sistemas de trueque. Esto sería correcto si diéramos una interpretación suficientemente amplia de la palabra «comercio», entendiéndola por tal todo intercambio de bienes. Pero la palabra «comercio» se usa en la Etnografía corriente y en la literatura económica con tantos y tan distintos significados que, para interpretar correctamente los hechos, es necesario apartar a un lado gran cantidad de ideas erróneas y preconcebidas. Así, la noción corriente, a priori, de comercio primitivo es la de un intercambio de artículos útiles o indispensables hecho sin demasiada ceremonia o protocolo a intervalos irregulares y espasmódicos bajo el apremio del hambre o la necesidad; y todo ello efectuado por trueque directo, con cada una de las partes pendiente de no ser engañada, o bien mediante algún pacto consagrado por la costumbre, en el caso de salvajes demasiado tímidos y desconfiados para encararse con otros, garantizando con graves penas el cumplimiento de las obligaciones impuestas o en que se hayan incurrido. Dejando

1. Por la «opinión corriente» entiendo la que se encuentra en los manuales y en determinados comentarios de pasada diseminados por la literatura económica y etnológica. En realidad, la economía es una materia muy escasamente tocada tanto en las obras teóricas de etnología como en las relaciones de los trabajos de campo. Me he extendido sobre esta deficiencia en el artículo sobre *Primitive Economics*, publicado en el «*Economic Journal*», marzo de 1921.

El mejor análisis sobre el problema de la economía salvaje se encuentra,

de lado de momento la cuestión de hasta qué punto sea válida o no esta concepción —en mi opinión es completamente errónea—, debemos tener bien claro que el Kula contradice en casi todos sus puntos la definición anterior del «comercio salvaje». Nos muestra el «comercio salvaje» a una luz muy distinta.

El Kula no es un tipo de intercambio precario y clandestino. Muy por el contrario, está enraizado en el mito, respaldado por la ley tradicional y rodeado de ritos mágicos. Todas las transacciones importantes son públicas y ceremoniales, y se llevan a cabo según normas precisas. No se efectúan bajo el estímulo del momento, sino que ocurren de forma periódica, en fechas fijadas con antelación, y se realiza a lo largo de rutas comerciales bien definidas que conducen a lugares de cita convenidos. Sociológicamente, aunque practicado entre tribus que difieren en lengua, cultura y probablemente incluso en raza, se basa en un estatuto permanente y establecido de una vez por todas, que asocia en parejas a miles de individuos. Esta asociación es una relación que se establece para toda la vida, implica diversos deberes y privilegios mutuos y constituye un tipo de relación intertribal a enorme escala. En cuanto al mecanismo económico de las transacciones, se basa en una forma específica de crédito que implica un alto grado de confianza mutua y de honradez comercial (lo dicho se aplica también al comercio menor, subsidiario, que acompaña al Kula). Por último, el Kula no se realiza bajo el apremio de ninguna necesidad, dado que su objetivo principal es el de intercambiar artículos que carecen de utilidad práctica.

De la breve definición del Kula dada al principio de este capítulo se desprende que en lo esencial, despojado de todos los elementos accesorios y ornamentales, se trata de un asunto muy simple que, a primera vista, puede parecer insulso y prosaico. Después de todo no consiste más que en un intercambio interminablemente repetido de dos artículos destinados a ornamentación, pero que ni siquiera se usan a este efecto. Sin embargo, esta actividad tan simple —este pasar de mano en mano de dos objetos sin significación y que no sirven para nada en absoluto—

a pesar de sus numerosas insuficiencias, en *Industrial Evolution*, de K. Bücher, traducción inglesa, 1901. Sobre el comercio primitivo, sin embargo, su opinión es inadecuada. De acuerdo con su perspectiva general de que los salvajes no poseen economía nacional, sostiene que cualquier propagación de bienes entre los indígenas se consigue por medios no económicos, tales como el robo, los tributos y los regalos. La información que contiene el presente volumen es incompatible con los criterios de Bücher, quien no hubiera podido sostenerlos de haber conocido la descripción de los hiri de Barton (incluida en *Melanians*, de SELIGMAN).

Un resumen de las investigaciones hechas sobre la economía primitiva, mostrando incidentalmente cuán pocos trabajos auténticos y solventes se han realizado, se encontrará en *Die Ethnologische Wirtschaftsforschung*, de Pater W. KOPFER, «Anthropos», X-XI, 1915-16, págs. 611-651 y 971-1079. El artículo es muy útil allí donde el autor resume las opiniones de otros.

ha logrado, de una u otra forma, convertirse en el fundamento de una gran institución intertribal y estar asociados a muchísimas otras actividades. El mito, la magia y la tradición han levantado alrededor suyo determinadas formas ceremoniales y rituales, le han conferido un halo de leyenda y valor de cara a la mentalidad de los indígenas, y además han encendido en sus razones una pasión por este simple intercambio.

Ahora es necesario ampliar la definición del Kula y describir, sucesivamente, las características fundamentales y las reglas generales que lo rigen, de forma que pueda comprenderse con claridad el mecanismo por el que un mero intercambio de dos artículos se ha convertido en una institución tan vasta, compleja y profundamente arraigada.

III. [LOS ARTICULOS QUE SE INTERCAMBIAN]

Ante todo debemos decir unas cuantas palabras acerca de los dos objetos principales de intercambio, los brazaletes de concha (*mwali*) y los collares (*soulava*). Los brazaletes se obtienen cortando la parte superior y la fina punta de una gran concha cónica (*Conus millepunctatus*) y puliendo luego el anillo restante. Estos brazaletes son muy codiciados por todos los papúes-melanesios de Nueva Guinea y, lo que es más, se difunden por el distrito puramente papú del Golfo.²

El empleo de los pequeños discos de concha de espóndilo rojo para confeccionar los *soulava* está también muy difundido. Hay un centro manufacturero en uno de los poblados de Port Moresby y también hay otros en diversos lugares de la Nueva Guinea oriental, sobre todo en la isla de Rossell y en las Trobriand. He utilizado aquí la palabra «empleo» a propósito, porque estas pequeñas piezas en forma de disco, redondas y planas, con un agujero en el centro, de variados colores que van del marrón terroso al rojo carmín, se emplean de varias maneras para la ornamentación. El uso más generalizado es para pendientes, hechos de un aro de concha de tortuga que cuelga del lóbulo de la oreja y del que pende un manojito de discos de concha. Estos pendientes se llevan mucho; especialmente entre los massim se ven colgando de las orejas de todos los hombres y mujeres de clase media, mientras que otros se contentan con la concha de tortuga sola sin el adorno de los discos. Otro adorno de diario

