

Rafael TORRAS PASTOR-CANO

LA LÓGICA DEL DON.
UNA APROXIMACIÓN HISTÓRICA,
ANTROPOLÓGICA Y ECONÓMICA APLICADA A LA
EMPRESA SEAT.

*Tesis doctoral
dirigida por
José Antonio GARCÍA-DURÁN DE LARA*

*Universitat Abat Oliba CEU
FACULTAT DE CIÈNCIES SOCIALS
Programa de doctorado en Humanidades y Ciencias Sociales
Departamento de Humanidades
2017*

Que nadie llegue jamás a ti, sin que al irse se sienta un poco mejor y más feliz.

SANTA TERESA DE CALCUTA

Resumen

Los dones, nos explican los historiadores, pueden ser del estilo “te doy para que me des” (clientelismo o intercambio) o del estilo “te doy para que des a otros” (cadena de favores). Los antropólogos nos enseñan cuándo puede hablarse de auténtico don o de generosidad aparente. Los economistas, a partir del concepto de economías externas positivas explican, a través de la difusión del conocimiento y del aprendizaje por experiencia, la presencia de dones en el funcionamiento de los mercados. Debido a que, en los casos citados, el beneficio social es mayor que el rendimiento privado para el promotor. Se presenta como ejemplo un caso real: la introducción del automóvil en España a través de los primeros años de la empresa SEAT. Se concluye con la afirmación de que el don aparece por derecho propio en la ciencia económica.

Resum

Els dons, ens expliquen els historiadors, poden ser de l'estil "et dono perquè em donis" (clientelisme o intercanvi) o de l'estil "et dono perquè donis a altres" (cadena de favors). Els antropòlegs ens ensenyen quan res pot parlar d'autèntic do o de generositat aparent. Els economistes, a partir del concepte d'economies externes positives expliquen a través de la difusió del coneixement i de l'aprenentatge per experiència, la presència de dons en el funcionament dels mercats. A causa de que, en els casos esmentats, el benefici social és més gran que el rendiment privat per al promotor. Es presenta com a exemple un cas real: la introducció de l'automòbil a Espanya a través dels primers anys de l'empresa SEAT. Es conclou amb l'afirmació que el do apareix per dret propi en la ciència econòmica.

Abstract

The gifts, the historians explain to us, can be of the style "I give you in order that you give me" (clientelism or exchange) or of the style "I give you in order that you give to others" (chain of favours). The anthropologists teach us when one can speak about authentic gift or about apparent generosity. The economists, from the concept of external positive economies, explain across the diffusion of knowledge and of learning by doing, the presence of gifts in the functioning of the markets. Due to the fact that, in the mentioned cases, the social benefit is higher than the private one for the promoter. The study presents as an example of a real case: the introduction of the car in Spain across the first years of the company SEAT. The conclusion is that gifts are very much present in the real economy as “animal spirits”.

Palabras claves / Keywords

Don – Economías externas – Beneficio social y privado – Difusión de la tecnología – Inventores – Generosidad
--

Sumario

Introducción	9
1. - Los historiadores.....	13
1.1. - Grecia, el cálculo comparativo de regalos.	13
1.2.- Roma: do ut des.....	25
1.3.- Edad Media: generosidad y gratitud.	46
1.4.- Revolución Industrial: mecenazgo, intercambio, don.....	67
1.5.- El Estado del bienestar.	78
2.- Los antropólogos	95
2.1.- La visión antropológica del don según Alasdair MacIntyre.	95
2.2.- La perspectiva fenomenológica de Jean Luc Marion.	108
2.3.- Jacques Derrida: deconstruyendo el don.....	122
2.4.- Marcel Mauss: la lógica del don.....	137
2.5.- Doctrina Social de la Iglesia: la civilización del amor.	151
3.- Los economistas	163
3.1.- Adam Smith: los pecados capitales como negación de la simpatía.....	163
3.2.- Alfred Marshall: equivalencia de don y externalidades positivas.	177
3.3.- Arthur Cecil Pigou: beneficio privado menor que beneficio social.	189
3.4.- François Perroux: una economía para el hombre.	202
3.5.- La superación de las dificultades en la difusión del conocimiento.	213
4.- La implantación de SEAT en España. Un caso real acerca del don.....	225
4.1.- Contexto histórico en la relación SEAT-FIAT.....	225
4.2.- Externalidades positivas entre FIAT y SEAT.	234
4.3.- Explicación diagramática de las externalidades positivas de SEAT.	239
4.4.- Jugando con números.	244
Conclusión	255
Bibliografía	261

Introducción

Desde el punto de vista de los historiadores, el regalo puede presentarse en forma de *te doy para que me des*, o en forma *te doy para que des a otros*, es decir, la llamada *cadena de favores*.

Nos proponemos en esta tesis un doble objetivo: por un lado, profundizar en la lógica del don, buscando los argumentos que se han dado desde tres ciencias que se han ocupado de los dones, a saber, la historia, la antropología y la economía.

Por otro, demostrar cómo el don se presenta en la realidad económica del ser humano, es decir, en sus transacciones, en donde los conceptos de mercado e interés propio, que la microeconomía vigente venera como sus principios, incluyen al don en la realidad de los hechos económicos.

El interés de las ciencias mencionadas por el regalo ha generado multitud de investigaciones sobre el mismo, si bien todas sobresalen por los conocimientos aportados intraciencia. Los historiadores se han concentrado en contar la historia de la lógica del don, los antropólogos en indagar en sus raíces humanas y los economistas en analizar su impacto en la actividad económica generada por el hombre.

En esta circunstancia, hemos creído necesario realizar una compilación de investigaciones respecto a la lógica del don, que nos sirva de base teórica para nuestro segundo objetivo de la tesis: desmentir a la ciencia económica actual sobre la no existencia del don en la actividad mercantil.

Con frecuencia parece que el clientelismo predomina en la sociedad; aunque siempre han existido exploradores, promotores o expedicionarios que, determinados por el bienestar de las generaciones futuras, buscan hacer bien las cosas, ejemplificando una cadena de favores.

Desde el punto de vista de los historiadores, hemos realizado un recorrido histórico que nos ha conducido por las civilizaciones griega y romana con el evergetismo, la estrecha relación entre ambas respecto a la lógica del don y los intercambios en especie. A continuación, la revolución comercial ocurrida durante el periodo medieval

nos introduce en la esfera de los intercambios intraclases e interclases sociales, estableciendo las primeras diferencias entre regalo, tributo y venta.

En la época de las primeras invenciones tecnológicas de finales del siglo XVII y principios del XVIII, se pusieron en marcha nuevas perspectivas del don como el mecenazgo y la preocupación de las instituciones públicas por los pobres.

Para finalizar el epígrafe que dedicamos al recorrido histórico de la lógica del don, el Estado del Bienestar de finales del siglo XIX y principios del XX nos indica cómo fueron los inicios de la preocupación de las instituciones públicas por las necesidades de la nueva clase trabajadora y las nuevas teorías del ahorro.

Los antropólogos nos muestran en qué circunstancias puede hablarse de auténtico don o de generosidad aparente, a partir de la deconstrucción que hace Derrida y de la fenomenología de Marion. Quien piensa que todo comportamiento en el fondo es egoísta apenas pueden defender su posición tras el estudio que realizamos en la tesis sobre MacIntyre, Marion, Derrida, Mauss o la Doctrina Social de la Iglesia.

MacIntyre nos ilumina respecto a las virtudes necesarias para la lógica del don, y cómo las relaciones de dependencia con los demás hacen florecer a las personas como sujetos capaces de dar y de recibir.

Jean Luc Marion nos participa de la visión fenomenológica del don en la que, aislando a sus elementos, los hace formar parte de su definición de don, en una interesante discusión con Derrida y Mauss.

Derrida, que también discute las ideas de Mauss, deconstruye el don para buscarlo en su esencia, presentando algunas aporías y planteándose el don en forma de perdón.

Las aportaciones de la Doctrina Social de la Iglesia iluminan la verdad antropológica del don en cuanto al desarrollo de la persona, poniendo al servicio de ella todas las instituciones que el hombre crea en sus relaciones de sociedad. Quizás la lógica del don sea el aspecto más propio y específico de la Doctrina Social de la Iglesia.

Los economistas nos conducen hacia nuestro segundo objetivo en la tesis. Adam Smith nos sirve de eslabón entre antropólogos y economistas, por cuanto, desde su

filosofía moral, ordena al individuo en su relación de simpatía con los demás. Este concepto nos lleva a una consideración de los pecados capitales como un freno a la buena marcha de la economía, puesto que aporta un valor a las transacciones económicas que excede del interés propio, en contra de la opinión generalmente aceptada.

La visión económica continúa con las aportaciones de Alfred Marshall y su concepto de economías externas positivas, luego parcialmente olvidado por los manuales de microeconomía, que nos abre un nuevo paradigma respecto a la lógica del don. La difusión del conocimiento en entornos geográficos cercanos permite el crecimiento de otras industrias.

Su discípulo, Arthur Cecil Pigou, supera a su maestro por su visión de las economías externas positivas como un rendimiento social superior al rendimiento privado para el promotor, ya que genera beneficios adicionales en entornos extraños a los protagonistas. Parte de dicho beneficio social está formado por beneficios privados en otras industrias y por excedentes del consumidor.

El papel de economista de cabecera de la Doctrina Social de la Iglesia está representado por la figura de François Perroux, quien defiende que el don se encuentra en la economía, a pesar de no ser observado como tal por la microeconomía preponderante.

El don en la difusión del conocimiento aparece de la mano del geógrafo escandinavo Hägerstrand, con un cuidadoso análisis de las barreras a esa propagación y del esfuerzo gratuito que significa muchas veces la diseminación del conocimiento práctico.

Sin esa primera semilla de la difusión, el *learning by doing*, concepto que nos aporta Arrow, y que es muy poderoso, se vería mucho más limitado. Las nuevas teorías sobre el crecimiento enfatizan el papel de las economías externas positivas recuperadas por Romer, que subraya la externalidad positiva de la difusión de la tecnología.

Este crecimiento de las industrias muy especializadas y cercanas geográficamente es estimulado por la difusión del conocimiento, según Porter. Y Jacobs postula que ésta se produce de forma permanente en la economía.

Tras este itinerario teórico, defendemos que el don no se da sólo entre los inventores de productos o de procesos – los llamados exploradores -, viéndose retribuidos con una menor cantidad que el valor de sus inventos; sino también en aquellos promotores que gratuitamente se esfuerzan en la introducción de nuevos bienes, en la difusión de nuevas tecnologías, en ese esfuerzo centrado en un largo plazo sobre el que planea la incertidumbre.

Para finalizar la tesis, presentamos un caso real de nuestra historia económica reciente en el que se nos presenta el componente del don en unas decisiones empresariales que introducen un nuevo producto. No se trata de una excepción. Los casos semejantes son muy frecuentes en un marco en el que se produce la difusión de una tecnología, un esfuerzo concentrado en el largo plazo, economías de escala y unas economías externas positivas importantes.

La empresa SEAT, en concreto, su puesta en marcha en Cataluña como motor de la economía española, y sus primeros avances durante la década de los sesenta nos permiten estudiar el caso de la introducción del automóvil en España a través de los primeros años de dicha empresa. Mediante un análisis numérico, mostramos la existencia del don en una operación económica de envergadura que resultó fundamental para el crecimiento económico de España.

1. - Los historiadores

1.1. - Grecia, el cálculo comparativo de regalos.

Vamos a hacer un recorrido histórico sobre la incidencia del don, o del intercambio de dones en la Antigua Grecia y, para comenzar nuestra exposición, nos situaremos en una obra – La Ilíada de Homero -. En ella, observaremos la influencia del intercambio de dones en la época *pre-polis*, es decir, antes de la constitución del concepto de ciudad griega, con sus correspondientes relaciones sociales e institucionales.

Esta obra se sitúa en la Edad Oscura de la civilización griega, que transcurre aproximadamente entre el 1200 y el 800 antes de Cristo. Algunos autores la datan entre el 1100 y el 700 antes de Cristo¹, si bien no nos detendremos en la exactitud del período para concentrarnos mejor en las características del mismo.

La Ilíada recoge episodios de la vida de la Edad Oscura, detallando sus formas de relaciones sociales que se transmiten mediante la tradición oral y poética que alcanza desde dicha Edad Oscura hasta la Edad de Bronce.²

En concreto, lo que nos muestra La Ilíada son las relaciones entre Agamenón y Aquiles, en donde lo que está en juego es el intercambio de honor, respeto o dignidad, conceptos que en griego se expresan con el término *Timê*.

Así nos dice Donlan: “Dado que el acto de honrar va siempre acompañado de una ceremonia válida o regalo, la idea de *Timê* no puede ser separada de sus signos externos”³.

La cultura griega se caracteriza, entre otras particularidades, por el hecho de que la propia imagen de la persona depende de la opinión de los demás y cualquier pérdida de honor se hace insoportable y por ello ha de ser inmediatamente restaurado. Por lo tanto, la persona buscará el retorno del honor extraído.

¹ DONLAN, W. *Duelling with Gifts in the Iliad: As the Audience saw it*, Colby Quarterly, Volume 29, no.3, September 1993, Pág. 155-172

² Esta visión de la Ilíada y la Odisea como muestra de un sistema social coherente existente en el período que representa ha sido tomada de FINLEY, M.I., *The world of Odysseus*, New York Review Books, 1954, cuya tesis no ha podido ser refutada por ninguno de sus críticos. Esto nos permite aceptar que la poesía épica griega contiene un elevado componente sociológico.

³ DONLAN, W. op. cit. Pág. 159-160.

En los textos de Homero, el hecho de dar, quitar o devolver *Timê* implica una transferencia de objetos valiosos, por lo que el intercambio de dones es un mecanismo social de mucha relevancia en casi todas las sociedades arcaicas.

Entre las clases altas, el don se utiliza como una ventaja competitiva principal para demostrar y establecer gradaciones en el estatus y en la dignidad. Homero utiliza el concepto de *Arete* con frecuencia en sus escritos, significándolo como un atributo propio de la nobleza, cuya dignidad le diferencia del hombre ordinario.⁴

Siendo dicha sociedad muy definida respecto a sus clases, y en donde el acto de donación era característicamente ceremonioso, no todas las personas estaban en condición de realizar dicho acto a determinados ciudadanos. Existían “líneas estrictas de donación, así como grados y categorías de objetos”.⁵

Una de las que sobresalían entre las demás era el regalo de hospedaje, que tendía a establecer fuertes alianzas entre las personas sujetas al intercambio. Así nos narra Homero en palabras de Telémaco:

¡Oh forastero! Me dices estas cosas de una manera tan benévola; como un padre a su hijo, que nunca jamás podré olvidadas. Pero, ea, aguarda un poco; aunque tengas prisa por irte, y después que te bañes y deleites tu corazón volverás a tu nave, llevándote un regalo precioso, muy bello, como presente mío, que tal es la costumbre que suele seguirse con los huéspedes amados.⁶

Tras esta propuesta, Atenea le plantea a Telémaco la devolución del mismo, una vez recibido tal regalo, y con el mismo nivel de valoración que el recibido.

Lo mismo sucede entre Menelao y Telémaco:

Entonces te despediré y regalándote como espléndidos presente tres caballos y un carro hermosamente labrado; también tengo que darte una magnífica copa para que hagas libaciones a los inmortales dioses y te acuerdes de mí todos los días.⁷

Alcinoo también redonda en la importancia del regalo de hospedaje:

¡Oíd, caudillos y señores de los feacios! Paréceme el huésped muy discreto. Ea, pues, ofrezcámosle los dones de la hospitalidad, que esto es lo que cumple. Doce preclaros reyes gobernáis como principies la población y yo soy el treceno: traiga cada uno un manto bien lavado, una túnica y un talento de precioso oro, y vayamos todos juntos a llevárselo al

⁴ JAEGER WERNER. *Los ideales de la cultura griega*. México, FCE, 2001, Pág. 24.

⁵ FINLEY, M. I., *El mundo de Odiseo*, México, FCE, 1961, Pág. 118.

⁶ HOMERO, *La Odisea*, en *Obras completas*, Barcelona, Montaner y Simón, 1927, Pág. 292.

⁷ HOMERO, *Óp. Cit.*, Pág., 323.

huésped para que, al verlo en sus manos, asista a la cena con el corazón alegre. Y apacigüelo Euríalo con palabras y un regalo, porque no habló de conveniente modo.⁸

En este juego de generosidad calculada es donde contienden los protagonistas de La Ilíada, Agamenón y Aquiles.

La Ilíada comienza con dos violaciones de la esperada reciprocidad por parte de Agamenón. Primero rechaza los generosos regalos ofrecidos por Crises, sacerdote de Apolo, como rescate de Criseide, y después, una vez devuelta ésta, toma a Briseide de la tienda de Aquiles sin su autorización, para recompensarse a sí mismo de dicha pérdida.

El ultraje del honor recibido por Aquiles se convierte por parte de este en enfado e indignación, y solo podrá resarcirse mediante la disculpa pública y la entrega de un regalo en forma de compensación.

La diosa Atenea ofrece unos dones a Aquiles con el fin de que consiga apaciguar su ira: "por este ultraje se te ofrecerán un día triples y espléndidos presentes".⁹

La víctima de la afrenta realizada por Agamenón acepta el regalo de Atenea y realiza un discurso de aceptación por sí mismo: "Preciso es, oh diosa, hacer lo que mandáis, aunque el corazón esté muy irritado. Proceder así es lo mejor. Quien a los dioses obedece es por ellos muy atendido."¹⁰

En la disputa entre Antíloco y Menelao por las malas artes del primero respecto al segundo en llegar a la meta de la carrera de aurigas, Antíloco se disculpa de la persona con mayor nivel social, diciéndole:

Apacigüese, pues, tu corazón: yo mismo te cedo la yegua que he recibido; y, si de cuanto tengo me pidieras algo de más valor que este premio, preferiría dártelo en seguida, oh alumno de Zeus, a perder para siempre tu afecto y ser culpable delante de los dioses.¹¹

Mas este deseo de entregar sus dones para apaciguar a Menelao se queda en simple deseo, pues este no los acepta en prueba de su gran corazón y benevolencia, comportándose como un gran hombre. De esta manera, Antíloco se encuentra aún más en deuda con Menelao que antes.

⁸ HOMERO, Óp. Cit., Pág., 357-358.

⁹ HOMERO, La Ilíada, en Óp. Cit., Pág., 6.

¹⁰ HOMERO, Ibíd.

¹¹ HOMERO, La Ilíada, Óp. Cit., Pág., 264.

Por su parte, Agamenón muestra una gran mezquindad en su comportamiento, especialmente en una sociedad basada en la entrega de dones, donde la generosidad es la esencia de la bondad, y en la que también se valoraba la habilidad para la guerra como segundo valor relacional.