2. El profesor C. G. SELIGMAN, *op. cit.*, pág. 93, afirma que los brazaletes de concha, *ioea*, como los llaman los motu, se venden en el distrito de Port Moresby al Golfo de Papua, situado al oeste. Entre los motu y los koita, cerca de Port Moresby, son muy valorados y actualmente alcanzan precios muy altos, hasta de 30 libras, mucho más de lo que se paga por el mismo artículo entre los massim.

que se encuentra a menudo, especialmente entre los muchachos y muchachas jóvenes, consiste en un collar corto que rodea el cuello hecho de discos de espóndilo rojo y del que cuelgan una o más conchas de cauri. Estos discos de concha pueden utilizarse, y a menudo se utilizan, en la confección de diversas clases de adornos más complicados que sólo se llevan en las festividades. Ahora, sin embargo, nos ocuparemos de unos collares muy largos, que miden de dos a cinco metros, hechos de discos de espóndilo, de los que hay dos variedades importantes: una, la más bonita, con una gran concha colgante; la otra, hecha de discos más grandes y con unas cuantas semillas negras de banana o conchas de cauri en el centro.

Los brazaletes de concha por una parte y las largas cintas de conchas de espóndilo por otra, los dos artículos principales del Kula, son ante todo adornos. Como tales, se usan solamente con los vestidos de danza, más complicados, en ocasión de las grandes festividades: las danzas ceremoniales más importantes, las grandes fiestas y las enormes asambleas en que hay representaciones de varias aldeas. Nunca pueden usarse como adorno diario ni en ocasiones de menor importancia, tales como pequeñas danzas de aldea, asambleas de la cosecha, expediciones amorosas en las que se lleva la cara pintada, adornos florales y ornamentos más pequeños, aunque no completamente cotidianos. Pero aunque sean utilizables y a veces utilizados, esta no es la función principal de estos artículos. De manera que un jefe puede poseer varias cintas de conchas y algunos brazaletes. Suponiendo que en su poblado, o en alguno vecino, se celebre una gran danza, él no se pondrá sus abalorios si asiste a la fiesta, a menos que pretenda bailar y decorarse a este efecto; pero cualquiera de sus parientes, hijos o amigos, e incluso vasallos, pueden usarlos sólo con pedirlos. Si usted va a una fiesta o danza donde hay varios hombres que llevan tales adornos y le pregunta a algunos de ellos, escogidos al azar, a quién pertenecen, lo más probable es que más de la mitad contesten que ellos no son los propietarios, que se los han prestado. Estos objetos no se poseen con el propósito de usarlos; el privilegio de poderse embellecer con ellos no es el verdadero objetivo de la posesión.

Es más —y esto es bien significativo—, la gran mayoría de los brazaletes de concha, casi el noventa por ciento, son de una talla demasiado pequeña para podérselos poner, incluso para los muchachos y muchachas jóvenes. Unos cuantos son tan grandes y valiosos que no se usan en absoluto, excepto una vez cada década y lo hace un hombre muy importante en un día muy festivo. Aunque todos los collares de conchas se pueden usar, algunos de ellos están considerados también demasiado valiosos, y son incómodos para el uso frecuente y sólo se llevan puestos en ocasiones muy excepcionales.

Esta descripción negativa nos fuerza a la pregunta: ¿por qué,

pues, se valoran estos objetos?, ¿para qué sirven? La respuesta completa a estas preguntas surge del conjunto del relato que contienen los capítulos siguientes, pero de momento se debe dar ya una idea aproximada. Como siempre es mejor abordar lo desconocido a partir de lo conocido, reflexionemos un momento para ver si existen entre nosotros mismos este tipo de objetos que desempeñen un papel similar, que se usen y posean de la misma manera. Cuando, después de seis años de ausencia en los mares del Sur y Australia, volví a Europa e hice mi primer conato de visita turística al Castillo de Edimburgo, se me mostraron las Joyas de la Corona. El guía contó muchas historias sobre cómo las llevaron éste o aquel rey o reina en tal o cual ocasión, cómo algunas de ellas fueron trasladadas a Londres ante la grande y justa indignación de todo el pueblo escocés, cómo fueron restituidas y ahora, para satisfacción de todos, están a salvo bajo siete llaves y nadie las puede tocar. Mientras las observaba iba pensando cuán feas, inútiles, sin gracia e incluso pretenciosas eran, y tuve la impresión de haber escuchado narraciones similares y haber visto muchos otros objetos de esta clase que me habían causado una impresión similar.

Y entonces se me presentó la imagen de una aldea indígena sobre suelo de coral y una pequeña plataforma destartalada, temporalmente instalada bajo un cobertizo de hojas de pandano, alrededor un grupo de hombres morenos y desnudos, y uno de ellos enseñándome unas cintas largas y delgadas, de color rojo, y unos objetos gordos y blancos, gastados por el uso, de aspecto tosco y tacto pringoso. También él los nombraba con reverencia y contaba sus historias, quiénes y cuándo los llevaron puestos y cómo pasaban de manos y de qué modo su posesión temporal era un gran signo de importancia y gloria para la aldea. La analogía entre los *vaygu'a* (objetos preciosos) europeos y los trobriandeses debe precisarse mejor. De hecho, las Joyas de la Corona, como todas las alhajas de familia demasiado valiosas e incómodas de llevar, son del mismo género que los *vaygu'a*, en el sentido de que se las posee por afán de posesión y el privilegio que supone esta propiedad es lo que les confiere un valor intrínseco. También se aprecian, tanto las alhajas de familia como los *vaygu'a*, por el halo histórico que los rodea. Sin embargo, por feo, inútil y de poco valor que sea un objeto —según los criterios al uso—, si ha figurado en escenas históricas y ha pasado por las manos de personas célebres, y si es además el testimonio invariable que evoca importantes sucesos emotivos, no es de extrañar que nos resulte precioso. Este sentimentalismo histórico, que en realidad supone buena parte de nuestro interés general por el estudio de los acontecimientos del pasado, existe también en los mares del Sur. Todo artículo kula realmente bueno tiene su nombre propio, cada uno tiene una especie de historia o leyenda en las tradiciones indígenas. Las Joyas de la

go: requiere una deusidad simbólica apropiada.