El anciano Néstor intercede en la disputa y, con el fin de intentar apaciguar a Aquiles, propone a Agamenón: “Mas veamos todavía si podremos aplacarlo con agradables presentes y dulces palabras.”¹²

Aquí es donde se excede Agamenón en la propuesta de dones para compensar apaciguar el conflicto generado con Aquiles:

Mas, ya que le falté, dejándome llevar por la funesta pasión, quiero aplacarlo y le ofrezco la muchedumbre de espléndidos presentes que voy a enumerar: Siete trípodes no puestos aún al fuego, diez talentos de oro, veinte calderas relucientes y doce corceles robustos, premiados, que en la carrera alcanzaron la victoria. No sería pobre ni carecería de precioso oro quien tuviera los premios que estos solípedos caballos lograron. Le daré también siete mujeres lesbias, hábiles en hacer primorosas labores, que yo mismo escogí cuando tomó la bien construida Lesbos y que en hermosura a las demás aventajaban. Con ellas le entregaré la hija de Briseo, que entonces le quité, y juraré solemnemente que jamás subí a su lecho ni me uní con ella, como es costumbre entre hombres y mujeres.¹³

Sin embargo, Agamenón prescinde de realizar una disculpa pública por tales agravios contra Aquiles – tal como este exigía -. En caso de que Aquiles hubiese aceptado los regalos ofrecidos por el primero, se hubiera encontrado en una situación de deuda con el oferente que se tendría que compensar con algún estamento de poder para equilibrar la situación.

El acto de aceptación significaría reconocer cierta inferioridad, por lo que más que honrarlo, lo degrada desde el punto de vista de su estatus relacional y social.

La costumbre, por tanto, requería una disculpa pública por parte del ofensor, una renuncia a su enfado por parte del ofendido, una presentación pública de un regalo indemnizatorio y su aceptación por parte de la víctima.

¹² HOMERO, La Ilíada, Óp. Cit., Pág., 93.

¹³ HOMERO, Ibíd.

Este modelo de relación social que tiene su apogeo en los siglos IX y VIII adC, se empieza a transformar en el siglo VII adC. En el siglo V adC se percibe que ciertas relaciones económicas empiezan a consolidarse en la sociedad, siendo menores las pruebas de reciprocidad y de intercambio de dones que habían estructurado las relaciones de la sociedad de la época pre-polis.

El nuevo paradigma económico tiene como base la aparición del comercio, dando lugar a la creación de nuevas vías para la obtención de bienes. En la nueva polis, el concepto de don o regalo se ve de forma negativa, pues existía el riesgo de que la entrega de un don a un magistrado o a un miembro de la asamblea pudiera ser considerado como corrupción y la recepción del mismo por parte de un extranjero pudiera ser entendido como una traición a la patria.¹⁴

Según Gygax, la irrupción de una nueva conciencia ciudadana derivada de las relaciones sociales nacientes supuso una menor dependencia de los intercambios de dones que tuvieron lugar en los siglos anteriores.

¿Conocéis a un hombre menos esclavo que yo de los apetitos del cuerpo?, ¿Un hombre más independiente que yo, que de nadie admito dádivas ni recompensas?, ¿Y a quién podréis vosotros considerar como el más justo, sino al hombre moderado que se acomoda con lo que tiene, sin tener nunca necesidad de lo de los demás?¹⁵

Esta menor dependencia de los bienes de los demás no condujo a la total desaparición del intercambio de dones, sino más bien a una retirada a la esfera de lo privado, quedando por tanto fuera de las relaciones entre instituciones de la nueva *polis*, tal como tuvieron lugar en la época de Homero.

Según Anthony M. Snodgrass, la literatura de la nueva polis presenta referencias ocasionales al intercambio de dones, en comparación con las referencias extraídas de las épicas homéricas.¹⁶

Heródoto muestra este extremo en las relaciones entre reyes o tiranos como elemento utilizado en su política exterior.

¹⁴ GYGAX, M.D., *El intercambio de dones en el mundo griego: reciprocidad, imprecisión, equivalencia y desequilibrio*. Gerión, 25, núm. 1, 2007, Pág. 111-126.

¹⁵ JENOFONTE, *Apología de Sócrates*, en Opúsculos de escritores griegos, trad. Antonio Gonzalez Garbin, Almería, Álvarez hermanos, 1871, Pág., 16.

¹⁶ SNODGRASS, A. M., *Archaic Greece, The age of experiment*, Los Angeles, University of California Press, 1980, Pág., 132.

Informado Creso de todas estas cosas, envió a Esparta sus embajadores, llenos de regalos y bien instruidos de cuanto debían decir para negociar una alianza. Llegados que fueron, se explicaron en estos términos: - Creso, rey de los Lidios y de otras naciones, prevenido por el dios que habita en Delfos de cuánto le importa contraer amistad con el pueblo griego, y bien informado de que vosotros, ¡oh Lacedemonios! sois los primeros y principales de toda la Grecia, acude a vosotros, queriendo en conformidad del oráculo ser vuestro amigo y aliado, de buena fe y sin dolo alguno.¹⁷

Y continúa Heródoto:

Por este motivo, y por la distinción que con ellos usaba Creso, anteponiéndolos a los demás Griegos, vinieron gustosos los Lacedemonios en la alianza propuesta; y queriendo mostrarse agradecidos, mandaron trabajar con el objeto de regalársela a Creso, una pila de bronce que podía contener trescientos cántaros.¹⁸

Snodgrass data esta alianza en la década del 520 aC, en referencia a la intervención militar de Esparta en la isla de Samos.

Por su parte, Hesíodo destaca la existencia del intercambio de dones en el mundo agrícola. Así lo destaca:

Mide bien al recibir del vecino, y devuélvele bien con la misma medida y mejor si puedes, para que, si le necesitas, también luego le encuentres seguro. (...) Da al que te dé y no des al que no te dé. A quien da cualquiera da, y a quien no da, nadie da. El regalo es bueno, pero la rapiña es mala y dispensadora de muerte, pues el hombre que da de buen grado, aunque sea mucho, da, disfruta de su regalo, y se alegra en su corazón.¹⁹

En la segunda mitad del siglo IV aC, se generaliza la distribución de las riquezas de las personas más acaudaladas hacia las instituciones públicas. Este hecho fue bautizado por André Boulanger como Evergetismo en el año 1923.²⁰

Jenofonte nos describe este hecho en su obra *Económico*:

¹⁷ HERÓDOTO, *Los nueve libros de la historia*, Tomo I, LXIX. www.elaleph.com, Pág., 46.

¹⁸ Óp. Cit. Pág., 47.

¹⁹ HESÍODO. *Los trabajos y los días*, Madrid, Gredos, 1978, Pág. 142-143.

²⁰ BOULANGER, A. *Aelius Aristide et la sophistique dans la province d'Asie au IIe siècle de notre ère*, Paris, Bibliotheque des ecoles françaises d'Athenes et de Rome, 1923, p. 25.

Lo que sí es cierto es que cuando me citan para un cambio de bienes²¹ por una trierarquía o una coregía, nadie me busca como el hombre de bien, sino que la citación viene claramente a nombre de Isómaco, hijo de Fulano.²²

También lo describe Jenofonte en *Recuerdos de Sócrates*: “Nausicides no sólo se mantiene él y sus esclavos sino además muchos cerdos y vacas, y le sobra tanto dinero que a menudo corre con los gastos de los servicios públicos”.²³

Es en el imperio romano, al que más tarde nos dirigiremos, donde tiene su máxima expresión esta relación evergeta entre individuo y Estado, con unas características concretas que veremos a su debido tiempo.

Como ya hemos visto en párrafos anteriores, la entrega de un don hacia una persona en la Antigua Grecia implicaba cierta obligación de reciprocidad que contrasta con el valor de la gratuidad que se presenta como alternativa al intercambio en sí.

Esta gratuidad tiene su verdadero valor económico en la existencia de la economía moderna.

El desarrollo del intercambio comercial (abierto hacia el interés propio) y la redistribución de la riqueza a través de impuestos directos y servicios públicos, contribuyen a crear espacios para el don ‘puro’ (el que no necesita ser correspondido).²⁴

Así, en la época de predominancia helena, cualquier entrega de un don generaba una obligación de retorno por parte de la persona agasajada con dicho regalo, por lo que apenas existía oportunidad para el don gratuito.

Karl Polanyi nos refiere en este sentido que la noción de regalo transcurre unida de forma indeleble al concepto de un adecuado contrarregalo, hasta el punto que los verdaderos regalos gratuitos eran concebidos como contrarregalos, como pago de un servicio imaginario prestado al donante.²⁵ Ya hemos mostrado como Heródoto y

²¹ El cambio de bienes, también denominado Antídosis consistía en la negación para realizar una aportación, al proponer a otra persona con mayor cantidad de bienes. Ante esta situación se citaban delante del tribunal para hacer un balance de los bienes en propiedad y se producía un cambio de fortunas, si el que se negaba perdía el litigio. Si en cambio ganaba, estaba obligado a pagar la denominada liturgia para evitar la trierarquía o coregía.

²² JENOFONTE, *Económico*, Madrid, Gredos, 1993, VII, 3.

²³ JENOFONTE, *Recuerdos de Sócrates*, Madrid, Gredos, 1993, Pág. 94.

²⁴ GYGAX, M.D., *Óp. Cit.*, Pág. 114.

²⁵ POLANYI, K., *Comercio y mercado en los imperios antiguos*, Madrid, Editorial Labor Universitaria, 1976. Pág. 120.

Hesíodo hablaban de este intercambio como necesidad para devolver el don o favor recibidos.²⁶

Según Gygax aparecen dos sentimientos contradictorios en el intercambio de dones, uno positivo que se fundamenta en la solidaridad y en la generosidad, y otro negativo, que radica en la aparición de una deuda que ha de ser satisfecha, mediante lo que se llama el contra-don.

Heródoto refleja este hecho de forma magistral mostrando la obligatoriedad de la devolución junto con el agradecimiento de Darío sobre Silosonte. Cuando el primero es nombrado rey de Samos, el segundo va a verle para recordar que él fue quien le regaló un manto, sin conocerlo, antes de que fuese rey. La respuesta no se hace esperar por parte de Darío:

¿Eres tú, amigo, aquel tan bizarro caballero que me hizo aquel regalo cuando no era yo más que un moro particular? El don entonces recibido pudo ser de poca monta, pero no lo será mi recompensa, sino tal como la que daría al que en el estado actual en que me hallo me ofreciera un magnífico presente. Todos mis tesoros allí los tienes a tu disposición; toma de ellos el oro y la plata que quisieres, que no sufrirá que te puedas jamás arrepentir de haber sido liberal conmigo, con el sucesor de Cambises.²⁷

También Hesíodo muestra la negatividad de la obligación de resarcir la deuda.²⁸

Aristóteles, por su parte, también hace referencia en sus escritos al intercambio de bienes. Reconoce la existencia de un intercambio comercial, pero en su ánimo muestra decepción cuando el fin del mismo es el provecho de alguna de las partes.²⁹

Este intercambio tiene sus raíces en las necesidades de la familia cuyos miembros utilizaban de forma comunitaria los bienes que pertenecían a la propia comunidad familiar. Al incrementarse el número de unidades en la familia, no tuvieron más remedio que establecerse de forma separada, por lo que empezó la carestía de ciertos bienes que antes habían usado conjuntamente.

²⁶ V. notas 13 y 14.

²⁷ HERÓDOTO, *Óp. Cit.*, Tomo III, Pág., 93

²⁸ V. nota 14.

²⁹ ARISTÓTELES, *Política*, Madrid, Gredos, 1988. 1257 b.

Este hecho les obligó a la adquisición de bienes entre unos y otros, si bien, los términos del intercambio debían velar por consolidar la comunidad, por lo que no existían intereses individuales sino estrictamente comunitarios.³⁰

La extensión del comercio marítimo tiene como consecuencia el conocimiento de prácticas económicas de otras culturas, a veces con la intermediación de equivalentes que servían de moneda. Esta equivalencia económica que se buscaba en los intercambios presenta un hecho ciertamente desconcertante. Siendo el intercambio una transacción no muy distinta del comercio, en realidad, un mismo objeto se intercambiaba varias veces entre las mismas personas, restándole de esa manera cualquier posible significado económico.

La posibilidad de hacer balance como resultado del intercambio se esfumaba ante la no existencia de la noción de pérdida irreparable.³¹

Para Aristóteles, el intercambio tiene dos fines, vivir o vivir bien, desde el punto de vista ético, pues el intercambio comercial basado en el interés supone querer vivir sin límites, buscando, por encima de todo, la satisfacción personal. En cambio, el intercambio basado en la reciprocidad es el que busca el bien de la persona a quien se da.³²

Esto tiene mucho que ver con la amistad perfecta o la amistad entre iguales, pues cuando se entrega un regalo, el dador entiende justa la devolución – reciprocidad – sin embargo, lo hermoso es hacer el bien sin buscar dicha devolución – gratuidad-.³³

Así, la amistad perfecta es aquella en la que los amigos buscan el bien uno del otro, es decir, se dan a sus amigos, siendo de esta manera, mejores personas y mejores amigos.³⁴

Martha Nussbaum nos interpela en la visión aristotélica:

³⁰ POLANYI, K., Óp. Cit., Pág. 134.

³¹ POLANYI, K., Óp. Cit., Pág. 121.

³² ARISTÓTELES, Óp. Cit., 1258 a.

³³ ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*, Madrid, Gredos, 1985. 1162 b.

³⁴ ARISTÓTELES, Óp. Cit., 1156b.

Si no hacemos de la ocupación en la política y el interés por los demás fines en sí mismos, no solo nos faltará la justicia, sino el verdadero valor, la moderación, la generosidad, la grandeza de espíritu.³⁵

El concepto de *philia* no informa de un intenso deseo, sino de la realización de un bien desinteresado, de un compartir, de una reciprocidad. No es recorrido unidireccional, necesita de la bidireccionalidad, pues su valor inseparable estriba en compartir y devolver el beneficio.³⁶

En este intercambio, Aristóteles habla de la justicia correctiva, es decir, aquella que pretende restituir al dador aquello que se ha dado. Esta restitución ha de ser proporcional, pues de esta manera se mantienen equilibradas las relaciones entre las personas de *la polis*. La ganancia de uno no puede ser la pérdida de otro. A pesar de ello, el filósofo señala que en el intercambio de bienes siempre existe una parte que se beneficia del mismo, aquella que se haya en la obligación de solicitar dicho intercambio. A largo plazo, el procedimiento se convertía en un reparto entre todos, ya que en otras ocasiones tendría lugar la situación inversa.³⁷

La reciprocidad es para Aristóteles el valor del intercambio en sí y no el valor económico. La propia reciprocidad se reviste de virtud cuando se convierte en valor ético gracias a la simetría en el intercambio.

La misma existencia del Estado depende de actos como éste de reciprocidad proporcionada...sin la cual no se produce ninguna participación, y es la participación la que nos mantiene unidos. Por eso levantamos un templete a las Gracias en un lugar público para recordar a los hombres que deben corresponder con favores. Esta es una característica especial de la Gracia, pues es un deber no sólo devolver los servicios que nos han prestado, sino tomar en otra ocasión la iniciativa para prestarlo nosotros mismos.³⁸

En este sentido nos recuerda MacIntyre que las virtudes hallan su papel en la vida del hombre cuando este se tiene en cuenta como ciudadano, miembro partícipe de *una polis*, y no como mero sujeto individual. Así las virtudes solo se pueden juzgar en cuanto a su influencia en el bien común, y de esa manera, aporta un modo de evaluación moral de las disposiciones prácticas de los hombres.³⁹

³⁵ NUSSBAUM, C. M. *La fragilidad del bien. Fortuna y ética en la tragedia y en la filosofía griega*. Madrid, Visor, 1995. Pág. 441.

³⁶ NUSSBAUM, C. M. Óp. Cit., Pág. 443 y 444.

³⁷ POLNAYI, K, Óp. Cit., Pág. 137.

³⁸ ARISTÓTELES, Óp. Cit., 1133 a.

³⁹ CRUZ PRADOS, A., *Filosofía política*, Pamplona, Eunsa, 2009, Págs. 71-72

Finley defiende la frecuencia de los intercambios en la Antigua Grecia “en una gran variedad de circunstancias – no en forma de venta, sino de intercambio de regalos”.⁴⁰

Tucídides nos presenta algunos ejemplos que nos permiten comprender el acto de la correspondencia de dones. De hecho, nos plantea una contraposición entre la figura del donador y del receptor, en cuanto a la situación de uno respecto a otro.

En las obras de virtud somos muy diferentes de los otros, porque procuramos ganar amigos haciéndoles beneficios y buenas obras antes que recibíéndolas de ellos; pues el que hace bien a otro está en mejor condición que el que lo recibe, para conservar su amistad y benevolencia, mientras el favorecido sabe muy bien que con hacer otro tanto paga lo que debe.⁴¹

Dependiendo de la situación en que se encuentra la persona – dador o receptor – denota en sí misma un sentimiento de generosidad, es el caso del dador, o un sentimiento de gratitud que transcurre unido a otro de corresponsabilidad en el retorno de la cosa dada, por parte del receptor. Por lo tanto, se muestra este último con una cierta sensación de inferioridad respecto del primero que pretende restablecer con la devolución.⁴²

Cada acto de don o regalo solía ser una restitución de otro don o regalo recibido previamente o como compensación por un daño cometido en un momento anterior. En caso de ser un acto de origen, la finalidad del mismo era la recepción de una contrapartida que podía ser de forma inmediata o bien diferida en el tiempo, en cuyo caso, se incurría en un cierto riesgo de no devolución. Si así sucedía, se producía una transformación de la reciprocidad en gratuidad, aunque esta no fuera voluntaria.

Aristóteles considera que el diferimiento en la devolución de lo dado supone una actitud de amistad bienhechora hacia el receptor del regalo. Si bien es humano buscar lo provechoso antes que lo hermoso, Aristóteles considera que lo hermoso es dar sin pedir nada a cambio.⁴³

⁴⁰ FINLEY, M. I., *La Grecia Antigua. Economía y Sociedad*. Barcelona, Editorial Crítica, 1984, Pág. 269

⁴¹ TUCÍDIDES. *Historia de la Guerra del Peloponeso*, Barcelona, Ediciones Orbis, 1986, Pág. 114.

⁴² Esto ya se daba en la épica homérica, tal como nos muestra Aquiles al no querer aceptar la ofrenda de dones realizada por Agamenón.

⁴³ ARISTÓTELES, *Op. Cit.*, 1162b,

La persona receptora de un regalo podía negarse a su devolución si la persona donante infringía las normas o incluso con la simple incertidumbre sobre si esa infracción se podía producir.