Corona o las alhajas de familia son una insignia de rango y un símbolo de riqueza; respectivamente, y en otro tiempo entre nosotros y todavía hasta hace muy pocos años en Nueva Guinea, rango y riqueza iban a la par. La diferencia principal consiste en que los bienes kula se poseen sólo temporalmente, mientras que en Europa, para que un tesoro tenga todo su valor, debe poseerse sin ninguna limitación.

Enfocando el problema desde el punto de vista etnológico, más amplio, podemos clasificar los objetos valiosos kula entre los muchos objetos «ceremoniales» de valor; las enormes armas esculpidas y decoradas, los útiles de piedra, los artículos de uso doméstico e industrial demasiado bien decorados y demasiado pesados para usarse. A tales objetos se les llama «ceremoniales», pero esta palabra parece abarcar un gran número de significados, hasta tal punto que llega a no significar nada concreto. En realidad, muy a menudo, sobre todo en las etiquetas de los museos, se califica de «ceremonial» a un artículo simplemente por el hecho de que no se sabe nada acerca de sus usos ni de su naturaleza en general. Cifándome en exclusiva a las exposiciones relativas a Nueva Guinea, puedo afirmar que muchos de los susodichos objetos ceremoniales no son más que objetos de uso que por la riqueza de su material y la cantidad de trabajo requerido para su fabricación se han transformado en bienes de atesoramiento. Además, otros se usan en las festividades, pero no toman parte en ritos ni en ceremonias y sólo sirven para adorno, por lo que deberían llamarse *objetos de gala* (véase cap. VI, apart. I). Por último, parte de estos artículos funcionan en realidad como instrumentos de ritos mágicos o religiosos y pertenecen al aparato inherente a toda ceremonia. Éstos y solamente éstos pueden llamarse con propiedad *ceremoniales*. En las fiestas *So'i* del Massim del Sur las mujeres llevan en la mano un hacha de hoja pulida con mango estéticamente esculpido y acompañan, con paso rítmico al son de los tambores, la entrada de los cerdos y las plantas de mango en el pueblo. En este caso, como forman parte de la ceremonia y las hachas son un accesorio indispensable, su uso puede llamarse legítimamente «ceremonial». Además, en ciertas ceremonias mágicas de las Trobriand, el *towosi* (mago de los huertos) tiene que llevar sobre el hombro un hacha y con ella descargar un golpe ritual sobre el montón de *kamkokola* (véase cap. II, apart. IV).

Los *vaygu'a* —objetos preciosos kula— son, en uno de sus aspectos, objetos excesivamente grandes para usarlos. Pero también son objetos *ceremoniales* en el sentido restringido y correcto de la palabra. Esto se irá aclarando a medida que se avance en la lectura de las páginas siguientes, y volveremos sobre el tema en el último capítulo.

No debemos olvidar que estamos tratando de formar una idea clara y vívida de lo que para los indígenas representan los

objetos preciosos kula, y no de describirlos de forma minuciosa y detallada, ni de definirlos con precisión. La comparación con las alhajas de familia y las Joyas de la Corona europeas se ha hecho con la intención de sentar que este tipo de propiedad no es sólo una extravagante costumbre de los mares del Sur, extraña a nuestras concepciones. En efecto —y quiero insistir en este punto— la comparación que he hecho no se basa en una similitud puramente externa y superficial. Las actitudes psicológicas y sociológicas en juego son las mismas, es realmente la misma actitud mental la que nos hace valiosas nuestras alhajas de familia y la que les hace valiosos a los nativos de Nueva Guinea sus *vaygu'a*.

IV. [ASPECTOS Y REGLAS FUNDAMENTALES DEL KULA]

El intercambio de estas dos clases de *vaygu'a*, los brazaletes de concha y los collares, constituye la principal actividad del Kula. Este intercambio no se efectúa libremente, a diestro y siniestro, según las oportunidades que se presenten y donde antoje. Por el contrario, está sujeto a limitaciones y normas muy estrictas. La tocante a la sociología del intercambio impone que las transacciones kula únicamente se pueden hacer entre asociados. Un hombre que está en el Kula —pues no todo el mundo del interior del distrito Kula tiene derecho a practicarlo— sólo tiene un número limitado de personas con las que tratar. Esta asociación está establecida de forma muy precisa, bajo el cumplimiento de ciertas formalidades, y constituye una relación que dura toda la vida. El número de asociados que tiene un individuo depende de su rango e importancia. Un plebeyo de las Trobriand sólo tiene unos pocos asociados, mientras que el jefe cuenta con centenares de ellos. No hay un mecanismo social susceptible de limitar la asociación de determinadas personas y extender la de otras, pero un hombre sabe de manera natural a cuántos asociados tiene derecho por su rango y posición. Y para guiarse cuenta siempre con el ejemplo de sus antepasados inmediatos. En otras tribus en que las distinciones de rango no están tan acusadas, un anciano notable o dirigente de un villorrio o aldea tiene también cientos de asociados kula, mientras que un hombre de menor importancia sólo tiene unos pocos.

Dos asociados kula tienen que practicar el Kula entre ellos y, accesoriamente, intercambiar otros regalos; se comportan, entre sí, como amigos, tienen un cierto número de deberes y obligaciones mutuas, que varían con las distancias entre sus respectivos pueblos y el *status* recíproco. El trobriandés medio no tiene más que unos pocos asociados cercanos, en general sus parientes políticos o sus amigos, y con estos socios mantiene

normalmente una relación muy amistosa. La asociación kula constituye uno de los lazos peculiares que unen a dos individuos en una relación permanente de intercambio mutuo de regalos y servicios, tan característica de estos nativos. Por otra parte, el hombre medio practica el Kula con uno o dos jefes del distrito o de distritos vecinos. En este caso, está ligado a ellos para atenderles o servirles de diversas maneras y ofrecerles lo más selecto de sus *vaygu'a* cuando adquiere una nueva remesa. Como contrapartida espera que ellos sean especialmente generosos con él.