En este sentido, Finley no pone en duda que “nadie haya deliberadamente sacado provecho de un intercambio”⁴⁴, puesto que la ética del mundo homérico prohibía el ejercicio de un comercio profesional.

Algunas veces la entrega de regalos se producía estableciendo algún o algunos requisitos para la consecución del mismo. En la lista de regalos que ofrece Agamenón a Aquiles, un grupo de ellos era de entrega inmediata, mientras que otro grupo – el de mayor valor – dependía de si se producía la victoria.

Para Finley, la donación de regalos tenía lugar en las circunstancias principales de la vida, existiendo términos distintos para diferenciar unos de otros. Cuando se realizaba mediante un acto de reciprocidad, este intercambio daba lugar a alianzas de forma invariable.⁴⁵

El único propósito es estrechar las relaciones fortaleciendo los vínculos de reciprocidad.⁴⁶

Incluso préstamos que se realizaban entre amigos tenían la característica de no venir acompañados de tasas de interés, e incluso se daban facilidades de tiempo y de principal para su devolución.

El cobro de una cierta ganancia en las operaciones de intercambio estaba mal visto por la sociedad griega de la época, pues se alejaba de las actitudes de las personas con virtud.

Esta práctica, dice Polanyi, se encontraba limitada a su uso por parte de las clases bajas, conocidas como buhoneros, que normalmente eran extranjeros que se ganaban el sustento mediante el comercio de alimentación en el mercado. Sin embargo, esta actividad se fue contagiando a las clases altas de la sociedad griega generando grandes beneficios, a pesar de su consideración negativa en la sociedad helena.

⁴⁴ FINLEY, M. I. *El mundo de Odiseo*, Óp. Cit., Pág., 81.

⁴⁵ FINLEY, M. I. Óp. Cit., Pág. 270.

⁴⁶ POLANYI, K, Óp. Cit. Pág. 121.

La reciprocidad en el intercambio de dones ha sido característica común entre la civilización griega y otras muchas civilizaciones en sus inicios. Lo que diferenció a los griegos de las demás es la conservación de esos rasgos de sus inicios a lo largo del curso de la historia de su civilización, al haber sabido llevarlos más lejos y otorgarles una estructura completamente particular.

1.2.- Roma: *do ut des*.

Como ya hemos destacado en el epígrafe anterior, a pesar de la conquista de las tierras griegas por parte del Imperio Romano, estas conservaron de forma muy palpable su cultura y sus costumbres. Incluso en algunos casos proyectaron su propia cultura en determinados aspectos de la cultura invasora. La afinidad existente entre Roma y la culta aristocracia griega favoreció esta influencia que conllevó al establecimiento de un filohelenismo romano, como expresa Plinio el joven en la carta que envía a su amigo Máximo.⁴⁷

En ella Plinio recomienda a Máximo que respete la cultura de Acaya, la auténtica Grecia, cuna de la civilización y de la literatura, y que tenga siempre presente que esa es la tierra que ha aportado a Roma el derecho, las leyes, no por medio de una victoria, sino por petición romana.⁴⁸

La cultura del don, la costumbre del regalo hacia el prójimo tuvo durante la época romana algunas características distintas de la griega, sin embargo, el hecho en sí permaneció a lo largo de los siglos de dominación romana de gran parte de Europa, Asia y África, como mostraremos a continuación.

Tanto en el mundo helenístico como en el imperio romano existieron múltiples sociedades benéficas cuya actividad se limitaba a prácticas religiosas, sociales y de caridad. Los gremios semiprofesionales de la época no pretendían favorecer sus propios intereses económicos, ni mostraban todavía señal alguna de la estructura organizativa de aprendiz, jornalero y maestro, que más tarde se originaría.⁴⁹

Roma era en esa época un gran centro de negocios, y era utilizada como mercado de intercambios con el resto del mundo; en especial se recibían grandes cantidades de

⁴⁷ PLINIO EL JOVEN, *Cartas*. Madrid, Gredos, 2005, Libro VIII. Carta 24. Pág 423.

⁴⁸ PLINIO EL JOVEN, *Ibíd.*

⁴⁹ FINLEY, M.I., *La economía de la antigüedad*, México, FCE, 1974, Pág 94.

maíz, y se enviaba vino y aceite de oliva. Estos intercambios en especie eran la base de la economía romana desde sus inicios hasta la llegada al poder del emperador Diocleciano, en la época denominada Bajo Imperio Romano que termina con su desaparición en Occidente en el año 476.

Durante los primeros siglos del Imperio Romano se desarrolló el comercio tanto terrestre como marítimo con mercados muy distantes de Roma como India, África Central y del Sur, Arabia, Asia Central, etc. Estos lugares recibían artículos manufacturados a cambio de artículos para el lujo. Según Rostovtzeff, estos mercados aportaban a Roma las materias primas que eran transformadas en el mundo grecorromano. África enviaba oro, marfil y maderas de alta calidad, Arabia enviaba especias; India enviaba perlas y piedras preciosas; China aportaba seda; Asia Central proveía las pieles.⁵⁰....

Existían muchas pruebas que mostraban la unidad de un mundo desconocido hasta dicha época por su grado intensivo de intercambios de materias básicas y productos manufacturados.⁵¹

Estos intercambios no constituyen actos de mercado propiamente dichos, como entienden los economistas, pues no se pueden disociar de los elementos culturales que los envuelven.⁵²

Ferrer Maestro hace referencia a donaciones de productos primarios en la Hispania romana del siglo IV, favorecidas por la construcción de vías de comunicación entre las ciudades. En concreto, resalta aquellas realizadas a Ausonio, poeta y cónsul de la Galia, en forma de regalos de aceite de oliva y extracto de pescado procedente de Barcelona, así como otros envíos de trigo a Roma.⁵³

Con independencia del avance progresivo de las grandes operaciones mercantiles, basadas en el uso de la moneda como instrumento de cambio y realizadas entre lugares muy distantes, el intercambio en especie no desapareció de las zonas rurales, pues la mayoría de la población romana se dedicaba a actividades relacionadas con

⁵⁰ ROSTOVITZEFF, M., *Rome*, London, Oxford University Press, 1960. Págs 262-263

⁵¹ WALBANK, F. W., *La pavorosa revolución. La caída del imperio romano de occidente*, Madrid, Alianza Universidad, 1978, Pág. 22

⁵² FERRER MAESTRO, J. J., *El mercado en la antigua Roma y la economía agropecuaria en tiempos de crisis*. Gerión, vol. 30, Pág. 247.

⁵³ WALBANK, F. W., Op. Cit. Pág. 59

la agricultura, existiendo aún un gran predominio de la economía doméstica sobre el intercambio mercantil.⁵⁴

Por lo tanto, tuvo lugar una coexistencia de las actividades mercantiles basadas en una economía fundamentada en la moneda con intercambios realizados en lugares donde dicha moneda no tenía una aplicación efectiva.⁵⁵

Sin embargo, el uso de la moneda, cada vez más extendido en el Imperio, no produjo la desaparición de las necesidades de una parte de la población acostumbrada al intercambio. Este fue evolucionando hasta el punto de constituirse las *villae*,⁵⁶ como centro de convergencia económica entre el campo y la ciudad. Allí se producía el flujo de intercambios entre productos provenientes de las ciudades y del mundo rural.

La economía agraria predominó durante toda la época romana. Incluso en los últimos momentos del Imperio, cuando el comercio mercantil sufre una disminución muy importante, mantuvo su esencia y su tradicional protagonismo mediante actividades muy arraigadas en las sociedades antiguas y, más concretamente, en las culturas romana y griega.

El fracaso de la actividad mercantil, aparte de por el ocaso de la hegemonía romana, también se debió a la ausencia de espíritu comercial entre las altas esferas de la sociedad romana y a la brecha socioeconómica entre éstas y un campesinado cada vez más pobre.⁵⁷

El vasto ejército romano requirió un incremento de sus necesidades de abastecimiento como consecuencia de la expansión territorial del Imperio. El mantenimiento de dicho ejército vigilante en los márgenes del Imperio y el abastecimiento de la ciudad de Roma dio origen al nacimiento de la denominada *Annona* imperial, como un sistema para la distribución de los alimentos en caso de hambruna en los distintos espacios del Imperio Romano.⁵⁸

⁵⁴ FERRER MAESTRO, J. J. Óp. Cit., Pág. 249.

⁵⁵ BANG, P. F. *Imperial Bazaar: toward a comparative understanding of markets in the Roman Empire*, en Bang, Ikeguchi y Ziche (eds) *Ancient economies, modern methodologies. Archaeology, comparative history, models and institutions*, Bari, 2006.

⁵⁶ Las *villae* fueron propiedades de menor o mayor tamaño pertenecientes a colonos o familias importantes en donde converge la vida de los campesinos en el Imperio Romano hasta finales del siglo IV después de Cristo.

⁵⁷ FERRER MAESTRO, J. J. Óp. Cit., Pág. 257.

⁵⁸ La Cura Annoniae fue perfeccionada por el emperador Octavio Augusto.

En tiempos de hambruna por parte de la población romana, los más acaudalados contribuían con dinero para alimentar a los más necesitados. En épocas normales, gastaban importantes cantidades de dinero en los juegos municipales o en organizar concursos bajo su propia responsabilidad.

Según Finley, se solían enviar grandes cantidades de vino a los soldados destinados en los confines más lejanos del imperio. Este vino era utilizado por los soldados como una especie de moneda dentro de un sistema de intercambio de regalos con la finalidad concreta de conseguir esclavos.⁵⁹

Una vez instaurado en el gobierno romano la figura del emperador,⁶⁰ cuya riqueza incrementaba mediante la confiscación de tesoros y mediante herencias, - ya que solían pertenecer a las familias más ricas del Imperio -, éste se hallaba en constante disposición de colaborar con el Imperio de tres formas: por un lado, asumiendo los elevados gastos de reconstrucción y mantenimiento de la capital romana, por otro, invirtiendo en la alimentación y entretenimiento de los ciudadanos romanos y, finalmente, en la distribución de regalos a los soldados. También contribuyeron a crear fondos de pensiones una vez que estos se retiraban del servicio activo.⁶¹

Cuando los soldados abandonaban el ejército, se solían convertir en colonos que, favorecidos por el emperador, eran obsequiados con propiedades. La finalidad de estas donaciones era evitar que los veteranos de guerra volvieran a Roma, en donde la probabilidad de verse engullidos por la miseria urbana era muy alta.⁶²

Sin embargo, en opinión de Walbank, parece que este hecho no produjo el efecto que perseguían los emperadores:

Allí la muchedumbre, gobernante nominal del Imperio, tenía que ser acallada cada vez más con regalos de trigo barato y con fiestas elaboradas y caras, pagadas por los políticos que buscaban su apoyo; y al otro extremo de la escala social, estos mismos políticos consideraban indispensable acumular una fortuna suficiente para estas maniobras durante los años que pasaban fuera de Roma, gobernando una provincia al servicio del Estado.⁶³

⁵⁹ FINLEY, M.I., Óp. Cit., Pág. 256.

⁶⁰ El primer emperador romano Augusto accedió al poder en el año 27 adC, dando origen a la dinastía Julio-Claudia.

⁶¹ ROSTOVTZEFF, M., Óp. Cit., Pág. 80

⁶² WALBANK, F. W., Op. Cit. Pág. 23-24.

⁶³ WALBANK, F. W., Ibid.

Los emperadores no solían adquirir tierras, pues las recibían como donativo, pero las explotaban a través de terceras personas denominadas agentes. Lo mismo ocurría con otras instituciones romanas como los templos o centros de culto, cuya acumulación de tesoros fue consecuencia de donativos y ofrendas, a veces en forma de depósitos garantizados por propiedades.

Fue en el año 58 antes de Cristo, cuando Roma inició la distribución gratuita de grano dentro de la propia ciudad, siendo los beneficiados de tal regalo los ciudadanos residentes en la misma, de manera exclusiva.⁶⁴

El emperador tenía la costumbre de guardar el dinero en una caja fuerte, lo que no fue un impedimento para que una vez asumido el cargo se procediera a la distribución de monedas entre los soldados del ejército. El donativo otorgado por el emperador a su ejército dependía en gran medida de la cantidad disponible en el momento.⁶⁵

En la distribución de víveres por todo el Imperio, no sólo contribuyó el emperador como máximo mandatario del mismo, sino que cada vez más, la aristocracia romana y las personas situadas en altos cargos participaban en las donaciones a las ciudades bajo su responsabilidad a modo de benefactores individuales.

Por todo el imperio romano se esperaba que los magistrados municipales, no remunerados – a diferencia de los privilegiados que ocupaban puestos imperiales – ofrecieran *summae honorarie*⁶⁶, donaciones para juegos, edificios públicos, baños y otros servicios.⁶⁷

En el periodo de gobierno de Adriano (117-138 dC), estas donaciones eran consideradas obligatorias en toda regla y la cantidad donada fluctuaba de una ciudad a otra, y, por lo tanto, también fluctuaba la generosidad del donante.

En las ciudades africanas, las *summa honorarie* eran entendidas como pagos en efectivo a la ciudad, aunque a veces se dedicaban a la construcción de monumentos impulsados por el magistrado con el fin de adornar la ciudad. En algunas ciudades de

⁶⁴ En cuanto a las donaciones de grano, Finley defiende que ya habían existido otras donaciones, como las producidas por el faraón egipcio a los ciudadanos de Atenas en el año 445 antes de Cristo. Este regalo fue distribuido entre toda la comunidad ateniense, como muestra del principio según el cual los bienes de la comunidad pertenecían a todos sus miembros y, debían ser compartidos por todos.

⁶⁵ FINLEY, M.I., Óp. Cit., Pág. 213.

⁶⁶ Donaciones obligatorias como consecuencia del acceso al poder municipal.

⁶⁷ FINLEY, M.I., Óp. Cit., Pág. 186.

Italia y Bitinia, muchas de estas *summa honorarie* fueron usadas para la construcción de baños públicos.⁶⁸

Según Finley, hay ciertos indicios de donaciones de víveres en distintas ciudades del Imperio Romano, como Alejandría o Antioquía, pero junto a su irregularidad en la periodicidad, es significativo resaltar que fueron realizadas por personas a título individual.⁶⁹ Sin embargo, los regalos realizados por cargos públicos han quedado comprobados de forma más evidente, gracias a la epigrafía encontrada.⁷⁰

Los jueces, que atesoraban grandes fortunas, solían realizar regalos públicos durante su vida, que excedían el importe mínimo para su clase social.⁷¹ Igualmente cuando los emperadores intentaban restaurar las finanzas de los senadores que se hallaban en situación crítica, sus regalos eran de mayor cantidad que el establecido como mínimo para el nivel senatorial, expresando su generosidad. Sin embargo, los regalos que se realizaban a los senadores con cuatro hijos y que excedían de una vez y media dicho mínimo eran considerados inapropiados.⁷²

Como hemos visto, los magistrados añadían a la *summa honorarie* un gesto de generosidad pagando cantidades superiores a las legalmente obligadas, o aportando fondos para la construcción de un edificio en honor de la toma de posesión de su cargo público.⁷³

Los *alimenta*⁷⁴, otra figura de donación en el Imperio Romano, también se realizaban mediante pagos mensuales a los niños y niñas necesitados, incluidos los hijos ilegítimos, realizados por donantes privados.

Trajano fue el consolidador de este tipo de donación al principio de su reinado. Según Plinio el joven, el número de beneficiarios en ese momento en Roma fueron menos de cinco mil, aunque la población iba creciendo diariamente.⁷⁵

⁶⁸ DUNCAN-JONES, R., *The Economy of the Roman Empire*, Cambridge, Cambridge University Press, 1974, Pág. 86

⁶⁹ FINLEY, M.I., Óp. Cit., Pág. 208-209.

⁷⁰ DUNCAN-JONES, R., *Ibid.*

⁷¹ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 4.

⁷² DUNCAN-JONES, R., *Ibid.*

⁷³ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 86.

⁷⁴ Un buen ejemplo de estos fueron los *alimenta* instaurados en la época de Nerva y consolidados por Trajano, consistentes en la entrega de créditos estatales a los propietarios de fincas rústicas, y cuyo interés era destinado a la manutención de niños y niñas pobres.

⁷⁵ PLINIO EL JOVEN, *Panegírico*, Madrid, Antonio Espinosa, 1787, Págs. 38-39

Una inscripción hallada en Attica, en la antigua Grecia, procedente de la época de Adriano, hace referencia a las pignoraciones de terrenos a propietarios parecidas a la de los préstamos alimentarios, lo que en opinión de Duncan-Jones implica que probablemente Adriano otorgó un donativo alimentario a la ciudad de Atenas, como hizo en Antinópolis, ciudad egipcia por él fundada, mediante acuerdos de ayuda a la infancia.

Es comúnmente aceptada la idea de que una inscripción que hace referencia a un magistrado a cargo del *alimenta* tiene que ver con un esquema público y no con un regalo privado.

En agradecimiento colectivo de los niños ayudados hacia sus donantes, se erigieron monumentos como en la ciudad de Asís. Cinco de ellos fueron instalados en honor de Antonino Pio y Marco Aurelio, y otros tres en honor de Trajano, Lucio Aelio César y al *quaestor alimentorum* de Asís.⁷⁶

Nos resulta paradójico que los propios niños que necesitan de los regalos de sus benefactores sean los que financian estos monumentos para honrarlos, pero intercambios de este cariz eran importantes en la cultura romana del don; se esperaba que el receptor mostrase su gratitud hacia su benefactor como parte de la relación social que se establecía con el propio don.

En Roma, las personas que recibían un regalo de dinero en efectivo tenían la obligación social de hacer público su dependencia respecto a su benefactor realizando visitas periódicas a las termas romanas.⁷⁷ Podemos observar, por tanto, como algunas costumbres griegas se han consolidado en la cultura romana.

Existen testimonios del siglo II antes de Cristo de donaciones de propiedades con superficies entre una y dos hectáreas; concretamente la ley de César en el 59 adC concedió 10 *jugera* - yugadas⁷⁸ - para cada veterano del ejército o cada pobre con una familia de tres o más descendientes.

Tito Livio nos ayuda con sus escritos:

⁷⁶ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 302

⁷⁷ DUNCAN-JONES, R., *Ibíd.*

⁷⁸ Medida de superficie en época romana equivalente a casi dos hectáreas y media.

Ese año, el Senado y el pueblo autorizaron la formación de una colonia militar en Vibo, asentándose allí tres mil setecientos infantes y trescientos jinetes y actuando como triunviros Quinto Nevio, Marco Minucio y Marco Furio Crasipe. Se asignaron quince yugadas a cada soldado de infantería y el doble a los de caballería.⁷⁹

Como acabamos de observar, también se realizaban donaciones de tierras a colonos en el momento del comienzo de un nuevo asentamiento por parte de Roma. Respecto a esta circunstancia, Tito Livio nos aporta más testimonios:

En ese año fueron fundadas las colonias de Módena y Parma, ambas por ciudadanos romanos. Se asentaron en cada colonia dos mil hombres, en tierras que recientemente habían pertenecido a los boyos y anteriormente a los etruscos. Los de Parma recibieron ocho yugadas cada uno y los de Módena cinco. La asignación de la tierra fue llevada a cabo por Marco Emilio Lépido, Tito Ebucio Caro y Lucio Quincio Crispino. También se fundó una colonia de ciudadanos romanos en Saturnia, bajo la supervisión de Quinto Fabio Labeo, Cayo Afranio Estelio y Tiberio Sempronio Graco. Se asignaron diez yugadas a cada colono.⁸⁰

Ese año se fundó una colonia en Gravisca, en Etruria, sobre un territorio tomado tiempo atrás a los tarquinios. A cada colono se le asignaron cinco yugadas; los triunviros encargados del asentamiento fueron Cayo Calpurnio Pisón, Publio Claudio Pulcro y Cayo Terencio Istra. El año estuvo marcado por la sequía y el fracaso de las cosechas. Dice la tradición que no llovió ni una vez durante seis meses.⁸¹

Cuando Lucio Cornelio Sila venció a Mitriades,⁸² sus tropas obtuvieron un rico botín y, por tanto, esperaban que Sila les concediera regalos en forma de tierras en Italia. Esta esperanza se basaba en las grandes cantidades de dinero obtenidas como consecuencia de la victoria, lo que además aseguró a Roma un constante suministro de recursos.

Los regalos o donaciones en Roma no siempre se utilizaron de forma adecuada. Tras la muerte del dictador Sila, en el siglo I adC, se reprodujo el conflicto social entre la aristocracia romana por alcanzar el poder. Con el fin de beneficiarse del apoyo del ejército, los aristócratas procedieron a hacer regalos y promesas a los soldados, lo que creó un fuerte nexo de unión entre la aristocracia y la institución encargada de la defensa del Imperio.⁸³

⁷⁹ LIVIO, T., *Historia de Roma desde su fundación*, Londres, JM Dent and Sons, 1905, Libro 35, Párrafo 40.

⁸⁰ LIVIO, T., Óp. Cit., Libro 39 Párrafo 55

⁸¹ LIVIO, T., Óp. Cit., Libro 40 Párrafo 29

⁸² En la primera guerra mitridática que tuvo lugar entre los años 88 y 84 adC.

⁸³ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 27.

En este sentido, cuando unos conspiradores procedieron a asesinar a César en el año 44 adC, estos no fueron aceptados por la población de Roma. César tenía mediatizados a los ciudadanos romanos gracias a los regalos distribuidos entre ellos por el mismo.

Era evidente que a veces los regalos se utilizaban como contrapartida de poder para acceder al senado con la cooperación de los agentes que intermediaban para facilitar el acceso a los candidatos a la función senatorial.

En cambio, Horacio nos muestra otro tipo de regalo dirigido al mecenazgo cuando describe la gestión de pequeños latifundios a partir del regalo recibido por él mismo de manos de Mecenas de su *Sabinum*, entrando a formar parte de la misma categoría de propietarios que los veteranos del ejército.

Por esto hacia yo votos: una finca no grande en exceso, en la que hubiera un huerto y un manantial de agua viva cercano a la casa y además un poco de bosque. Más y mejor me han dado los dioses. Bien esta. Nada más pido, hijo de Maya, sino que hagas que estos dones de verdad sean míos.⁸⁴

En Egipto tuvo lugar un crecimiento de grandes propiedades, bajo el mandato del emperador Augusto y, en especial, bajo los mandatos de Claudio y Nerón. La mayoría de ellas fueron regalos entregados por estos a sus mujeres y hombres favoritos.

En paralelo a esta disposición por parte de los emperadores, las familias aristocráticas de Roma estaban dispuestas a dar dinero de manera desinteresada para cualquier necesidad que la propia ciudad tuviese. De este hecho nace lo que André Boulanger denomina Evergetismo,⁸⁵ ya apuntado en el epígrafe anterior.

Una característica de la vida urbana de las ciudades romanas era la organización de banquetes públicos gratuitos para grandes cantidades de personas, incluso para aquellos que no disponían del estatuto de ciudadanos. Las donaciones realizadas por Epaminondas⁸⁶, en Acrefias, en la parte griega del imperio romano, en cuyas fiestas

⁸⁴ HORACIO, *Sátiras – Epístolas – Arte Poética*, Madrid, Gredos, 2008, Pág. 176.

⁸⁵ V. nota 20.

⁸⁶ GASCÓ, F., *Evergetismo y conciencia cívica en la parte oriental del Imperio*, Habis, vol. 26, 1995, pág. 184.

los habitantes de los alrededores de la ciudad eran invitados a disfrutar de las mismas, contribuían a una más fácil integración como parte de la ciudad.⁸⁷

Los regalos otorgados por las élites romanas se realizaban de maneras distintas; bien mediante fundaciones constituidas por grandes depósitos de dinero con el propósito de que fuesen invertidos en lo necesario, o bien en forma de propiedades para ser alquiladas, con la finalidad de crear o mantener instituciones religiosas o sociales de la ciudad.⁸⁸

Estos depósitos se invertían en fundaciones permanentes cuyo capital era suscrito con la aportación de propiedades; los ingresos eran pagados por los dueños de dichas propiedades, quienes conservaban los importes donados inicialmente. La gran difusión de estas inversiones, fomentadas por el gobierno, colaboró en su conversión en el regalo típico de las ciudades romanas.⁸⁹

Las fundaciones se expandieron por toda Italia y fueron una forma típica de regalo en la época romana. La mayoría de ellas pertenecen al siglo II dC, a partir del reinado de Trajano, durante cuyo mandato se elaboró un sistema de donativos para alimentar a la infancia en muchas ciudades italianas.

Como consecuencia de la cultura del don existente en la vida griega, destacan de forma especial las grandes cantidades de dinero donadas por los ciudadanos ricos en la parte oriental del Imperio Romano. La habitualidad en la donación puede indicar la existencia de un elevado número de ricos que, movidos por la opinión pública y por su patriotismo, donaron gratuitamente mucho dinero a sus ciudades de origen.⁹⁰

Es precisamente esta cultura la que fue recogida y mantenida por el Imperio Romano, en especial y de forma más sobresaliente, en los dos primeros siglos después de Cristo. Esta tradición se trasladó hasta Italia, y desde Italia hacia la parte occidental del Imperio.

Las inscripciones halladas han suministrado información sobre el alcance de la generosidad romana. Los magistrados de origen africano publicaban sus regalos y

⁸⁷ Aparece una externalidad positiva, según el criterio de Marshall. Ver epígrafe 3.2

⁸⁸ ROSTOVTZEFF, M., Óp. Cit., Pág. 149

⁸⁹ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 132.

⁹⁰ ROSTOVTZEFF, M., Ibíd.

observaban como se inscribían en los monumentos donados los detalles de los costes invertidos.

En determinados contextos, la publicación de tal información era obligatoria por requerimiento legal: “Si un hombre contribuía privadamente en la construcción de un edificio pagado con fondos públicos, su nombre y el importe de su donación debería ser inscrito en dicho edificio”.⁹¹

Así, las inscripciones muestran detalladamente la práctica del regalo en la dedicatoria de los monumentos. También se conmemoraba cada año la distribución realizada gracias al ingreso de capital en la fundación, con el fin de recordar la fecha del cumpleaños del benefactor. Estos tipos de regalos tuvieron lugar principalmente durante los siglos II y III dC.⁹²

De acuerdo con las pruebas epigráficas, las ratios de estas distribuciones están mucho más cimentadas en Italia que en las provincias occidentales. Estas distribuciones plantean varios patrones de discriminación. Por un lado, se puede apreciar una discriminación social a favor de los grupos importantes desde el punto de vista político.⁹³

Por otro, existe una discriminación en cuanto al sexo, pues las mujeres no solían formar parte de las donaciones de dinero y menos aún de las donaciones realizadas para la organización de banquetes públicos. Sí hay evidencias de que su inclusión en estas donaciones era una costumbre muy minoritaria y apenas sucedía en pequeñas poblaciones italianas.⁹⁴

Así concluye Duncan-Jones que en la mayoría de los regalos, en los que no hay referencia a las mujeres, es razonable pensar que los beneficiarios de este tipo de regalos realizados al pueblo iban dirigidos exclusivamente a los ciudadanos adultos del lugar.⁹⁵ En su opinión, la inclusión de las mujeres hubiera doblado el número de beneficiarios y por lo tanto, el volumen del desembolso habría sido el doble. Esto significaría un mayor grado de generosidad por parte del donante que probablemente no habría sido omitido en las epigrafías.

⁹¹ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 64

⁹² DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 138-139

⁹³ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 139

⁹⁴ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 263

⁹⁵ DUNCAN-JONES, R., *Ibíd.*

En este modelo de regalos a las ciudades, la evergesía romana se encuadra en un cierto contexto de monumentalización y embellecimiento puesto en marcha por la nueva estructura de ciudad y por su clase social más alta. La epigrafía aporta referencias a regalos realizados con el único fin de embellecer los foros de las ciudades hispanas.⁹⁶

En las provincias occidentales del Imperio se financian, gracias a los evergetas, el foro de sus ciudades, así como las construcciones y las reparaciones de termas en Hispania, si bien, además de colaborar en su edificación, también donaban los terrenos sobre los que se erigían dichas termas.⁹⁷

Existen pruebas epigráficas de la reparación de termas por parte de evergetas que ya no formaban parte de la élite ciudadana, puesto que eran gobernadores provinciales, lo que, parece indicar el inicio de la decadencia del evergetismo.⁹⁸

Los líderes de este movimiento evergeta eran las personas con una mayor educación y formación, los intelectuales de su época, ricos sofistas como Polemón o Damián,⁹⁹ o el propio Plinio.

En la parte oriental del Imperio Romano debemos destacar a Opramoas¹⁰⁰ como modelo de ciudadano evergeta. Gracias al descubrimiento de su monumento funerario, se ha podido conocer las grandes cantidades de dinero donadas a su ciudad Rhodiapolis, perteneciente a la región de Licia.

A parte de Opramoas, otros evergetas conocidos de la Roma oriental, fueron Euricles de Sparta¹⁰¹ y sus descendientes y Herodes Ático de Atenas, de acuerdo con fuentes epigráficas y literarias.

Filóstrato nos retrata a Herodes Ático:

Espléndida fue también la magnanimidad de Atico. Gobernaba, en efecto, Herodes las ciudades libres de Asia y, viendo que Troya estaba muy mal de baños y que sacaban agua

⁹⁶ MELCHOR GIL, E., *Construcciones cívicas y evergetismo en la Hispania romana*, espacio, tiempo y forma, Historia Antigua, t. 6, 1993 Pág. 447

⁹⁷ MELCHOR GIL, E., *Op. Cit.*, Pág. 450-451

⁹⁸ MELCHOR GIL, E., *Op. Cit.*, Pág. 453

⁹⁹ ROSTOVTZ EFF, M., *Op. Cit.*, Pág. 149

¹⁰⁰ Importante benefactor en la época del emperador Antonio Pio, en el siglo II dC.

¹⁰¹ Arquitecto espartano que construyó los baños de Corinto y que fue mencionado por Pausanias en su obra *Descripción de Grecia*.

turbia de los pozos y excavaban aljibes para el agua de lluvia, escribió al emperador Adriano que no viera con indiferencia a una ciudad antigua y situada junto al mar consumirse de sed, sino que les otorgara tres millones de dracmas para el aprovisionamiento de agua, cantidad que muchas veces él había donado ya incluso a aldeas.¹⁰²

También Filóstrato nos detalla el alcance de su testamento que sigue en consonancia con su vida generosa:

Su testamento, en el que dejaba al pueblo ateniense una mina al año para cada ciudadano, revela la liberalidad de este hombre, liberalidad que ejercitaba también en otras ocasiones. Sacrificaba con frecuencia cien bueyes a la diosa en solo un día; obsequiaba, en la celebración de los sacrificios, al pueblo ateniense por tribus y estirpes, y, cuando llegaban las fiestas dionisiacas y descendía a la Academia la estatua de Dioniso, ofrecía vino en el Cerámico, tanto a los ciudadanos como a los extranjeros, mientras permanecían recostados en yacijas de hiedra.¹⁰³

Las donaciones de construcciones cívicas empiezan a mediados del siglo I adC, experimentando un gran aumento con Augusto y manteniéndose durante la primera mitad del siglo II después de Cristo.¹⁰⁴

Como ya hemos mencionado, este espíritu evergeta fue adquirido por la aristocracia de Roma y por la nueva aristocracia de las provincias occidentales, ricos mercaderes y terratenientes de las tierras africanas, hispanas o galas. La liberalidad en la entrega de estos regalos a las ciudades contrasta con la obligatoriedad antes mencionada en las donaciones de los cargos públicos, una vez que se accede a ellos. En algunos casos, muchas de estas donaciones voluntarias sustituyen a las obligatorias, propias de magistrados o sacerdotes provinciales, como consecuencia del rápido crecimiento de la riqueza en manos de la burguesía oriental y occidental del Imperio Romano, especialmente en la primera mitad del siglo II.

No debemos olvidar que el gobierno de las ciudades se encontraba en manos del nivel más alto de la burguesía, algunos de ellos pertenecientes a la clase senatorial o ecuestre, mientras que el resto de la población era ciudadanía romana. Así, la administración municipal sólo podía ser llevada a cabo por la clase social dominante,

¹⁰² FILÓSTRATO, *Vidas de los sofistas*, Madrid, Gredos, 1999, Pág. 150.

¹⁰³ FILÓSTRATO, *Óp. Cit.*, Pág. 151.

¹⁰⁴ MELCHOR GIL, E., *Óp. Cit.*, Pág. 460

dado la condición no retributiva de dichas funciones y la obligatoriedad de hacer regalos a la ciudad.¹⁰⁵

El comercio abierto con África Central y la enorme producción de aceite de oliva aportó una gran prosperidad económica a la región de Tripolitania, lo que permitió a su población realizar un regalo voluntario a Septimio Severo durante su reinado como emperador entre los años 193 y 211 dC, y que pudo distribuir gratuitamente entre los habitantes de Roma.¹⁰⁶

Según Duncan-Jones, el cuarto mayor regalo registrado en África con un valor de alrededor de 700.000 sestercios más un importante regalo de plata al Capitolio fue realizado por un prefecto de la Legión en el 214 dC.¹⁰⁷

Sin embargo, el mayor regalo registrado en África fue realizado por el procurador Marco Aurelio a Sicca Veneria – la actual Al-Kaf en Túnez - en forma de alimentos para los niños de edades comprendidas entre 3 y 15 años. El valor total del mismo ascendió a 1.300.000 sestercios.¹⁰⁸

La política de Septimio como emperador estuvo orientada a la protección y al otorgamiento de concesiones hacia las ciudades que le eran leales. Estas concesiones se mostraban en forma de regalos hacia sus soldados, que eran convertidos en colonos y las ciudades eran embellecidas con nuevos edificios.

Septimio es el responsable de la laxitud en la ética de sus soldados mediante su prodigalidad en los regalos y el incremento de sus salarios, disminuyendo en paralelo la disciplina entre las tropas. Para ello, es suficiente con revisar los donativos con los que sofocaba las revueltas y sobornaba a los soldados.

En sentido contrario, Septimio Severo y su familia recibieron un regalo voluntario por parte de la ciudad Nicópolis de Istro por valor de 700.000 denarios, además de erigir una serie de estatuas de la familia. El anuncio del regalo por parte de la ciudad de Nicópolis pretende ensalzar los beneficios de la paz que disfrutaba gracias a las victorias de Septimio Severo.¹⁰⁹

¹⁰⁵ ROSTOV TZ EFF, M., Óp. Cit., Pág. 186

¹⁰⁶ ROSTOV TZ EFF, M., Óp. Cit., Pág. 35

¹⁰⁷ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 72

¹⁰⁸ DUNCAN-JONES, R., Óp. Cit., Pág. 81

¹⁰⁹ ROSTOV TZ EFF, M., Óp. Cit., Pág. 714

El cónsul de Siria Julio Severo, en época de Trajano, fue enviado por este a Betania para intentar mejorar la situación económica en la que se encontraba dicha región romana. El hecho de que tuviese que alimentar y gestionar la intendencia de un gran ejército durante todo el invierno de los años 114 y 115 dC, da idea de la inmensa fortuna que Julio Severo ostentaba y del grado de crisis financiera de Betania. De hecho, es muy sintomático la aceptación por parte de Trajano de dicho regalo, gracias al cual resultó Julio Severo muy admirado, de acuerdo con la inscripción existente.¹¹⁰ Rostovtzeff incide en la gran cantidad de pruebas epigráficas existentes con referencia a las donaciones y regalos realizados en la época romana, así como al número de donantes que fueron benefactores de las ciudades.¹¹¹ Como ejemplo de evergetismo romano oriental:

Un hombre destacable en el final del siglo II y en el principio del siglo III fue Macedo de Tesalónica, el primer presidente del Panhellenium de esta ciudad. Su regalo de 100.000 pies de madera para la construcción de una basílica, puede indicar que era dueño de un gran bosque.¹¹²

A parte de la epigrafía, las pruebas literarias también dan luz sobre el evergetismo romano. Si existe una personalidad del Imperio Romano, que además de figurar entre los mayores evergetas del mismo, nos ha dejado un gran testimonio literario de su liberalidad, así como de la cultura del don en dicha época, es sin duda Plinio el Joven en sus Cartas.¹¹³

Plinio destaca por haber sido uno de los mayores donantes de regalos – se calcula que el volumen de sus donaciones, ascendieron a 2.190.000 sestercios- siendo su principal motivación la integración en un sistema social en el que residía el espíritu griego del don.

El propio Plinio nos revela que no todos los regalos tenían un objetivo evergeta o munificente:

En los últimos comicios el senado ha expresado su opinión con estas atinadísimas palabras: «que los candidatos no celebren banquetes, ni ofrezcan regalos, ni depositen dinero en

¹¹⁰ ROSTOV TZ EFF, M., Óp. Cit., Pág. 695-696.

¹¹¹ Algunos autores como W. Liebenam han estudiado a fondo las fuentes epigráficas haciendo un verdadero análisis y recuento de las mismas en cuanto a los donantes y cantidades donadas en la época romana.

¹¹² ROSTOV TZ EFF, M., Óp. Cit., Pág. 650.