Por otra parte, el asociado de ultramar es el huésped, el protector y aliado en una tierra en que se sienten inseguros y en peligro. Hoy en día, aunque la sensación de peligro aún perdura, y los indígenas no se sientan seguros y cómodos en un distrito extranjero, este peligro es en gran parte de cariz mágico y lo que más les afecta es el miedo a la hechicería extranjera. Antaño podían temer a peligros más reales, y el asociado era la principal garantía de seguridad. Este también le proporciona la comida, le hace regalos, y su casa, aunque no puede usarla para dormir, es el lugar de reunión durante su estancia en el poblado. De este modo, la asociación kula proporciona a cualquier individuo que esté en la cadena kula unos cuantos amigos asequible en las cercanías y algunos aliados en las regiones lejanas, peligrosas, extranjeras. Estas son las únicas personas con las que puede practicar el Kula, pero, desde luego, es libre de escoger entre todos sus aliados a quién quiere ofrecer tal o cual objeto.

Intentemos ahora echar un vistazo a los efectos acumulativos globales de las normas de asociación. Vemos que en el círculo kula hay un entramado de relaciones y que, como es natural, el conjunto forma una estructura de elementos que se imbrican. Hombres que viven a cientos de millas de distancia el uno del otro están unidos por una asociación directa o indirecta, se intercambian bienes, se conocen y en ciertas ocasiones se encuentran en las grandes asambleas intertribales. Los objetos que uno ofrece, a la larga, llegan a uno u otro de los intermediarios lejanos, y no sólo los objetos kula, sino también otros artículos de uso doméstico y regalos de menor importancia. De esto se desprende fácilmente que en el largo recorrido, además de los objetos de cultura material, circulan también costumbres, canciones, motivos artísticos e influencias culturales en general, a lo largo de toda la ruta del Kula. Se trata, pues, de una amplia red de relaciones intertribales, una gran institución de miles de hombres unidos todos por una pasión común, el intercambio kula, y secundariamente por numerosos lazos e intereses de menor importancia.

Volviendo de nuevo sobre el aspecto personal del Kula, tomemos un ejemplo concreto, el de un hombre que vive —pongamos por caso, en el poblado de Sinaketa, un centro kula importan-

te, en el sur de las Trobriand. Tiene unos cuantos asociados, cerca y lejos, que se dividen en dos categorías: los que le regalan brazaletes y los que le regalan collares. Porque, en efecto, es una norma invariable del Kula que los brazaletes y los collares nunca provengan del mismo hombre, ya que deben desplazarse en direcciones contrarias. Si un asociado me regala brazaletes y yo le correspondo con collares, todas las operaciones que se realicen en el futuro deberán ser de este mismo tipo. Es más, el tipo de operación entre yo, oriundo de Sinaketa, y mi asociado viene determinada por nuestras posiciones relativas respecto a los puntos cardinales. Entonces yo, en Sinaketa, recibiré del Norte y del Este sólo brazaletes; del Sur y del Oeste sólo collares. Si tuviera algún asociado en mi vecindad que viviera, por ejemplo, en una casa situada al Norte o al Este de la mía, él siempre me daría brazaletes y recibiría collares de mi parte. Si más adelante cambiara de residencia dentro de la aldea, la antigua relación continuaría; pero si pasara a ser miembro de otra comunidad aldeana situada en otra dirección respecto a mí, el sentido de la relación debería invertirse. Los asociados de los pueblos que están al Norte de Sinaketa, de los distritos de Luba, Kulumata o Kiriwina, me abastecerían de brazaletes. Éstos los transmitiría yo a mis asociados del Sur, de los que yo recibiría collares. El Sur, en este caso, es la parte meridional de Boyowa, tal las Amphlett y Dobu.

Así, cada individuo tiene que acatar unas normas precisas según la dirección geográfica de sus transacciones. En cualquier punto del Kula en que se encuentre, si nos lo imaginamos puesto de cara al centro de este círculo, recibe los brazaletes con la mano izquierda y los collares con la derecha, y luego los pasa cambiándolos de mano. Dicho de otro modo, pasa constantemente los brazaletes de izquierda a derecha y los collares de derecha a izquierda.

Aplicando esta regla de conducta individual a todo el círculo del Kula tendremos, desde el primer momento, una visión global del conjunto. La suma total de los intercambios no resulta ser un intercambio sin sentido de los dos tipos de artículos, un ir y venir gratuito de brazaletes y collares. Dos corrientes continuas fluyen sin cesar, una de collares en el sentido de las agujas del reloj y otra de brazaletes en el sentido contrario. Vemos, pues, que es absolutamente correcto hablar del intercambio *circular* del Kula, de un anillo o circuito de artículos en movimiento (véase mapa V). En este anillo todas las aldeas están situadas en posiciones definidas unas respecto a las otras, de forma que una aldea está siempre, respecto a otra, en el lado de los brazaletes o en el de los collares.

Pasemos ahora a otra norma kula de la mayor importancia. Tal como acabamos de explicar, los brazaletes y las cintas de concha están siempre desplazándose, cada uno en su propia di-

rección, por el círculo, y nunca, por ningún motivo, circulan en dirección errónea. Tampoco se detienen nunca. En principio parece increíble, pero es así; nadie retiene nunca ningún artículo kula por mucho tiempo. En efecto, en todas las Trobriand quizás haya sólo uno o dos brazaletes y collares especialmente buenos que sean de propiedad permanente en calidad de alhajas de familia, y están colocados aparte en una categoría especial y quedan de una vez por todas fuera del Kula. La propiedad en el Kula es, por lo tanto, una relación económica muy especial. Un hombre que participa en el Kula nunca retiene un artículo más de, digamos, un año o dos. Incluso ese retraso le expone a ser tachado de mezquino y algunos distritos tienen la mala reputación de ser lentos y duros en el Kula. Por otra parte, cada individuo ve pasar por sus manos, a lo largo de su vida, una gran cantidad de artículos y, durante el tiempo que disfruta de su posesión, los guarda en depósito. En realidad, casi nunca utiliza los objetos que retiene y está obligado a transmitirlos sin tardanza a uno de sus asociados. Pero su posesión temporal le confiere un gran renombre, pues exhibe su artículo, explica cómo lo ha obtenido y planea a quién piensa dárselo. Y todo esto constituye uno de los temas favoritos de conversación y habladurías dentro de la tribu, en la cual los hechos y la gloria kula de los jefes y de los plebeyos salen constantemente a colación en las discusiones una y otra vez.³ Así, pues, cada artículo circula en una sola dirección, nunca vuelve atrás, nunca se detiene de forma definitiva y, en general, invierte aproximadamente de dos a diez años en dar una vuelta.

Este rasgo del Kula es, quizás, el más destacable, dado que crea un nuevo tipo de propiedad y sitúa a los dos artículos kula en una categoría propia. Podemos volver aquí a la comparación hecha entre los *vaygu'a* (objetos preciosos kiriwinianos) y las alhajas de familia europeas. Este paralelo se rompe en un punto: propiedad permanente, la asociación duradera con la dignidad, el rango o la familia hereditaria, es el rasgo principal que caracteriza a los objetos europeos de esta clase. En esto los artículos kula difieren de las alhajas de familia, pero se parecen a otro tipo de objetos de valor, como pueden ser los trofeos, los signos exteriores de superioridad, las copas deportivas, los objetos que posee el equipo ganador, sea un grupo o un individuo, sólo durante un cierto tiempo. El que detenta estos artículos, aunque no sea más que un simple depositario durante algún tiempo, aunque nunca los utilice en sentido utilitario, obtiene un tipo de satisfacción peculiar por el mero hecho de poseerlos, de tener derecho a ellos. Aquí, una vez más, no se trata de una analogía superficial, externa, sino de una actitud mental muy parecida, favo-

3. Esta cita y las siguientes proceden del artículo preliminar del autor sobre el Kula publicado en «Man», julio de 1920; artículo número 51, pág. 100.

recida por unas componendas sociales similares. La similitud va tan lejos que en el Kula también existe un elemento de orgullo por el mérito, elemento que constituye el principal ingrediente de la satisfacción que siente un hombre o un grupo cuando gana un trofeo. En el Kula el triunfo se atribuye a un poder personal especial, debido principalmente a la magia, y que es causa de gran orgullo para estos hombres. Lo que es más, la comunidad entera se vanagloria de un trofeo kula particularmente bueno conseguido por alguno de sus miembros.

Todas las normas enumeradas hasta el momento —si las enfocamos desde un punto de vista individual— delimitan los ámbitos sociales y la dirección en que deben efectuarse las transacciones, así como la duración de la propiedad de los artículos. Dentro de una perspectiva más amplia, vemos que determina las directrices generales del Kula, le confieren su carácter de circuito cerrado con dos direcciones. Ahora es necesario decir cuatro palabras acerca de la naturaleza de cada transacción individual, desde el punto de vista de la técnica comercial. Aquí también rigen reglas bien definidas.

V. [EL INTERCAMBIO: SUS REGLAS]

El principio fundamental de las reglas que rigen la práctica del intercambio es que el Kula consiste en la entrega de un regalo ceremonial al que debe corresponderse con un contrarregalo equivalente después de un cierto lapso de tiempo, ya sea unas cuantas horas, incluso minutos, ya sea un año, a veces más, el tiempo que diste entre las dos entregas.⁴ Pero nunca pueden intercambiarse los dos objetos mano a mano después de haber discutido su equivalencia, negociándolos y evaluándolos. El decoro de la transacción kula se observa rigurosamente. Los indígenas la distinguen con toda claridad del trueque, que practican con profusión y del que tienen una idea precisa y un término para designarlo: en kiriwiniano, *gimwali*. A menudo, para criticar un procedimiento incorrecto, demasiado precipitado o inconveniente en el Kula, dicen: «Lleva su Kula como si fuera un *gimwali*.»

El segundo principio, muy importante, es que la equivalencia del regalo de devolución se deja al criterio del que la hace y no se le puede forzar con ningún tipo de coacción. Un asociado que ha recibido un regalo kula está de alguna forma comprometido

4. Con objeto de no ser culpable de inconsistencia por usar abusivamente la palabra «ceremonial», la definiré en breve. Llamaré ceremonial a un acto si es a) público; b) se ejecuta observando formalidades precisas; c) tiene importancia sociológica, religiosa o mágica, y conlleva obligaciones.

a corresponder con lealtad e igual valor, esto es, a ofrecer un brazalete tan bueno como el collar que ha recibido, o viceversa. Es más, un artículo muy bueno debe reemplazarse por otro de valor equivalente y no por varios menos valiosos, aunque pueden hacerse regalos subsidiarios para cubrir un compás de espera hasta la auténtica compensación.

Si el artículo que se da como regalo de devolución no es equivalente, el receptor se sentirá contrariado y se enfadará, pero no dispone de medios directos para exigir una reparación, ni para forzar a su asociado o poner fin a la transacción. ¿Cuáles son, pues, las fuerzas que en la práctica obligan a los asociados para que se atengan a las reglas del trato? Llegamos aquí a un rasgo muy importante de la actitud mental del indígena respecto al valor y a la riqueza. La gran equivocación de atribuirle al salvaje una naturaleza puramente interesada, conduce a razonamientos inexactos, tales como: «La pasión de adquirir, la repugnancia a perder o devolver, es el elemento más primitivo y fundamental de la actitud del hombre frente a la riqueza. En el caso del hombre primitivo esta característica primitiva aparece en su forma más pura y simple. Agarrar y nunca soltar sería el principio orientador de su vida.» El error fundamental de este razonamiento es que admite que el «hombre primitivo», representado por el salvaje contemporáneo, vive libre de todos los impedimentos debidos a las convenciones y los tabús sociales, al menos en lo que se refiere a la economía. La verdad es todo lo contrario. Aunque, como a todo ser humano, al indígena kula le gusta poseer y, en consecuencia, desea adquirir y teme perder, el código social de normas que rigen el dar y tomar supedita su natural tendencia adquisitiva.