¹¹³ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit.

manos de agentes». De estas prácticas las dos primeras se realizaban tan abiertamente como sin medida, la tercera, aunque se hacía a escondidas, era bien conocida de todos. Luego, nuestro amigo Homulo, aprovechándose oportunamente de la unanimidad del senado, pidió, cuando le llegó el turno de hablar, que los cónsules informasen al emperador del deseo de todos los senadores, y le pidiesen que, como había hecho en casos precedentes, pusiese remedio también a esta corruptela con su providencia.¹¹⁴

También los regalos eran mal utilizados por algunos jóvenes cuando pretendían destacar en la declamación en el tribunal de los centrúnviro como elemento para conseguir aplausos exacerbados tras sus intervenciones. Plinio los compara como actores que son alquilados para realizar una representación, no teniendo ningún rubor en pagar esos servicios de manera abierta en la basílica donde se celebraban los pleitos.¹¹⁵

En la carta dirigida a Cornelio Urso, Plinio hace mención a un malentendido que tuvo lugar con Cayo Julio Baso, senador de rango pretorio, al ser acusado de prevaricación por admitir una serie de regalos, que a su juicio había recibido como entregados por unos amigos. En dicha época, estaba vigente la ley *Iulia repetundarum*¹¹⁶ por la cual se prohibía la recepción de regalos. Finalmente fue condenado por una falta leve, sin embargo, a pesar de dicha ley, también existía la costumbre romana de intercambiar regalos en las fiestas de los Saturnales que se celebraban anualmente.

Marcial nos ilustra sobre los regalos entregados en dichas fiestas con ejemplos como el del abogado Sabelo:

Las Saturnales han enriquecido a Sabelo, con razón se pavonea Sabelo y piensa y dice que no hay nadie más afortunado entre los abogados. Tales fastos y ánimos se los da a Sabelo medio modio de trigo y de habas molidas, tres medias libras de incienso y de pimienta, una longaniza con tripa falisca, una garrafa siria de vino tinto cocido, una helada orza libia de higos junto con unas cebollas y caracoles y queso. También llegó de parte de un cliente del Piceno un cestillo al que no le cabían unas sobrias olivas, un juego de siete copas esculpidas por el tosco cincel de un alfarero de Sagunto, obra de barro de un torno hispano, y un pañuelo adornado con un ancho arrequive de púrpura. Saturnales más fructíferas no las tuvo en diez años Sabelo.¹¹⁷

¹¹⁴ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 312.

¹¹⁵ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 133.

¹¹⁶ Promulgada en el año 59 adC sancionaba la concusión de los funcionarios públicos en el uso de su cargo.

¹¹⁷ MARCIAL, *Epigramas*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, 2004, Pág. 210

En otro pasaje, Marcial recrimina el hecho de no haber sido obsequiado en contraprestación de sus regalos:

No me has enviado ningún regalo en correspondencia de mi pequeño obsequio y ya ha habido cinco días de Saturnales. Es que no me has enviado ni seis insignificancias de plata de Septiciano, ni una servilleta, regalo de un cliente rezongón, ni un tarro que se pone encarnado con la sangre del atún de Antípolis, ni otro conteniendo unos pequeños higos de Siria, ni un cestillo de olivas arrugadas del Piceno. ¡Para que pudieras decir que te has acordado de mí! Engañarás a otros con tus palabras y tu buena cara, para mí serás ya un hipócrita declarado.¹¹⁸

Y en este otro, dispensa a Estela de la correspondencia en la devolución del regalo: “Eso de no enviarte plata, de no enviarte oro, lo hago, elocuente Estela, por tu interés. Quien envía grandes regalos, quiere que se los devuelvan grandes: con mis cacharros de arcilla no tendrás compromiso.”¹¹⁹

Lo mismo justifica a Teodoro: “¿Te admiras, Teodoro, de por qué no te regalo mis libros, a pesar de que me los pides tantas veces y con tanto ahínco? La causa tiene su importancia: para que tú no me regales los tuyos.”¹²⁰

Sin embargo, Marcial nos muestra su desafección hacia esta costumbre romana, que incluía a toda la sociedad, y cuyos estratos más pobres apenas regalaban nueces:

Porque en este mes de diciembre, en que vuelan las servilletas, las hermosas cucharas de plata, los cirios de cera, los rollos de papel, y las jarras puntiagudas de conservas de ciruelas de Damasco, no te he enviado nada fuera de los libros de mi propia cosecha, quizás te parezca un avariento o un maleducado. Es que yo detesto las arteras y malas socialías de los regalos. Los obsequios son como los anzuelos. ¿Quién ignora que con la mosca devorada se engaña al voraz escaro? Cuantas veces no regala nada al amigo rico, oh Quintiano, el pobre se muestra generoso.¹²¹

También critica a Umbro el volumen de los regalos entregados:

Me enviaste en los Saturnales, Umbro, todos los regalos que te habían acumulado esos cinco días. Dos juegos de seis trípticos y siete mondadientes. A esto se añadió la compañía de una esponja, una servilleta, una copa, medio modio de habas, con un cestito de olivas del Piceno

¹¹⁸ MARCIAL, Óp. Cit., Pág. 226

¹¹⁹ MARCIAL, Óp. Cit., Pág. 251.

¹²⁰ MARCIAL, Óp. Cit., Pág. 256.

¹²¹ MARCIAL, Óp. Cit., Pág. 234.

y una frasca de negro arrope de Laetania. Y junto con unas ciruelas pasas vinieron unos pequeños higos de Siria y una orza pesada debido a la cantidad de higos de Libia. Creo que escasamente costarían treinta sestercios todos los regalos que trajeron ocho hombretones sirios. ¡Cuánto más cómodamente pudo traerme sin ningún trabajo cinco libras de plata un esclavo!.¹²²

En las fiestas saturnales la sociedad romana procedía al intercambio de regalos, que en sus inicios consistieron en velas de cera y figuras de barro. La influencia griega hizo que estos regalos se empezaran a realizar entre amigos en forma de pequeños detalles o en monedas corrientes.

Suetonio, en su biografía sobre Augusto nos fotografía las costumbres de los Saturnales:

Celebraba las fiestas y solemnidades con gran magnificencia, pero a menudo no buscaba en ello más que ocasión de burlas. Así, en las Saturnales y en otras épocas, a elección suya, enviaba a sus amigos regalos, consistentes en vestidos, oro, plata, monedas procedentes de todas partes, antiguas piezas del tiempo de los reyes o de fabricación extranjera, telas groseras, esponjas, pinzas, tijeras y otros objetos del mismo género, con inscripciones oscuras y de doble sentido.¹²³

Plinio destaca en su carta a Cornelio Tácito¹²⁴ su deseo de participar con dinero en una fundación para que los estudiantes de Como pudieran contratar profesores localmente sin tener que desplazarse fuera de la ciudad para estudiar, con los correspondientes gastos que ello supone para sus progenitores. Por eso propone a los mismos que aporten una cantidad de dinero y el propio Plinio una tercera parte del total. En dicha carta, Plinio explica que estaría dispuesto a sufragar la totalidad de los gastos, pero para evitar intrigas de terceras personas, prefiere solo aportar ese tercio como regalo a dicha fundación en pos de la educación local de su ciudad, y así evitar el riesgo de denuncia que Plinio relata en el litigio al que se enfrentó Baso.

Plinio defiende la supremacía de la moral sobre la ley, al juzgar adecuado la entrega de un legado hereditario a la ciudad por parte de un testador, aunque la ley no permitiera este tipo de legados. Así lo defiende en su carta a Calvisio Rufo:¹²⁵

¹²² MARCIAL, *Óp. Cit.*, Pág. 315.

¹²³ CAYO SUETONIO, *Los doce césares*, 2016. www.scribd.com, Pág. 113.

¹²⁴ PLINIO EL JOVEN, *Óp. Cit.*, Pág. 221

¹²⁵ PLINIO EL JOVEN, *Óp. Cit.*, Pág. 263.

Acaso yo, que he donado a nuestra ciudad 1.600.000 sestercios de mis bienes, ¿voy a negarle los 400.000 sestercios, un poco más de la tercera parte, de esta herencia inesperada? Estoy seguro de que tú compartes mi opinión, puesto que amas a nuestra ciudad como el excelente ciudadano que eres. Quisiera, pues, que en la próxima ocasión que se retiren los decuriones de nuestra ciudad, hagas una declaración, pero con moderación y sencillez, sobre los aspectos legales de esta cuestión; y luego que añadas que yo ofrezco estos 400.000 sestercios de acuerdo con la última voluntad de Saturnino. El regalo es suyo, la generosidad es suya, lo nuestro tan solo debe llamarse deferencia.¹²⁶

Plinio destaca en sus cartas una generosidad no sólo aplicada en abstracto en cuanto a regalos y donaciones realizadas a su ciudad, sino también una ayuda económica a personas concretas, como la que otorga a la hija de Quintiliano, al no disponer este de recursos suficientes para la dote, ante la proximidad de la boda, de forma que la complete, sin aumentar la dignidad de la novia:

Sé que eres una persona muy rica en bienes del espíritu, pero de recursos económicos limitados. Por ello, reclamo para mí una parte de tu carga, y como un segundo padre de nuestra muchacha le asigno una cantidad de cincuenta mil sestercios; y le asignaría una cantidad mayor, si no estuviese seguro de que solo con la modestia de mi pequeño regalo se puede conseguir de tu dignidad que no lo rechaces.¹²⁷

Plinio fue un gran defensor de la justicia, tanto en la vida pública como en la privada, y así la utiliza para que todos sus deudores puedan beneficiarse de su regalo – en este caso, descuento- de acuerdo con la cantidad invertida por cada uno de ellos en la compra de sus cosechas.¹²⁸

También Plinio procede a criticar el mal uso y a ensalzar el buen uso de la generosidad que se hace en la sociedad, por cuanto hay personas que pretenden sacar un rédito personal de la misma. Para Plinio la verdadera generosidad se muestra haciendo regalos a la patria, a los vecinos, a los parientes y a los amigos.

Plinio hace una salvedad en cuanto a los regalos que se hacen a aquellos que saben que los van a devolver superando por mucho el regalo inicial, pues eso no es generosidad al existir un interés subliminal. La generosidad se demuestra en hacer regalos a los amigos verdaderamente necesitados:

¹²⁶ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 264.

¹²⁷ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 333

¹²⁸ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 386

Me parece que esos individuos, con sus regalos untados de liga y dotados de anzuelos, no regalan ninguno de sus bienes, sino que más bien se apoderan de los ajenos. Son de un ingenio semejante al de aquel que lo que regala a este se lo quita a aquel otro, y piensa que con su rapacidad tendrá fama de generosidad.¹²⁹

Y concluye en esta carta, “De tal manera se ha apoderado de los hombres la pasión por la riqueza, que más bien parece que la riqueza nos posee a nosotros, en lugar de nosotros a ella.”¹³⁰

Desde el punto de vista legal, como ya hemos mencionado, el derecho romano también pretendió limitar los regalos con leyes como la *Lex Cincia* del año 204 adC, en la que prohibía los regalos, limitándolos a su realización entre familiares. La propia ley exigía la organización de una ceremonia cuando el don que se realizaba se trataba de algún bien inmueble, para establecer de forma conveniente el nombre del propietario.

Plinio nos aporta un ejemplo de esta ley en su carta a Trajano¹³¹ en la que explica la donación realizada por la madre de Romano en favor de su hijo, mediante la venta de unas fincas para conseguir que fuese promocionado a la categoría de senador. Este requisito era necesario para la consecución del objetivo, por lo que fue asesorada por el propio Plinio en el cumplimiento de la normativa legal, y una vez eliminado el obstáculo, realizó una alabanza de la persona de Romano para que le sea concedido el favor solicitado al Emperador.

Trajano tiene una gran preocupación por los regalos que pueden inducir a corromper a las personas pertenecientes a las altas clases sociales de las ciudades.¹³² El mismo Plinio, en su carta a Trajano invocándole su opinión respecto a una donación realizada por Pisón hacía unos veinte años, y que estaba siendo reclamada jurídicamente por el procurador de la ciudad de Ámiso, intenta conocer el parecer del emperador sobre dicha demanda, fundamentada en las instrucciones del propio Trajano.

El emperador responde:

Lo mismo que mis instrucciones prohíben hacer donaciones de los bienes públicos, así tampoco es oportuno que las donaciones hechas ya hace algún tiempo se revisen y se

¹²⁹ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 461

¹³⁰ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 462

¹³¹ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 477-478

¹³² PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 569

reclame su anulación, para que no se destruya la seguridad de muchos. Así pues, por este motivo, no tengamos en cuenta cualquier acto que se haya realizado hace veinte años. Pues deseo velar por los hombres de cualquier ciudad no menos que por los dineros públicos.¹³³

En la carta 38, el emperador hace partícipe a Plinio de sus preocupaciones por los favores que entre sí se están haciendo los nicodemios y que, a resultas de ello, están perdiendo grandes cantidades de dinero en la construcción de acueductos, por lo que indica a Plinio que investigue lo sucedido para evitar corrupciones futuras.¹³⁴

Dadas las claras intenciones de Trajano de luchar contra la corrupción acotando las situaciones de regalos que se daban en el Imperio Romano, Plinio también le interroga ante determinadas celebraciones como la toma de la toga viril o una boda, o la toma de posesión de una magistratura, en donde la costumbre era una invitación a toda la curia y a personas de la ciudad, a las que se les agasajaba con un regalo de uno o dos denarios por persona. Para Plinio esta costumbre ha de ser aceptada siempre que no se rebase un justo límite en las invitaciones que dé lugar a corruptelas de algún tipo.

El propio Trajano acepta su punto de vista e incluso le insta lo siguiente:

Tienes razón al temer que caiga en una especie de dianome¹³⁵ esa invitación, que no solo rebasa el límite en el número, sino que reúne para dar estos regalos habituales, no a personas individuales por razones de amistad, sino, por así decirlo, por estamentos sociales. Pero yo elegí tu prudencia precisamente para que, al reformar la costumbres de esa provincia, moderases y establecieses las reglas que servirían para una permanente tranquilidad de la misma.¹³⁶

Hemos comprobado la existencia de una costumbre romana por el don, en sus diversas formas, como los intercambios en especie, el evergetismo, o las donaciones de los más pudientes a los más necesitados. Como consecuencia del filohelenismo de la cultura romana, el don ha formado parte de la vida de esta hasta la desaparición del imperio, como así nos lo atestiguan diversos autores.

¹³³ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 570

¹³⁴ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 508

¹³⁵ Vocablo griego que significa distribución ilícita, mostrando la preocupación de que los votos de los decuriones puedan ser comprados.

¹³⁶ PLINIO EL JOVEN, Óp. Cit., Pág. 575

1.3.- Edad Media: generosidad y gratitud.

Para adentrarnos en el estudio del don en la Edad Media, creemos conveniente seguir un horizonte temporal, iniciando el epígrafe con la llamada Alta Edad Media, que transcurre desde finales del siglo V hasta principios del siglo XI. Finalizaremos este recorrido en la Baja Edad Media, cuyo periodo se sitúa hasta el siglo XIV.

Si por algo se ha caracterizado el inicio del este período de la historia es por la presencia de unas etnias bárbaras muy agresivas que arrasaban con todo a su paso. Determinados imperios como Bizancio procuraron mantenerse fuera del interés guerrero de estas etnias, mediante el uso de regalos y el trasvase de riquezas, cuyo origen regular se produjo en estas circunstancias.¹³⁷

Esta regularidad hizo que se normalizara un tributo anual que permitía mantener alejada la amenaza de aquellos territorios que se encontraban más expuestos. Con el objeto de conseguir tranquilidad, importantes presentes eran ofrecidos a los reyes bárbaros.

El preciado bien de la paz se intentaba conservar mediante regalos mutuos, que garantizaban la permanencia de relaciones tranquilas. De esta forma se organizaba un circuito de ofrendas recíprocas que ejercía de sustitutivo del intercambio de agresiones alternas. Se constituyó en una especie de compromiso entre los reyes, cuya consecuencia material devino en la circulación de regalos.

Las tribus bárbaras utilizaban el regalo tras la conquista de un territorio. Los botines obtenidos con las victorias eran distribuidos no solo entre los compañeros de armas, sino que otras entidades también recibían su parte. A título de ejemplo, algunas iglesias de Inglaterra recibieron parte de los tesoros conquistados por Carlomagno en su batalla contra el ejército avaro.¹³⁸

A nivel social, también existían regalos entre diversos estratos como los realizados por campesinos, mediante prestaciones, a sus señores que eran conocidos como regalos, denominados *eulogiae*. De igual manera, sucedía con las concesiones de

¹³⁷ DUBY, G. *Guerreros y campesinos, Desarrollo inicial de la economía europea (500-1200)*, 1973, www.bajaepub.com.

¹³⁸ DUBY, G. Óp. Cit., Pág 38.

tierras por parte de las iglesias, o con la transferencia de riqueza como consecuencia de los matrimonios.

Cuando en el 584 el rey de los francos Chilperico entregó a su hija, futura esposa del rey de los godos, al embajador de éste, la reina Fredegunda aportó una inmensa cantidad de oro, de plata y de vestidos y los nobles francos ofrecieron, a su vez, oro, plata, caballos y joyas: los grandes del reino debían acudir a la corte con las manos llenas; sus regalos periódicos no eran solamente la manifestación pública de su amistad y sumisión, sino también una garantía de paz semejante a la obtenida entre los pueblos por medio del intercambio de presentes.¹³⁹

Estos regalos solían ser compensados a través de la generosidad de los que los recibían. Todas las personas necesitadas, pedigrüños, hambrientos o desgraciados eran atendidas por los señores y por los monasterios, distribuyéndoles bienes de su propiedad para su consumo y supervivencia. Gracias a la munificencia de ambos, la sociedad intentaba conseguir altas cotas de justicia, suprimiendo la indigencia completa, en unas circunstancias de general pobreza.

Por su parte, los príncipes basaban su prestigio en la generosidad. Así, además de alimentar en su casa a los hijos de sus amigos y de compartir con sus compañeros militares lo obtenido en sus campañas, convocaban asambleas en las que se establecían rivalidades entre la alta alcurnia respecto al ofrecimiento de los mejores presentes.

Cualquier reunión en torno a la familia real era considerada

como el momento más importante de un sistema regular de intercambios gratuitos que se ramifica por todo el cuerpo social y que hace de la realeza la verdadera reguladora de la economía general.¹⁴⁰

Pero también existía la costumbre de regalar entre ciudadanos de la misma estirpe, hasta el punto de convertirse en una forma de expresión de las relaciones entre iguales, basada en la confianza mutua.¹⁴¹ Las alianzas establecidas entre los gobernadores mediante la entrega de regalos son observadas como el modelo de autoridad pública de la época.

¹³⁹ DUBY, G. Óp. Cit, Pág. 40

¹⁴⁰ DUBY, G. Ibid.

¹⁴¹ CURTA F., *Merovingian and Carolingian gift giving*, Speculum, vol. 81, 2006. Pág. 675

De esta manera nos lo ejemplifica Gregorio de Tours:

El rey Gontrán confirmó su alianza con su sobrino y la reina, intercambiaron regalos, y después de tratar los asuntos públicos, se libraron a los festines. Gontrán alababa al Señor diciendo: Te doy gracias infinitas, Dios omnipotente, porque me permitiste ver a los hijos de mi hijo Childeberto. Ni me creo abandonado de tu majestad cuando me ha dado ver a los hijos de mi hijo. El rey Childeberto recuperó a Dynamio y al duque Lobo; el rey Gontrán devolvió también el feudo de Cahors a la reina Brunegilda. Una vez firmado el pacto en la paz y la alegría, cada uno regresó a su ciudad tras intercambiar regalos y abrazos, y daban gracias a Dios.¹⁴²

Los reyes francos, a su paso por las distintas ciudades de su reino, recibían regalos de los súbditos que en ellos habitaban. De la misma forma, los recibían de los nobles cuando convocaban a la corte en los *idus* de marzo o de mayo. Sin embargo, mediados del siglo VIII, esta práctica se había convertido en una forma de tributo interno que parece haber empezado y terminado en la época carolingia.¹⁴³

Hincmar de Reims, en su obra *De ordine palatii* nos refiere la costumbre de regalos entre el rey y sus nobles en las reuniones convocadas en palacio:

En esta asamblea se reunían con los principales clérigos y seculares: lo más significativo de la misma era para deliberar y tomar decisiones; lo menos significativo para dar su adhesión, a veces también para deliberar y confirmar la fuerza y no ciegamente, sino por su propia voluntad y con la inteligencia; unos y otros también llegaron a dar al rey todas las donaciones anuales.¹⁴⁴

Los conceptos de regalos y tributos anuales eran perfectamente diferenciados por las personas de la época. Como ejemplo de esta distinción, en el libro anónimo titulado *Continuations to Fredegar*, el último duque independiente de Aquitania llamado Waiofar preguntaba al rey Pepin por Bourges y por otras ciudades de Aquitania en el año 763. Solicitaba su sumisión a cambio de entregarles, por un lado, regalos y, por otro, tributos anuales, tal como acostumbraba a realizar dicha provincia con los anteriores reyes francos.¹⁴⁵

¹⁴² TOURS, G., *Historia de los francos*, Libro 9, <https://homoreciprocan.wordpress.com>

¹⁴³ REUTER T., *Plunder and tribute in the Carolingian Europe*, Transactions of the Royal Historical Society, 35, 1985

¹⁴⁴ REIMS, H., *De ordine palatii*, Paris, F. Vieweg Editor, 1884, Pág. 73 y 75.

¹⁴⁵ ANÓN. *The fourth book of the chronicle of Fredegar and his continuations*, Londres, 1960.

Los caballos representaban una suerte de regalos que se asimilaba con derechos socialmente muy considerados como la libertad, llevar armas o el honor. Cuando los sajones fueron derrotados en 758 por los francos, se comprometieron a obedecer las órdenes del rey Pepin y a regalar a su asamblea la cantidad anual de trescientos caballos. Estos eran interpretados por ambas partes como regalos y no como tributos.

El regalo de caballos, armas, joyas u otros de similar valor era realizado por el estamento de mayor poder de la época que, mediante su participación en estas secuencias de intercambio de regalos, consolidaban su estatus social y comprendían su simbolismo.

Cuando los reyes buscaban sellar una alianza mediante el intercambio de regalos hallaban a su disposición una gran variedad en cuanto al número y naturaleza de los mismos. Esta diversidad también existía en el marco ceremonial que permitía a los soberanos declarar su pertenencia a la realeza.

Durante el siglo IX, los regalos entregados al rey fueron perdiendo su funcionalidad y su formalismo, sobresaliendo después la espontaneidad en las acciones de regalar.

Además de la entrega de regalos de reyes a nobles, la realeza también los realizaba al personal a su servicio. Luis el piadoso acostumbraba a hacer regalos a todos los que tenían una función en palacio o en la corte real. Los regalos consistían en cinturones, medias o vestidos importados de cualquier punto de su imperio para los nobles; mantos de Frisia, para el bajo clero; y ropas de lino, seda y cuchillos para los cocineros, camareros y personal de servicio, de acuerdo con sus necesidades.¹⁴⁶

Los servidores del rey confiaban en la generosidad de sus superiores que, con frecuencia, les otorgaban regalos:

La primera comprendía a los servidores reales que no tenían carga particular; gracias a la benevolencia y gracias a la solicitud de los altos funcionarios que les daban unas veces el alimento, y otras la vivienda, o bien el oro, el dinero, los caballos, u otros ornamentos, algunas veces de modo ocasional y a veces según el tiempo, la razón o los acontecimientos lo permitían, pero más a menudo todavía, y de modo prolongado, las ayudas jamás les faltaban; el servicio del rey les interesaba muchísimo siempre tanto que estos mismos altos funcionarios les llamaban para el servicio en sus casas.¹⁴⁷

¹⁴⁶ NOTKER, B., *Gesta Karoli Magni*, 2.21, Berlin, Hans F. Haefele, 1959, Pág. 92

¹⁴⁷ REIMS, H., *Op. Cit.*, Pág. 69

Por su parte, los nobles también recibían regalos en forma de tierras; por un lado, Carlos el Temerario donó al conde de Anjou los condados de Auxerre y Nevers; y por otro, Hugh, familiar del propio Carlos, recibió en el año 866 los condados de Tours y de Anjou, junto con la abadía de San Martín. El propio Carlos procedió a dividir el resto de su imperio entre algunos de sus hombres más fieles.

La mayoría de los receptores de bienes muebles en el periodo carolingio eran extranjeros. Así, el jefe vascón Adelerico recibió muchos regalos del emperador cuando fue a dar explicaciones por su ataque al duque de Toulouse, y el duque de Bretaña también recibió regalos de Carlos el Temerario, consistentes en vestimentas reales.

Entre el siglo V y IX, se afianzó una economía de intercambio de regalos que se fundamentaba en la liberalidad de las clases dominantes, lo que daba mayor prestigio a la transferencia de la propiedad que el comercio o el trueque.

Si hubo una virtud que resaltara por excelencia en la Edad Media, fue la generosidad. Esta tenía una relación directa con el prestigio del rey. En la corte de Paris y de Soissons, en el periodo merovingio, y en la corte de Pavía, durante el reinado de Liutprando, se concentraron técnicas de creación artística muy refinadas que tuvieron su mayor apogeo cuando el soberano procedió a distribuir sus productos como consecuencia de la generosidad que constituye el resorte de su prestigio.

Esta virtud, cuyo objeto no era otro que dar regalos, tuvo un enorme impacto en las normas de conducta de las élites medievales a imagen del prestigio que rodeaba el soberano.

Donde con mayor frecuencia se acostumbraba a demostrar la generosidad como virtud fundamental en el medievo fue en la relación con la Iglesia. La necesidad por parte de la sociedad de la época de sentirse congraciados con la vida futura hizo que muchos regalos fueran a parar a las iglesias locales. En este caso, aunque se puede pensar que las donaciones realizadas a las iglesias suponían una disminución de la producción y el consumo, en contraposición de los regalos que recibían los reyes y los señores feudales, la realidad de la vida monástica era que esa disminución no se

produjo, pues las limosnas eran redistribuidas por los monjes a las personas ayudadas por ellos.¹⁴⁸

Así como en épocas anteriores las joyas de los fallecidos se enterraban junto al propietario de las mismas, en la alta Edad Media se utilizaban los tesoros para glorificar a Dios, empleándose en la reconstrucción de las iglesias o en la ayuda de los más necesitados.

Poco a poco, se fueron incorporando a las prácticas cristianas las antiguas creencias que suponían que el sacrificio de los bienes terrenales era el mejor medio para obtener el favor de Dios y la purificación de los pecados. Las ofrendas “compraban” la misericordia de Dios. Se ofrecía los primeros frutos o la décima gavilla, una vez terminada la cosecha.

Estas ofrendas se entregaban a personas que se encargaban de las oraciones por tales inquietudes. De esta forma, se forjó un clero que no participaba de la vida militar y que vivía del trabajo de sus tierras, realizando también oraciones y otras plegarias en beneficio del pueblo.¹⁴⁹

Sin embargo, no todas las iglesias se hallaban en la misma situación. El bajo clero explotaba sus propios campos y casi no podían distinguirse de los campesinos. En cambio, los sacerdotes que auxiliaban al obispo y los monjes ostentaban una posición ciertamente señorial. La práctica de los regalos contribuía a aumentar su fortuna territorial de forma constante, convirtiendo el flujo de donaciones de tierras en favor de la Iglesia en uno de los flujos económicos más grandes y regulares de la alta Edad Media que, sin embargo, resultaron ser inferiores al incremento de productividad generado por dichos flujos.¹⁵⁰

Un ejemplo de estas donaciones a la Iglesia se puede representar con el tráfico de plomo a través de la Galia en el siglo IX, proveniente de la Gran Bretaña. El fundador de la abadía de Seligstadt, Eginardo, necesitaba el plomo para terminar el techo de dicha abadía. Para conseguirlo intervino el abad de Ferriers, cerca de Orleans, para que el rey de Mercia le enviara el metal, a cambio de oraciones.¹⁵¹

¹⁴⁸ En los monasterios, los propios monjes consideraban a los pobres como parte de los mismos. Ver CARLYLE, T., *Past and Present*, versión electrónica, Alfred J. Drake, 2002, www.ajdrake.com

¹⁴⁹ El *ora et labora*, propio de la espiritualidad benedictina.

¹⁵⁰ Al ser invertidos en tierras productivas y en formación para los más pobres.

¹⁵¹ DUBY, G. Óp. Cit, Pág. 42

Existe entre algunos autores cierta controversia sobre si las donaciones a la Iglesia conllevaban un determinado comercio espiritual con Dios, al entender que la donación de limosnas puede ser considerada como contra regalo para una compensación divina en forma de salvación.¹⁵²

Por otro lado, otros han mantenido el punto de vista que desde la realización de las donaciones a las iglesias, no se esperaba ninguna devolución a cambio,¹⁵³ puesto que la salvación no llegaba como resultado de la ofrenda, aun cuando el donante tuviera la expectativa de obtenerla en algún momento posterior.¹⁵⁴

Resulta evidente, a pesar de la controversia citada, que la donación de limosnas, pretendiendo una determinada contraprestación espiritual, actuaba en la sociedad como elemento redistribuidor de la riqueza, ayudando a los más necesitados con aportaciones económicas y apoyo en la formación de oficios de la época.

En la Vida de San Germán de Auxerre se nos muestra otro ejemplo de este proceder:

La venerada emperatriz Gala Placidia envió a su alojamiento un enorme plato de plata cargado con muchos tipos de comida deliciosa, excepto carne. Él aceptó el regalo, distribuyó el alimento a los que le servían y conservó la plata, enviando en su lugar un pequeño plato de madera con un pan de cebada en él. La Emperatriz estaba inmensamente encantada por ambas cosas, tanto porque su plata había pasado mediante las manos de San Germán a los pobres como porque había recibido por sí misma la comida de un hombre santo en un plato tan humilde.¹⁵⁵

La aparente desigualdad de los regalos intercambiados realza la importancia de otras valoraciones más allá de la propiamente material, además de adecuar el significado del regalo a la realidad de las necesidades de los demás. La existencia de las intenciones espirituales en los regalos a personas de la Iglesia era un elemento vertebrador de la justicia social que era buscado por los donantes, de forma indirecta e involuntaria, con sus aportaciones.

¹⁵² JOBERT, P., *La notion de donation, Convergences 630-750*, Dijon, 1977, Págs. 139 y 184-85.

¹⁵³ Más bien se pueden considerar como una suerte de seguro de desempleo para los pobres que iba acompañado con un adiestramiento en determinadas labores, que les servía de motivación para la búsqueda de otro empleo.

¹⁵⁴ GUERREAU-JALABERT, A., *Caritas y don en la sociedad medieval occidental*, Hispania, vol. 60, 2000, Págs. 52-57

¹⁵⁵ SULPICIO, S., *The Western Fathers: Being the Lives of Ss. Martin of Tours, Ambrose, Augustine of Hippo, Honoratus of Arles, and Germanus Auxerre*, New York, Sheed and Ward, 1965, Pág. 314

En muchas ocasiones, las donaciones de terrenos a los monasterios fueron realizadas para la fundación de los mismos. Estos terrenos gozaban de situación estratégica privilegiada que les permitía controlar recursos significativos, lo que en muchos casos generaba envidias en las familias o herederos de los donantes.¹⁵⁶

En el periodo merovingio – entre los siglos V y VIII – estas donaciones suponían litigios por los terrenos entre algunos monasterios y los familiares del donante, al sentirse estos agraviados por dicha circunstancia. Estas enajenaciones tenían lugar mediante las costumbres recibidas de la cultura romana, como aparecen en los registros conservados de las iglesias.¹⁵⁷

Parece que, durante el siglo VIII, la mayoría de las tierras pertenecientes a los monasterios provenían de donaciones, si bien, existen algunos registros en los que queda constancia que algunas de ellas provenían de actos de compraventa, aunque en un porcentaje muy bajo respecto a las anteriores. El derecho romano clásico había establecido varias provisiones para las transferencias de la propiedad, mientras que los regalos a las iglesias eran permitidos por el derecho vulgar, incluso cuando el mercado de terrenos apenas existía.

Una característica formal de las donaciones de tierras a los monasterios era el necesario consentimiento por parte de aristócratas de la época en la entrega de dichos bienes. En los obispados de Salzburgo y Freising se han conservado registros sobre los regalos entregados a finales del siglo VIII, y en ellos queda reflejado el consentimiento otorgado por el duque para la realización de estas donaciones, aunque no en todos los registros quedaba explícitamente documentado.¹⁵⁸

En la Edad Media se generan una suerte de canales de regalos, por los que circula un flujo importante de riquezas y de servicios, suscitado por lo que se denomina *las generosidades necesarias*.¹⁵⁹ Estas se ejemplifican como las de los empleados hacia sus patronos, las de los padres hacia la desposada, las de los amigos hacia el organizador de una fiesta, o las de los señores hacia los pobres.

¹⁵⁶ WOOD I. N., *The gifts of Wearmouth and Jarrow* en Davis Wendy, Fouracre Paul, *The Languages of Gift in the Early Middle Ages*, New York, Cambridge University Press, 2010, Pág. 103.

¹⁵⁷ REYNOLDS S., *Fiefs and vassals*, New York, Oxford University Press, 1994, Pág. 76

¹⁵⁸ REYNOLDS S., Óp. Cit., Pág. 400.

¹⁵⁹ DUBY, G. Óp. Cit., Pág. 43.

Estos intercambios medievales se escenifican con la idea predominante de que la entrega de un regalo implica una cierta deferencia por parte del receptor hacia el donante y una obligación de retorno de un regalo.¹⁶⁰ La reciprocidad es algo que se reconoce y se observa con cierto recelo por el hecho de situar a la persona receptora ante una obligación significativa.

Así, el regalo de bienes muebles se puede recompensar con la hospitalidad o con bienes de valor similar, mientras que el regalo de tierras significaba una subordinación al donante a largo plazo, pues solo con la devolución de otro regalo en forma de tierras se puede compensar la deuda originada con el primer don.

Otra característica del intercambio residía en la exhibición pública del acto de regalar de forma veraz a diferencia del secretismo que acompaña a las actividades radicadas en sobornos. En ocasiones, el secretismo formaba parte de determinadas secuencias de entregas de regalos, como la protagonizada por el obispo Pretextato de Rouen, padrino de Meroveo, y uno de los apoyos principales del príncipe rebelde en la que al parecer distribuyó regalos entre la gente con el fin de conseguir su ayuda contra el rey Chilperico.¹⁶¹

Cuando los enemigos – sajones, lombardos, alamanes o bávaros - se rendían a las ofensivas de los francos, los derrotados les entregaban regalos simbolizando una sumisión como consecuencia de su rendición. Según Curta, estos regalos eran una expresión más bien individual de la sumisión, como el que ofreció el gobernador de Provenza al rey Childeberto, además del juramento de fidelidad, después de ser prisionero del duque Gondulfo en la Basílica de San Esteban.¹⁶²

Aunque los regalos solían inducir contra-regalos, el intercambio potencial suele ser poco explícito en los documentos conservados de la época. Por ejemplo, las representaciones bizantinas suelen retratar a individuos regalando un edificio, un objeto, un texto detallando un regalo a Cristo, a la Virgen o a un santo. Sin embargo, en el manuscrito ilustrado llamado Dioscórides de Viena – compendio científico del siglo VI – se puede observar la representación del contra-regalo. Los ciudadanos de Honorotai, un barrio de Constantinopla, entregan el manuscrito a la princesa Anicia Juliana en respuesta a su regalo de una iglesia.

¹⁶⁰ MILLER W., *Gift, Sale, Payment, Raid: Case studies in the negotiation and classification of exchange in Medieval Iceland*, *Speculum*, 61, 1986, Pág. 23

¹⁶¹ TOURS, G., *Op. Cit.* Pág. 216.

¹⁶² CURTA, F., *Op. Cit.*, Pág. 694.

En muchos casos los regalos realizados no solamente generaban una expectativa de devolución, sino que incluso llegaba a especificar la naturaleza del regalo esperado como intercambio. Los regalos realizados a instituciones religiosas significaban la adhesión a un sistema de patrocinio cuya expectativa de devolución no sólo se contemplaba desde el punto de vista espiritual sino, como ya hemos mencionado, en una redistribución de los flujos de consumo hacia las capas más desfavorecidas.

Este intercambio mutuo de regalos, a primera vista, se parece al comercio, pero sus objetos y características son completamente diferentes. Su objeto no es el de la obtención de un beneficio material, derivado de la diferencia entre el valor de lo que una parte entrega y lo que otra recibe como intercambio. Más bien es el prestigio social unido a la generosidad, a la capacidad y a la preparación de una persona en prodigar su riqueza sobre vecinos y subordinados.

El *beneficio* en el intercambio consiste en generar una deuda moral en el receptor para la realización de un contra-regalo, si el receptor quiere mantener el respeto a sí mismo.¹⁶³

El concepto de regalo se ha identificado con diferentes términos léxicos de la época medieval. Diversos autores de la Alta Edad Media han realizado estudios sobre los términos más adecuados para representar el regalo de la época como los vocablos *munus* y *donum*.

Según Bernhard Jussen, el término *munus* en textos de autores medievales solía ir acompañado de otras palabras como señor – *dominus* - o corazón – *cor, mens, anima, animus* -¹⁶⁴. Así Tomás de Kempis nos muestra la interpretación de este vocablo: “La mayor ofrenda (*munus*) que un hombre puede realizar a Dios es la buena y perfecta voluntad de servir a Dios mientras viva”.¹⁶⁵ En todos los textos en los que aparece el vocablo *munus*, el concepto explícito es la relación del hombre con Dios.