Este código social, tal como lo encontramos entre los indígenas que participan en el Kula, sin embargo, está lejos de apaciguar el deseo natural por la posesión; por el contrario, asimila la fortuna a la grandeza, y la riqueza es la marca indispensable del rango social, el símbolo del mérito personal. Pero lo importante es que, para ellos, poseer es dar, y en esto se diferencian mucho de nosotros. Se supone que un hombre que posee un bien debe compartirlo, distribuirlo, ser su depositario y su dispensador. Y a más alto rango, más grande es la obligación. Resulta normal que un jefe ofrezca alimento a todo extranjero, visitante e incluso al holgazán de la otra punta del poblado. Es natural que reparta la nuez de betel o el tabaco que reserva para su consumo. Hasta tal punto es así que los hombres de rango tienen que escon-

5. Esta no es una invención fantasiosa de lo que podría ser una opinión errónea, puesto que podría dar ejemplos concretos que prueben que tales opiniones se han emitido; pero como no estoy haciendo aquí una crítica de las teorías existentes sobre la economía primitiva, no quiero sobrecargar de citas este capítulo.

der el excedente de estos artículos que quieran reservar para más adelante. En el extremo oriental de Nueva Guinea, un tipo de cesta grande, con tres compartimentos, que se fabrica en las Trobriand, era muy popular entre las gentes de rango, pues servía para esconder los pequeños tesoros en los compartimentos del fondo. De forma que el sistema principal de poder es la riqueza y el de la riqueza es la generosidad. En efecto, la tacañería es el vicio más despreciado y la única cosa sobre la cual los indígenas tienen una concepción moral muy estricta; en cambio, la generosidad es la esencia de la bondad.

Este precepto moral y el consiguiente hábito de generosidad, si se observan de forma superficial y son mal interpretados, engendran otra concepción errónea muy difundida: *la del comunismo primitivo de los salvajes*. Esta, tanto como la falacia diametralmente opuesta del indígena ávido de posesión y despiadadamente tacaño, es totalmente errónea como podrá verse con suficiente claridad en los capítulos siguientes.

Así, pues, el principio básico del código moral de los indígenas a este respecto les compromete, a nivel personal, a ser equitativos en sus transacciones Kula y cuanto más importante sea la posición del individuo, más deseará brillar por su generosidad. Esto no quiere decir que la gente esté siempre satisfecha, que las transacciones no den lugar a disputas, resentimientos e incluso enemistades. Es evidente que, a pesar del vivo deseo de corresponder con un objeto equivalente al recibido, un individuo puede encontrarse en la imposibilidad de hacerlo. En ese caso, como siempre se establece una encarnizada competencia por ser el dador más generoso, el hombre que recibe menos de lo que él ha dado no se guarda el agravio para sí mismo, sino que se vanagloria de su generosidad y la compara con la tacañería de su asociado; el otro se resiente y la querrela está a punto de estallar. Sin embargo, es muy importante tener en cuenta que no se trata de un regateo ni de escatimar a cada uno la parte que le toca. El que da pone casi tanto celo en que su regalo sea generoso como el que lo recibe, aunque por razones distintas. Hay, desde luego, un factor muy importante a considerar: el individuo que es equitativo y generoso en el Kula atrae una corriente de proposiciones mucho mayor que el conocido por su mezquindad.

Los dos principios esenciales, a saber, primero, que el Kula no es una especie de trueque sino una ofrenda que requiere, al cabo de un cierto tiempo, otra ofrenda recíproca de valor equivalente; y segundo, que esta contrapartida depende del dador y no puede exigirse ni haber ninguna clase de regateo, ni tampoco existe la posibilidad de volverse atrás de los compromisos, están en la base misma de todas las transacciones. Un esbozo de cómo se lleva a cabo en la práctica bastará para que nos hagamos una idea preliminar.

«Supongamos que yo fuera un indígena de Sinaketa y tuviera un par de grandes brazaletes de concha en mi poder. Y pongamos que llegase expedición marítima procedente de Dobu, en el archipiélago d'Entrecasteaux, a mi poblado. Soplando mi caracola, tomaría el par de brazaletes y se los ofrecería a mi asociado extranjero, diciéndole algunas palabras como: "Esto es una *vaga* (primer regalo); a su debido tiempo tú me corresponderás con un gran *soulava* (collar) a cambio." Al año siguiente, cuando yo visitara el poblado de mi asociado, o bien él poseería un collar de valor equivalente y me lo ofrecería como *yotile* (regalo de devolución), o bien, si no tuviera un collar lo suficientemente bueno para corresponder a mi último regalo, me daría un collar pequeño, que reconocería francamente no equivalente a mi regalo, y lo haría a título de *basi* (regalo subsidiario). Esto significa que deberá corresponderme con el regalo importante en otra ocasión posterior y el *basi* se ofrece como prueba de buena fe, pero a su vez será necesario compensar a éste durante el compás de espera regalándole pequeños brazaletes. El regalo final que se me hará para concluir el conjunto de la transacción, se llama *kudu* (regalo de conclusión), por contraste con el *basi*» (loc. cit., pág. 99).

Aunque la discusión y las demandas sobre los objetos Kula están excluidos, hay determinadas formas tradicionales y reglamentarias de hacer una proposición respecto a un *vaygu'a* que se sabe en posesión de un asociado. Ello se hace mediante la oferta de lo que llamaremos regalos de solicitud, de los que existen varios tipos. «Si yo, que soy un indígena de Sinaketa, me encuentro en posesión de un par de brazaletes mejores de lo normal, la noticia se difunde, pues no debe olvidarse que cada uno de los brazaletes y collares de primera calidad tienen un nombre propio y una historia particular, y a medida que circulan por el gran anillo del Kula se los conoce a todos y su aparición en un distrito determinado causa siempre gran sensación. Ahora bien, todos mis asociados, tanto los del exterior como los de mi distrito, compiten por el favor de recibir este artículo mío y los que ponen más empeño intentan conseguirlo haciéndome *pokala* (ofertas) y *kaributu* (regalos de solicitud). Los primeros (*pokala*) consisten por lo general en cerdos, plátanos de buena calidad y ñames o taros; los otros (*kaributu*) son de mayor valor: se trata de las tan apreciadas grandes hojas de hacha (llamadas *beku*) o de espátulas de la cal de hueso de ballena» (loc. cit., pág. 100). Las ulteriores complicaciones que pueden surgir para la compensación de estos regalos de solicitud y otros cuantos detalles y expresiones de tipo técnico relacionados con ellas, las expondremos más adelante en el capítulo VI.

Acabo de enunciar las principales reglas del Kula, que pueden servir como definición preliminar, y ahora es necesario decir algunas palabras sobre las actividades asociadas y los aspectos secundarios del Kula. Si nos fijamos en que los intercambios se realizan a veces entre distritos separados por mares peligrosos, que una multitud atraviesa navegando y lo hace con arreglo a fechas convenidas, resulta evidente que para llevar a cabo la expedición son necesarios una serie considerable de preparativos. Muchas actividades preliminares están íntimamente ligadas al Kula. Las más destacadas son: la construcción de las canoas, la preparación de los pertrechos, el aprovisionamiento, la determinación de las fechas y la organización social de la empresa. Todo esto cumple una función subsidiaria respecto al Kula y, como estas actividades concurren a su realización y son los eslabones de una misma cadena, la descripción del Kula debe abarcar estas actividades preliminares. La descripción detallada de la construcción de las canoas, el ceremonial y los ritos mágicos que le corresponden, la botadura y el recorrido de prueba, las costumbres asociadas que tienen por finalidad la preparación de los pertrechos, todo esto se expondrá con detalle en los capítulos siguientes.

Otra actividad estrechamente vinculada al Kula es el *comercio secundario*. Viajando por lejanas tierras provistas de riquezas naturales desconocidas en sus países de origen, los navegantes kula regresan siempre cargados en abundancia con los productos de sus diligencias. Además, para poder ofrecerles regalos a los asociados, las canoas que parten hacia el extranjero llevan cargamento de las cosas que se saben más codiciadas en el lejano país de destino. Algunas se ofrecen como regalo a los asociados, pero gran parte se destinan a comprar objetos deseados en el país natal. En ciertos casos, los indígenas aprovechan por su cuenta, a lo largo del viaje, algunos de los recursos naturales de los países extranjeros. Por ejemplo, los habitantes de Sinaketa recogen espóndilos en la Laguna de Sanaroa y los de Dobu pescan en las playas del estrecho Sur de las Trobriand. El comercio secundario se complica más todavía porque en importantes centros kula como, por ejemplo Sinaketa, no se produce lo bastante de determinadas cosas que interesan especialmente a los dobuenses. Por eso, los de Sinaketa deben procurarse las mercancías necesarias en Kuboma, en los pueblos del interior, y con este fin realizan expediciones mercantiles de menor importancia, preliminares al Kula. El comercio secundario, al igual que la construcción de las canoas, se expondrá con detalle más adelante, y aquí nos limitaremos a mencionarlos.

Ahora, no obstante, debemos establecer la forma en que estas actividades subsidiarias se relacionan unas con otras y con la

transacción principal. La construcción de las canoas y el comercio menor han sido clasificados como actividades secundarias y preliminares al Kula propiamente dicho. Esto requiere un inciso. Subordinando la importancia de estas dos operaciones al Kula, no intento formular una reflexión filosófica ni una opinión personal sobre los valores respectivos de estas dos ocupaciones desde el punto de vista de una teleología social. Además, es evidente que si observamos las acciones desde el exterior, a la manera de sociólogos comparativistas, y juzgamos su utilidad práctica, la construcción de canoas y el comercio aparecerán como logros de gran importancia, mientras que el Kula quedará reducido a un estímulo indirecto que empuja a los indígenas a navegar y comerciar. Aquí, sin embargo, no estoy haciendo sociología, sino que me muevo en el puro campo de la descripción etnográfica y los análisis sociológicos que pueda haber utilizado han sido los absolutamente indispensables para desechar falsas ideas y definir conceptos.⁶

Al calificar al Kula de actividad principal, quiero significar que esta prioridad está implícita en las mismas instituciones. Al estudiar el comportamiento de los indígenas y todas las costumbres implicadas, vemos que el Kula es el objetivo principal a todos los respectos: las fechas se fijan, los preliminares se hacen, las expediciones se preparan y la organización social se determina no de cara al comercio, sino de cara al Kula. En una expedición, la gran fiesta ceremonial que tiene lugar a la partida se refiere al Kula; la ceremonia final donde se hace el cómputo e inventario del botín también se refiere al Kula, no a los objetos comerciales obtenidos. Finalmente, la magia, que es uno de los principales factores del conjunto, sólo se refiere al Kula, y esto se aplica igualmente a los actos mágicos que se llevan a cabo sobre las canoas. Algunos ritos del ciclo se hacen para la canoa misma y otros para el Kula. La construcción de las canoas siempre se realiza en conexión directa con una expedición kula. Todo esto, por supuesto, resultará verdaderamente claro y convincente cuando se dé una descripción detallada. Pero en este momento es necesario poner en claro la perspectiva de la relación entre el Kula principal y el comercio.

Desde luego que, no sólo muchas tribus de los alrededores que no conocen el Kula construyen canoas y navegan en lejanas y audaces expediciones comerciales, sino que incluso dentro del anillo del Kula, por ejemplo en las Trobriand, hay diversos poblados que no practican el Kula pero tienen canoas y llevan

6. Quizá sea innecesario aclarar que todos los problemas de orígenes, desarrollo o historia de las instituciones han sido rigurosamente descartados de esta obra. Mezclar las opiniones especulativas o hipotéticas con una descripción de datos es, en mi opinión, un imperdonable pecado contra el método etnográfico.

a cabo un activo comercio ultramarino. Pero donde se practica, el Kula domina todas las demás actividades asociadas con él, y la construcción de canoas y el comercio le son subsidiarios. Y esto aparece explícito tanto en la naturaleza de las instituciones y en el trabajo de todos los preparativos, por un lado, como en el comportamiento y en las declaraciones a viva voz de los indígenas, por otro.