¹⁶³ GRIERSON P., *Commerce in the Dark Ages, a critique of the evidence*, Transactions of the Royal Historical Society, Vol 9, 1959.

¹⁶⁴ JUSSEN, B., *Religious Discourses of the Gift in the Middle Ages: Semantic Evidence (Second to Twelfth Century)* en *Negotiating the Gift: Pre-modern figurations of exchange*, Edited by Algazi Gadi, Groebner Valentin y Jussen Bernhard, Göttingen, Vandenhoeck and Ruprecht, 2003, Pág. 177

¹⁶⁵ DE KEMPIS, T., *Dialogi nouiciorum 3, Vita Domini Florentii*, Friburgo, Michael Joseph Pohl, 1922, Pág. 174.

El uso del término *munus* expresa una relación de poder tremendamente desigual entre los siglos VIII y XI, por lo que, según Jussen, *munus* no tiene nada que ver con reciprocidad.¹⁶⁶

Por su parte, la palabra *donum* era utilizada para referirse a Dios como Padre más que como Señor, así la diferencia consistía en un Dios Amor frente a un Dios duro.

En la crónica medieval *Anales de Fulda*,¹⁶⁷ se describe el hecho de que cuando Carlos el Temerario intentó convencer para su causa a Luis el Joven, prometió a los que vinieran con él muchos beneficios y regalos. Desde mediados del siglo VIII, el término *beneficium* se utilizaba para describir *una buena acción*, un concepto clave para una sociedad medieval muy orientada al intercambio de favores y regalos.

Según Paul Fouracre, este término fluctúa desde un sentido general de favor hasta el resultado específico de una buena acción.¹⁶⁸ Si bien, desde el siglo VII en adelante, *beneficium* se aplicó, desde un aspecto técnico, a indicar algunas formas concretas de tenencia de tierras. Sin embargo, para Lesne, independientemente del sentido técnico que el término *beneficium* pueda suscitar, siempre informa de una buena acción o favor.¹⁶⁹

El hecho de que se haya producido un cierto cambio en el significado del término es una señal de la progresiva transformación del mismo. Desde la realización de un favor a alguien, se ha ido convirtiendo en una concesión a través de la cual se produce un determinado contrato de servicio. Así, la concesión de tierras a cambio de un *servicio* resulta ser la base de las relaciones sociales y de las instituciones políticas de la época.

Aunque se ha presentado la figura del regalo de tierras del rey a sus leales súbditos como una innovación carolingia, durante la época merovingia los gobernantes tenían garantizadas sus tierras de por vida, o al menos, durante sus servicios al soberano.¹⁷⁰ En la Alta Edad Media se diferenciaban dos tipos de transacciones que utilizaban un formato concreto distinto para cada una de ellas, el regalo y la venta. El lenguaje

¹⁶⁶ JUSSEN, B., *Ibíd.*

¹⁶⁷ FULDA, E., *Anales de Fulda*, escrito en la Abadía de Fulda en el siglo IX

¹⁶⁸ FOURACRE, P., *The use of the term beneficium in Frankish sources*, en Davis W., Fouracre P., *Óp. Cit.*, Pág. 63

¹⁶⁹ LESNE É., *Les diverses acceptions du terme "Beneficium" du VIIe au XIe siècle*, *Revue Historique de Droit française et étranger*, 4th ser., 1924, Pág 5.

¹⁷⁰ CURTA, F., *Óp. Cit.*, Pág. 689

utilizado para ambas transacciones también era distinto, identificándose el concepto de precio con la venta.

El regalo consistía en la transmisión de un bien sin precio o sin necesidad de la devolución para que la transacción fuese válida. En cambio, la venta radicaba en el acuerdo de dos agentes sobre el intercambio de un bien o servicio por un precio pactado entre ambos y en una fecha de pago acordada.

Se ha conservado una gran cantidad de cartularios en donde han quedado registradas las transacciones realizadas en el norte de la península ibérica. Este material comienza en el siglo IX, pero empieza a tener volumen desde la década de 930 en adelante. La mitad de este corpus registra regalos y la otra mitad registra ventas.¹⁷¹

El derecho considera que los regalos a la Iglesia forman parte de la forma de enajenación más obvia y probable, pero las ventas también son mencionadas en los códigos legales de Sajonia y Bavaria, pudiendo ser inferidos del derecho de Turingia. El problema planteado por los regalos y las ventas en todas estas sociedades era la conciliación de los derechos del propietario actual y el bien de su alma, con los derechos de sus herederos o copropietarios.¹⁷²

En las leyes promulgadas por Liutprando en 743, también hace referencia al regalo y al contra-regalo en los siguientes términos:

Los regalos realizados sin contra-regalos o sin cumplir con el procedimiento formal de enajenación, no pueden considerarse como tales. Aunque esto no ha sido establecido en la ley hasta ahora, sin embargo, de este modo se conviene a partir de este momento. Por lo tanto, para eliminar la supervisión hemos ordenado que esta disposición deberá consignarse en el decreto. El que sea el familiar más cercano podrá heredar la deuda, a menos que aún viva la persona que ha realizado el regalo sin que se le haya devuelto, en cuyo caso lo puede recibir por sí mismo.¹⁷³

Según Grierson, no debemos olvidar que existen otros procedimientos mediante los cuales los bienes pueden cambiar de mano. Estos procedimientos han jugado un papel más conspicuo en la sociedad de la Edad Oscura que en otros periodos más avanzados de la Edad Media. Se pueden caracterizar en su mayoría como *robo* y

¹⁷¹ DAVIS, W., *When Gift is sale*, en Davis Wendy, Fouracre Paul, Óp. Cit., Pág. 218

¹⁷² REYNOLDS S., *Ibid.*

¹⁷³ FISCHER-DREW, K., *The Lombard Laws*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1973, Pág. 175

regalo. El término *robo* incluye a todas las transacciones unilaterales de la propiedad que se producían de forma involuntaria – el saqueo en las guerras sería el tipo más común. El término *regalo* se utiliza para cubrir todas aquellas operaciones que tenían lugar con el libre consentimiento del donante.¹⁷⁴

En el periodo denominado como Baja Edad Media, se mantuvo la costumbre de hacer regalos a las personas al servicio de los señores feudales, recompensándoles económicamente por sus virtudes. En 1047, William Gaucelin y su esposa regalaron a su hombre de confianza Bernard parte de su herencia en el condado de Antibes, en la frontera con el reinado de Provenza. Este regalo fue realizado como recompensa por su amor, afecto y buena voluntad en su servicio, y por la fidelidad y la asistencia que les otorgó.¹⁷⁵

El regalo de objetos, como ya hemos visto, viene precedido de la virtud de la generosidad, que suponía un aspecto importante a la hora de ser reconocido como un buen señor feudal. Si bien, algunos autores han querido verlo como una irreflexiva señal de extravagancia o como una manera de impresionar a los súbditos con la riqueza y poder del donante.¹⁷⁶

Cuando los objetos eran entregados a personas de la familia, al personal de servicio o a cortesanos, su naturaleza se revestía de aprovisionamientos de necesidades básicas como comida, ropa y alojamiento. En esto consistía los requerimientos de ayuda a estas personas.

Felipe I de Borgoña acostumbraba a reforzar los lazos con su personal de servicio entregándoles una variedad de regalos en el primer día del año, si bien, esta práctica se podía enfocar para asegurar su lealtad en algún asunto concreto.¹⁷⁷

Cuando los regalos se realizaban a militares de menor rango dentro del ejército, no se producían de forma individual, sino que se otorgaban al grupo. Los heraldos, trompetistas, mensajeros y arqueros eran obsequiados con *dinero para bebidas*. Cada uno no recibía su propia jarra, sino que, con ese dinero, compraban bebidas y se las repartían entre ellos.

¹⁷⁴ GRIERSON P., Óp. Cit., Pág. 130-131.

¹⁷⁵ REYNOLDS S., Óp. Cit., Pág. 155

¹⁷⁶ DAVID, H., *Philippe le Hardi, duc de Bourgogne, protecteur des arts*, Dijon, Selbstverlag, 1937

¹⁷⁷ CHATTAWAY C. M., *Looking a medieval gift horse in the mouth. The role of the giving of Gift objects in the definition and maintenance of the power networks of Philip the Bold*. Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden, vol. 114 (1), January 1999

Según Damen, resulta curioso que, en ciudades como Mons o Brujas, en algún caso los militares se negaban a aceptar el dinero. En cambio, los lacayos y los cocineros lo aceptaban. Respecto a los primeros, o bien se olvidaban de cobrarlo o entendían que el importe otorgado era demasiado pequeño para molestarse.¹⁷⁸

Las figuras de los mensajeros era clave en cualquier ciudad de una sociedad donde el acceso a la información se realizaba a través de las personas. Los heraldos y los músicos, al ser portadores de estandartes, representaban una unión directa con el príncipe. Por este motivo, no solo recibían regalos por un servicio concreto, sino también porque anticipaban la primera visita del príncipe a una ciudad. Una buena relación con los militares de menor rango implicaba un acceso directo al príncipe y a su séquito.

En el caso de Carlos I de Valois, duque de Borgoña, los regalos otorgados a sus súbditos eran recogidos en el registro de cuentas que llevaba su consejero económico o *argentier*, aunque no se registraban los regalos entregados a la jerarquía más baja, al producirse con menos frecuencia. Los recaudadores de los ingresos medievales también realizaban regalos, a niveles locales y regionales, a funcionarios, nobles, e instituciones de la Iglesia.

Damen se cuestiona si los registros reflejan la clasificación de regalos como gastos extraordinarios, y si se encuentran separados los regalos caritativos y los regalos liberales. A primera vista, el tesorero hace una clara distinción entre gastos ordinarios y extraordinarios en su registro. Los regalos son agrupados en un capítulo denominado *regalos y recompensas extraordinarias*. Sin embargo, no todos los regalos eran considerados como gastos extraordinarios, ya que los regalos a los cortesanos se consideraban una categoría especial de regalos y se distinguían como gastos ordinarios.¹⁷⁹

Hugo de Lannoy, señor de Santes y estadista al servicio de los duques de Borgoña, había dado indicaciones a sus consejeros económicos para que separasen, en el

¹⁷⁸ DAMEN M., *Princely entries and gift exchange in the Burgundian Low Countries: a crucial link in late medieval political culture*, Journal of Medieval History, vol. 33, 2007 Pág. 245

¹⁷⁹ DAMEN, M. Óp. Cit., Pág. 87

momento de registrarlos en su contabilidad, aquellos regalos que son inspirados por la liberalidad de aquellos que son inspirados por la generosidad.¹⁸⁰

La generosidad fue una virtud que también se dio en el segundo periodo de la Edad Media, pues fue la virtud suprema que gobernó en toda la Edad Media europea.¹⁸¹ Felipe III, duque de Borgoña, fue reconocido durante el ejercicio de su autoridad como una persona muy generosa a la hora de hacer regalos, incluso si se compara con el estándar de sus coetáneos.

En la década de 1390, los gastos realizados en regalos para el día de año nuevo suponían alrededor del 15% de sus ingresos.¹⁸² Desde un punto de vista racional, el duque de Borgoña bien pudiera ser tachado de derrochador, sin embargo, ha pasado a la historia por su generosidad, además de por su astucia política y su gestión financiera.

En la obra de Guillebert de Lannoy, *Instrucción de un joven príncipe*, uno de las obras referentes para los príncipes de la Edad Media tardía, aconsejaba a Carlos I de Valois, hijo del duque de Borgoña, Felipe III:

Un caballero debe ser superior al resto de los hombres en honestidad, generosidad y liberalidad, debe evitar conflictos o saqueos desenfrenados; siempre debe estar acompañado con armas, caballos, oficiales del ejército y compañeros apropiados de acuerdo con su rango.¹⁸³

Lannoy continuaba explicando la compensación obtenida por dicha generosidad:

La generosidad y la liberalidad pertenecen sobre todo a los príncipes y grandes señores, por las que son valorados y queridos, como afirma Aristóteles, el cual, en sus instrucciones al rey Alejandro, le indica que un príncipe que es generoso no tiene necesidad de un castillo fortificado.¹⁸⁴

¹⁸⁰ MOLLAT, M., ET ALIA (Eds) *Comptes généraux d'état bourguignon entre 1416 et 1420*, Paris, Imprimerie Nationale, 1965

¹⁸¹ WHITNEY M. P., *Queen of medieval virtues: Largesse* en FISKE, C.F., *Vassar medieval studies*, New Haven, Yale University Press, 1923. Pag 183.

¹⁸² VAUGHAN R., *Philip the Bold. The formation of the Burgundian state*, London, The Boydell Press, 1962.

¹⁸³ VAN LEEUWEN, G., *De L'instruction d'un jeune Prince van Guillebert van Lannoy*, Amsterdam, Graduate Press, 1975, Pág. 48

¹⁸⁴ VAN LEEUWEN, G., Óp. Cit., Pág. 16

En muchos de los restos literarios de este periodo, generosidad y liberalidad aparecen más unidas a otras virtudes tradicionalmente cristianas, como la templanza, la fortaleza, la prudencia, la justicia, la fe, la esperanza y la caridad, que formaban la base de un código de conducta ya instaurado en la sociedad medieval.

Guillebert de Lannoy refiere en su obra, la misma separación de regalos establecida por Hugo a la hora de quedar registrados. Según él, los regalos realizados por liberalidad reflejan el estado del príncipe y contribuyen al mantenimiento del principado. En cambio, los regalos derivados de la generosidad se fundamentan en el amor cristiano por los demás, y contribuyen a la redistribución de las riquezas dentro de su territorio.

Esta generosidad aplicaba a los más necesitados y a las iglesias. Cuando se producía una primera visita de un príncipe a una ciudad, este acostumbraba a acudir a Misa antes o después de la ceremonia de juramentos. En ese momento, se procedía a la donación de algún regalo para la iglesia, si bien estas donaciones acabaron realizándose en dinero, con el paso del tiempo. Así, también se establecía una unión con el clero de la ciudad. En la abadía de San Waudru de Mons, la ceremonia del regalo constituía una parte importante del homenaje feudal realizado entre el duque y el abad.¹⁸⁵

Con frecuencia los regalos a las iglesias consistían en vidrieras que se realizaban durante, o justo después de la visita a la ciudad. Ante el desconocimiento por parte del príncipe de las necesidades de vidrieras en las iglesias, se producían algunos ejercicios de presión con el fin de financiar la instalación de nuevas o la reparación de las más antiguas.

Para ello, se convertía en necesario realizar algún tipo de aproximación al príncipe, o a alguno de sus representantes, para recordarles las necesidades de la iglesia o el estado de conservación de determinadas partes de la misma.

Si algún regalo sobresalió sobre los demás en cuanto a la relación entre el príncipe y la iglesia, este es la donación de tierras a las iglesias y abadías, en especial, durante la Baja Edad Media.

¹⁸⁵ DAMEN M., Óp. Cit., Pág. 247

La seguridad de la posesión y los derechos de enajenación de las propiedades feudales son difíciles de establecer por varios motivos. En primer lugar, porque a menudo era difícil conocer el estatus de la propiedad concedida a las iglesias con consentimiento señorial; en segundo lugar, porque la ley consuetudinaria tendía a regular las prácticas como costumbres normativas; y en tercero, porque se han extrapolado casos individuales al rango de una normativa, sin tener en cuenta si representaban prácticas comúnmente aceptadas en la época.

El consentimiento para la enajenación de tierras no siempre implica la existencia de una norma general. La transferencia de una propiedad con derechos subordinados requería un más que probable consentimiento, mientras que no era necesario en aquellas otras que disfrutaban de plenos derechos. Cuando los señores entregaban una propiedad con inquilinos, algunos de ellos podían sentirse evidentemente molestos porque las iglesias requerían su consentimiento al regalo de dicha propiedad.¹⁸⁶

En este sentido, existía una controversia respecto a los derechos de los herederos sobre las propiedades. Por un lado, los abades debían reconocer tales derechos, porque se hallaban en una sociedad de la que también formaban parte. Por otro lado, el derecho canónico prohibía la enajenación de las tierras de la Iglesia, por lo que se tuvo que optar por acordar una solución de compromiso consistente en la permanencia del derecho durante una o dos generaciones.

Los regalos así establecidos durante varias generaciones no satisfacían a ninguna de las partes, pues se temía el intento de desalojar a las familias, al poco tiempo de haberse instalado.

En la Francia del siglo XII, los señores acostumbraban a dar su autorización para que cualquier persona bajo su autoridad pudiera donar a la Iglesia determinadas propiedades, aunque los dueños ostentasen derechos completos sobre tales terrenos.

Los registros de donaciones que se conservan en la catedral de Rochester, pertenecientes a principios del siglo XII, incluían algunos con notas de consentimiento por los señores a los donantes, pero otros con el único consentimiento de sus esposas e hijos.¹⁸⁷

¹⁸⁶ REYNOLDS S., Óp. Cit., Pág. 171

¹⁸⁷ REYNOLDS S., Óp. Cit., Pág. 379

En Alemania, puesto que las iglesias confiaban en la protección del soberano, los registros de las donaciones no incluían la autorización de los señores para la enajenación de las propiedades. De hecho, se han encontrado más cartularios en donde la autorización era más bien otorgada por las familias que por los señores, a diferencia de lo que ocurría en Francia.¹⁸⁸

Como los ducados y los condados, los obispados y las abadías han sido considerados durante mucho tiempo como beneficios reales, y los obispos recibían los regalos del rey como inversiones. Su propiedad estaba bajo la protección real, de forma que los regalos e intercambios eran confirmados por los capitularios reales.

Las restricciones sobre regalos y ventas a las iglesias parecen haber comenzado relativamente tarde en Alemania, según aparece en algunos capitularios de las ciudades alemanas a finales del siglo XIII. En 1297, la corte real reguló que cualquier vasallo que quisiera donar un feudo a su iglesia, y no tuviera herederos ascendentes o descendientes, podía regalarlo al no ser compartido con otros familiares.

La tradición de la reciprocidad en el intercambio de regalos también tuvo lugar en esta segunda parte de la Edad Media. Así como había una expectativa de devolución equiparable en cuanto al valor del objeto, en caso de intercambios entre personas de la misma clase social, cuando estos se producían entre una persona de un nivel alto con otra de un nivel más bajo, no existía esta expectativa.