El Kula —espero que cada vez se vaya haciendo más claro— es una institución vasta y compleja, aunque su núcleo pueda parecer insignificante. Para los indígenas representa uno de sus intereses vitales más importantes y, por eso, tiene un carácter ceremonial y está envuelto en magia. Podríamos imaginarnos perfectamente que esos mismos artículos valiosos pasaran de mano en mano sin ceremonia ni ritual, pero en el Kula nunca ocurre así. Aun cuando a veces sólo partan hacia ultramar pequeños grupos en una o dos canoas y regresen con *vaygu'a*, se observan ciertos tabús y todo se realiza de acuerdo con reglas creadas por la costumbre, la partida, la navegación y la llegada; incluso la menor expedición de una canoa es un acontecimiento tribal de cierta importancia, difundido y comentado en todo el distrito. Pero la expedición típica es la compuesta por un considerable número de canoas, organizadas de una determinada manera y que forman un conjunto. Las fiestas, los repartos de alimentos y otras ceremonias públicas se suceden; hay un jefe o patrón de la expedición; y varias normas se añaden a las formalidades kula normales.

La naturaleza ceremonial del Kula está estrechamente ligada a otro de sus aspectos: la magia. «La creencia en la eficacia de la magia domina el Kula, como tantísimas otras actividades de los nativos. Deben realizarse ritos mágicos durante la construcción de la canoa de alta mar, con objeto de que sea rápida, sólida y segura; y también se realizan prácticas mágicas sobre la canoa con objeto de que sea afortunada en el Kula. Otro sistema de ritos mágicos tiene por objeto eliminar los peligros de la navegación. El tercer sistema de magia relacionado con las expediciones marítimas es el *mwasila* o magia específicamente kula. Este sistema consiste en numerosos ritos y conjuros que actúan directamente sobre la mente del asociado de uno y le hacen amable, poco rígido de criterio y deseoso de hacer regalos kula» (*loc. cit.*, pág. 100).

Es evidente que una institución, como el Kula, tan estrechamente relacionada con elementos mágicos y ceremoniales, no sólo descansa sobre los cimientos de la tradición, sino que también tiene un gran fondo de leyenda. «Hay una rica mitología sobre el Kula en la cual se cuentan historias de los lejanos tiempos en que los míticos antecesores viajaban en expediciones lejanas y audaces. Gracias a sus conocimientos mágicos conseguían eludir los peligros, vencer a sus enemigos, superar los obstáculos;

y con sus proezas crearon muchos precedentes que ahora se continúan fielmente en las costumbres tribales. Pero, para los descendientes, su importancia radica sobre todo en el hecho de que les han transmitido su magia, y esto es lo que hace factible el Kula para las generaciones posteriores» (*loc. cit.*, pág. 100).

Las grandes expediciones kula las realizan un gran número de indígenas, todo un distrito en conjunto. Pero los límites geográficos dentro de los cuales se reclutan los miembros de una expedición están bien definidos. Observando el mapa V, «vemos cierta cantidad de círculos cada uno de los cuales representa una determinada unidad sociológica a las que llamaremos comunidad kula. Una comunidad kula consiste en un poblado o conjunto de poblados que van juntos en las grandes expediciones ultramarinas y que actúan como un bloque en las transacciones kula, realizan sus prácticas mágicas en común, tienen dirigentes comunes y pertenecen a la misma esfera social interior y exterior dentro de la cual intercambia sus objetos preciosos. El Kula consiste, por tanto, antes que nada, en las pequeñas transacciones internas dentro de la comunidad kula o con las comunidades vecinas, y en segundo lugar, en las grandes expediciones ultramarinas en las cuales el intercambio de artículos tiene lugar entre dos comunidades separadas por el mar. En el primer caso hay un constante flujo crónico de artículos que van de un poblado a otro o incluso circulan dentro de un mismo poblado. En el segundo caso, un lote completo de artículos preciosos, alcanzando hasta mil unidades de una sola vez, se intercambian en enormes transacciones o, más correctamente, en muchísimas transacciones que tienen lugar al mismo tiempo» (*loc. cit.*, pág. 101). «El comercio kula consiste en una serie de tales expediciones marinas periódicas que enlazan varios grupos de islas y anualmente proveen grandes cantidades de *vaygu'a* y comercio subsidiario de un distrito a otro. El comercio se practica y los bienes se consumen, pero los *vaygu'a* —los collares y brazaletes— dan vueltas al anillo» (*loc. cit.*, pág. 105).

En este capítulo se ha dado una definición breve y sumaria del Kula. He enumerado, uno tras otro, los rasgos más sobresalientes, las normas más destacadas tal como se encuentran en las costumbres indígenas, las creencias y los comportamientos. Era necesario con objeto de dar una idea general de la institución antes de describir en detalle su funcionamiento. Pero ninguna definición abreviada puede darle al lector una comprensión íntegra de una institución social humana. Por ello, es necesario explicar con precisión su funcionamiento, poner al lector en contacto con las personas, hacer ver cómo proceden en cada una de las sucesivas etapas y describir todas las manifestaciones reales de las reglas generales establecidas en abstracto.

Como se ha dicho antes, el intercambio kula se lleva a cabo mediante dos tipos de empresas; en primer lugar, las grandes

expediciones marítimas en las que se transporta de una vez una cantidad más o menos considerable de objetos preciosos. Además, existe el comercio por tierra, en el cual los artículos pasan de mano en mano, pasando con frecuencia por varios propietarios para avanzar unas pocas millas.

Como las costumbres y creencias kula han sido estudiadas principalmente en Boyowa, es decir, en las islas Trobriand, y desde la perspectiva de los habitantes de Boyowa, describiré en primer lugar el proceso típico de una expedición marítima tal y como se prepara, organiza y lleva a cabo desde las Trobriand. Empezando por la construcción de las canoas, siguiendo con las botaduras ceremoniales y las visitas de presentación formal de las canoas, escogeremos luego la comunidad de Sinaketa y seguiremos a los nativos en uno de los viajes por mar, describiendo éste con todos los detalles. Esto nos servirá como ejemplo de expedición kula a las islas distantes. Se indicará después en qué particularidades pueden diferir tales expediciones en otras ramas del Kula y, con este objeto, describiré una expedición con punto de partida en Dobu y otra entre Kiriwina y Kitava. Una descripción del Kula por tierra en las Trobriand, de algunas formas del comercio asociado y del Kula en las restantes ramas completará la descripción.

En el siguiente capítulo, por tanto, pasaré a las etapas preliminares del Kula en las Trobriand, comenzando con una descripción de las canoas.