Las referencias a la reciprocidad se dan sobre todo en crónicas, anales, cantares de gestas y romances, donde no sólo aparece el volumen o materialidad del regalo, sino también un largo elenco de personas, famosas por su gran generosidad.¹⁸⁹

A modo de ejemplo, los regalos entregados por Carlos I de Valois eran considerados como un tipo específico de transferencia por cuanto no se producía una reciprocidad inmediata. La realización de estos regalos a sus cortesanos iba acompañada de la expectativa de una lealtad que no siempre se producía.¹⁹⁰

¹⁸⁸ REYNOLDS S., Óp. Cit., Pág. 422

¹⁸⁹ BUETTNER B., *Past Presents: New Year's Gifts at the Valois Courts, ca. 1400*, The Art Bulletin, Vol. 83, No. 4 Dec., 2001 Pág. 600

¹⁹⁰ DAMEN M. Óp. Cit., Pág. 89

El regalo más común entre el noble y sus cortesanos eran los caballos caros. Estos eran muy apreciados en las cortes medievales, y se acostumbraban a regalar a los capitanes militares por su participación en las campañas bélicas.

En ocasiones, el tipo de regalo realizado, como copas de plata, llevaba grabado el escudo de armas de la ciudad. Se solía efectuar en la primera visita del soberano a dicha ciudad, con el fin de hacer recordar a los receptores la generosidad recibida de sus habitantes.

Los regalos realizados a la comitiva del príncipe consistían, según el escalafón, en vajillas de plata, dinero y vino. Estos no se traducían en simples cortesías, sino que pretendían establecer una buena relación con todos los estamentos de dicha comitiva, representando este ofrecimiento el punto de partida de dicha relación.

En la ceremonia de juramentos que se celebraba a continuación de la llegada del príncipe a la ciudad se escenificaba un intercambio simbólico de regalos que posteriormente iba acompañado del regalo realizado por parte de la ciudad, quedando el contra-regalo a la expectativa de su realización futura.

Las redes de oficiales al servicio de la corte acostumbraban a cambiar con la llegada de un nuevo príncipe, y estos eran los representantes del Estado para los súbditos, encargándose de negociar los privilegios de las ciudades.

También existieron otras redes visibles que podían estar basadas en el parentesco, en el matrimonio o en el padrinazgo, donde las obligaciones eran bien conocidas; confraternidades u órdenes caballerescas donde se acostumbraba a explicar dichas obligaciones, y contratos de alianzas en donde las obligaciones se establecían mediante juramento. Estas redes tendían a unir a reyes, príncipes y nobles, unos con otros, y con los líderes de la administración civil y militar, a nivel estatal y local.

Desde el punto de vista del tipo del regalo y del contexto en el que se entregaba, también permite identificar distintas redes de receptores, de forma que se podía extraer alguna percepción de los motivos por los que se realizaban.¹⁹¹

Con cierta frecuencia, las redes creadas por las entregas de regalos con el fin de promover una lealtad hacia el donante no eran suficientes para conseguir apoyos en

¹⁹¹ CHATTAWAY, C., Óp. Cit., Pág. 4

determinados objetivos políticos. Era necesario que fuesen acompañadas por otras redes visibles enfocadas al corto plazo, que permitieran reforzar los vínculos ante un cambio de las circunstancias originales.¹⁹²

Normalmente sobresalieron dos tipos de redes, una entre la corte y las ciudades, y otra entre las propias redes y las ciudades. Las primeras redes han sido consideradas como modelos de relaciones entre gobernadores y gobernados; y las segundas, como medios para el desarrollo y el mantenimiento de una cohesión política y social dentro de una ciudad.

Esta últimas son menos formales, pues no exigen contratos escritos. Su naturaleza y extensión están basadas en obligaciones recíprocas, donde los servicios se recompensan mediante algún tipo de regalo.¹⁹³

A modo de ejemplo, podemos resaltar el regalo que Felipe I de Borgoña realizaba a un grupo selecto de personas influyentes entregándoles la insignia de la Orden del Árbol Dorado.¹⁹⁴ Este regalo implicaba la generación de una obligación común, sin embargo, los registros ducales no indican a qué tipo de obligación se refería.

La naturaleza de un regalo como las insignias se asociaba con la obligación de lealtad hacia los príncipes de la época. Ricardo II de Inglaterra la acostumbraba a regalar junto con una dedicatoria personal para reforzar los lazos de amistad. En cambio, Felipe I no siguió esta costumbre.

Ya hemos hablado de la gran generosidad de este duque comparado con el resto de sus contemporáneos, pero, para Chattaway, su motivación fue más allá del cumplimiento de unas determinadas convenciones medievales.¹⁹⁵

Según esta autora, el valor de los materiales que constituían el regalo podían ser indicadores de la valoración del servicio del receptor por parte del donante. También la decoración de los regalos podía ayudar a comprender las actitudes y creencias del donante, y su especial preocupación sobre los motivos de dichos regalos.¹⁹⁶

¹⁹² CHATTAWAY, C., Óp. Cit., Pág. 14

¹⁹³ Algunos regalos eran diseñados para obtener una protección general para los intereses de la ciudad. Otros se ofrecían de forma voluntaria como un pago concreto para conseguir la influencia de algún intermediario o para acordar algún negocio.

¹⁹⁴ CHATTAWAY, C., Óp. Cit., Pág. 1

¹⁹⁵ CHATTAWAY, C., Óp. Cit., Pág. 8

¹⁹⁶ CHATTAWAY, C., Óp. Cit., Pág. 6

A su vez, en las primeras visitas de los príncipes a las ciudades, los regalos realizados tendían a diferenciarse, aunque se acostumbraba a consultar a la ciudad vecina sobre lo regalado, procurando mantener una cierta equiparación entre las ciudades que iban a ser visitadas.¹⁹⁷

El regalo de vajillas de plata representaba la generosidad y prosperidad de la ciudad donante, y también el inicio de una relación incipiente entre el nuevo príncipe y la ciudad. Sin embargo, en ocasiones, los regalos transmitían la situación precaria en la que se encontraba la ciudad, como ocurrió en el caso de Brujas, al presentar al nuevo príncipe un conjunto de cuadros vivientes. La finalidad era hacerle ver que la ciudad esperaba su ayuda para superar esa difícil coyuntura por la que atravesaba.¹⁹⁸

Se puede colegir que los regalos materiales llevaban implícitos determinados mensajes políticos que la ciudad quería transmitir a su nuevo gobernante.

Cuando los embajadores del nuevo príncipe se adelantaban a la visita para preparar la misma, también eran agasajados por la ciudad y se les entregaba las tazas de plata que iban a usar durante su estancia. Con el tiempo, este regalo se transformó en dinero para colaborar en el sufragio de sus gastos de viaje. En estas visitas previas se empezaban a negociar el intercambio de impuestos y los nuevos privilegios, entre los embajadores del príncipe y la clase política de la ciudad.

Mientras que muchos de los regalos que realizó Carlos I de Valois se pueden entender bajo la rúbrica de reciprocidad, otros deben ser considerados como parte de la obligación tradicional del príncipe de redistribuir la riqueza obtenida en sus conquistas entre sus fieles seguidores. Aunque los príncipes de la baja Edad Media recompensaban de otras formas a sus súbditos, la redistribución de los recursos aún fue una práctica común en esta época medieval.

Durante la Edad Media europea, el intercambio de regalos o, mejor dicho, el más amplio principio de reciprocidad alimentó una inmensa variedad de experiencias públicas y personales, en función de los agentes intervinientes, y de sus motivaciones. Jugó un rol económico vital en asegurar no solo el flujo de artículos, sino también

¹⁹⁷ DAMEN M. Óp. Cit., Pág. 237

¹⁹⁸ DAMEN M. Óp. Cit., Pág. 239-240

cierta redistribución de la riqueza; fue un comportamiento social que unía a gobernantes y gobernados.

Como hemos descrito, la sociedad medieval aportó innumerables oportunidades para la concesión de regalos que transcurrían desde los modelos básicos de sociabilidad, como el mantenimiento de una mesa abierta, hasta las más institucionalizadas formas de comunión, tales como bodas, primeras visitas de la realeza a las ciudades, embajadas o acuerdos de paz.

1.4.- Revolución Industrial: mecenazgo, intercambio, don.

Con la irrupción de la Revolución Industrial en el Reino Unido y con el advenimiento de la Revolución Francesa, se produce una evolución respecto al don, durante los siglos XVIII y XIX en Europa. Tanto desde el punto de vista económico como antropológico, la práctica del don se vio impactada, resultando de ello una influencia que iba a resultar decisiva en el devenir de estos años.

Desde el punto de vista económico, el impacto de las ideas de Adam Smith propuso un nuevo modelo de relaciones económicas, en donde primaba el beneficio obtenido mediante las transacciones comerciales.¹⁹⁹

Desde el orden antropológico, los nuevos principios filosóficos emanados de la Revolución Francesa incidieron de manera radical en el comportamiento de las personas de la época, y valores como el individualismo se situaron en la raíz del pensamiento.

Ambos efectos hicieron que la lógica del don sufriera un determinado repliegue social y económico, pero no por ello dejó de tener su importancia en el desarrollo de la sociedad del momento.

Los cambios sociales producidos por la conversión de procesos artesanos a fabriles generan una cierta metamorfosis en cuanto a la forma de vivir de las personas. El antes llamado aprendiz u oficial, ahora se convierte en obrero u operario, y empieza a formar parte de una cadena tecnológica especializada en la producción a mayor escala que en la Edad Media.

¹⁹⁹ Ver subepígrafe 3.1

El concepto de clase social surge de manera inequívoca, y se empieza a hablar de clases alta, media y baja. La aristocracia proveniente de la Edad Media queda encuadrada en la clase alta de la sociedad industrial, mientras que el resto de los ciudadanos se reparten entre las otras dos.

Así el don, se sitúa en una dimensión distinta según se realice entre las clases altas o entre las distintas clases entre sí. Las motivaciones en estos casos también son diferentes, al estar definidas sus necesidades en función de su situación económica y social concreta.

En la denominada clase alta, en concreto en la corte imperial europea de los Habsburgo, tenían lugar una serie de intercambios de regalos con otras dignidades diplomáticas, en unas ceremonias en donde se ponen de manifiesto las ambiciones individuales de los componentes de la dinastía en función del tipo de regalos recibidos y entregados.²⁰⁰

La ceremonia más importante para el intercambio de regalos era la celebración de una boda imperial, en donde las relaciones diplomáticas desarrolladas para dicho matrimonio, y los eventos que se celebraban alrededor de la misma, servían de estímulo para el regalo.

A mitad del siglo XVIII, Augusto III, rey de Polonia y elector de Sajonia estableció con éxito relaciones políticas con la corte francesa. Tales esfuerzos diplomáticos culminaron con la boda de su tercera hija Maria Josefa con el único hijo de Luis XV en enero de 1747. En el año anterior al enlace, ambos monarcas habían firmado un acuerdo que garantizaba un conjunto de subsidios para la corte de Sajonia hasta 1750.

Durante este periodo de estrechas relaciones políticas y familiares, se realizaron muchos intercambios de regalos entre ambas cortes reales. Sin embargo, fue Augusto III el primero en regalar porcelana, exclusivamente, a los más distinguidos aristócratas de la corte francesa, incluido Luis XV, así como al nuevo matrimonio real.

Sin proponérselo, el rey polaco marcó una nueva tendencia en la decoración de las mesas donde tenían lugar los ágapes de la corte real francesa. Estos lujosos regalos

²⁰⁰ YONAN M., *Portable Dynasties: Imperial gift giving at the Court of Vienna in the Eighteenth Century*. The Court Historian, vol. 14, Issue 2, 2009, Pág., 178.

provocaron un intercambio con Versalles de finas porcelanas, que no solo eran reflejo de las relaciones político-familiares entre ambas cortes, sino que produjo una competencia no establecida entre Meissen y Vincennes, las dos fábricas europeas de porcelana, cada una apoyada por su rey.²⁰¹

Un ejemplo representativo de este tipo de intercambio, se produjo cuando Carlos IX de Francia se casó con la archiduquesa Isabel de Austria. A propuesta del rey, su hermano el archiduque Fernando II del Tirol actuó como apoderado en dicha ceremonia. Como agradecimiento, Carlos IX envió al archiduque varios regalos entre los que se encontraba el famoso *Salero*, realizado por Benvenuto Cellini.²⁰²

La aristocracia también fue protagonista del mecenazgo de la época. Según Peter Burke, el mecenazgo es un sistema político basado en las relaciones personales entre personas desiguales, los líderes y los seguidores.²⁰³ Es un intercambio por el cual, los denominados *clientes* ofrecen su apoyo político, su deferencia y su respeto, a cambio de alojamiento, empleo y protección, ofrecidos por los mecenas.

Este modelo de mecenazgo es el representado por el Cardenal Richelieu, cuyo sistema de contratación de personal resaltaba precisamente, no por la búsqueda del candidato más capaz para el puesto, sino por la contratación del que desprendiese mayor confianza.

Dada la situación de tensión política y social que se vivía en la Francia de la época, su supervivencia política dependía de una red de subordinados en los que poder confiar, incluidos sus propios familiares. De esta manera, las redes de patrocinio eran paralelas y complementarias a las instituciones políticas oficiales, estableciéndose los ritos sociales del don con fines o intereses políticos. Es decir, existía una dependencia del intercambio de dones por parte del poder, lo que sin duda ha ayudado al fomento del conflicto y la corrupción.

La novela *Mansfield Park* de Jane Austen puede servir de referente respecto al sistema formal e informal de apoyo e influencia, en la sociedad inglesa del siglo XVIII y principios del XIX.²⁰⁴ El mecenazgo impregnaba todas las relaciones de entregas de

²⁰¹ WEBER J., *Royal Presents: Porcelain gift exchanges between the French and the Saxon-Polish Court in the mid-eighteenth century*. The international Ceramics Fair and Seminar, 2008, Pág. 44

²⁰² YONAN M., *Óp. Cit.*, Pág., 180.

²⁰³ BURKE P., *History and social theory*, New York, Cornell University Press, 1993, Pág. 72

²⁰⁴ VASAVADA M. B., *Novel Gifts: the form and function of gift exchange in nineteenth century England*. Thesis dissertation, University of Oregon, 2013, Pág. 43.

regalos, en las que se establecía una jerarquía social que emanaba desde la aristocracia y alcanzaba las esferas más pobres de la sociedad.

Este modelo de mecenazgo era dominado por los terratenientes de la época, y era un medio para consolidar el poder de la clase social, asegurando la autoridad sobre las personas dependientes.

Harold Perkin caracteriza el mecenazgo como una *amistad vertical*, una relación bidireccional duradera entre el mecenas y sus clientes que involucra a toda la sociedad. Este nexo social de la vieja sociedad resulta menos formal e ineludible que en la época feudal, pero más personal e integral que las relaciones laborales del sistema capitalista.²⁰⁵

En la novela de Austen, se hace hincapié en la dualidad de la naturaleza de la sociedad dominada por los terratenientes, ya que, detrás de su imagen educada, existía una actitud muy codiciosa que invierte en la benevolencia con el fin de conseguir sus propios intereses coloniales y nacionales.

Esta misma benevolencia aristocrática produce mejores réditos que el propio tráfico de esclavos, pues la obligatoriedad derivada de la esclavitud se transforma en un deber de retorno que nace de los nuevos lazos de agradecimiento que produce el mecenazgo.²⁰⁶

En *Mansfield Park*, el intercambio de regalos se inicia con la intención de Sir Thomas y Mrs. Norris de adoptar a una de las hijas de Mrs. Price para ayudarla en su crianza. Así, mientras el plan de adopción de Sir Thomas le confiere una mejora de su estatus social, dicho plan sitúa a Fanny – la hija adoptada – en una relación de obligación permanente respecto de Sir Thomas, como consecuencia del agradecimiento de la adoptada.

Este acto benevolente es un ejemplo de la química simbólica de la relación de intercambios de regalos, siendo éstos los instrumentos capaces de transformar tanto a donantes, como a receptores de los mismos.

²⁰⁵ PERKIN, H. *The Origins of Modern English Society: 1780-1880*. London, Routledge, 1969

²⁰⁶ CLARKSON, T. *An Essay on the Impolicy of the African Slave Trade. In Two Parts*, London, J. Phillips, 1788

Por otra parte, Charles Dickens en su obra *Little Dorrit* nos muestra la expresión de un pequeño regalo que contrasta con la grandiosidad del mecenazgo aristocrático, a través de la historia de una mujer cuyo trabajo doméstico es modelo de donación.

Dickens resalta los privilegios de una forma de intercambio social que va más allá de las desigualdades del mecenazgo aristocrático, pretendiendo resistir, de esta manera, la alienación que genera el capitalismo de mercado, a su entender.

La figura de *Little Dorrit* es representada a lo largo de la novela como una especie de antídoto moral para los que se encuentran sometidos a la especulación capitalista, emergiendo como símbolo de la economía del don en el siglo XIX, en plena impulsión del capitalismo industrial.²⁰⁷

Este es el nuevo ideal de mujer victoriana, que Dickens presenta a la sociedad de dicho siglo. El valor que ella genera con el intercambio del don de su trabajo es similar al que se origina con el intercambio de mercancías. El hecho de que el primero se entregue libremente a los demás hace que *Little Dorrit* trascienda dicho valor, convirtiéndose en un tesoro intransferible.²⁰⁸

En su intención de criticar al mecenazgo aristocrático, Dickens pone en tela de juicio las formas aristocráticas de este intercambio, proponiendo una superación del modelo basado en la autoridad, mediante un sistema de intercambio capaz de establecer nexos sociales entre la clase media y la clase obrera.

La industria de la porcelana nos puede servir como ejemplo también para entender el modelo de entrega de regalos entre estas dos clases. Como ya hemos visto, la porcelana era objeto de regalos entre la alta aristocracia europea, sin embargo, la propia industria nos puede ayudar a entender cómo se realizaban los intercambios entre los gestores y los trabajadores de una empresa.

Las dos fábricas más importantes se sitúan en Sajonia y en Francia, subsidiadas y con el mecenazgo de los reyes de sus respectivos países. A pesar de ello, Josiah Wedgwood fundó su propia fábrica de porcelana en Inglaterra, sin la necesidad de participar en un sistema formal de mecenazgo.

²⁰⁷ VASAVADA M. B., Óp. Cit. Pág. 79

²⁰⁸ VASAVADA M. B., Óp. Cit. Pág. 81-82

Wedgwood cultivó la buena voluntad en sus clientes y trabajadores, utilizando prácticas de intercambio de regalos, que explotaba los cimientos de dicha economía para convertir en ventaja competitiva el sentido de correspondencia recíproca entre los gestores y los obreros.

En cuanto a los trabajadores, el empleo sistemático de la retórica del intercambio de regalos pretendía difuminar la separación entre la economía del regalo y la mercantil. Mediante una evocación a valores como el orgullo nacional o la estabilidad económica de la empresa, enfatizaba que los beneficios no sólo serían personales, sino también nacionales.

Josiah Wedgwood creía en que las acciones benevolentes podían generar una energía liberadora y regenerativa, mientras que las egoístas solo restricciones opresivas. Dicho pensamiento inundó la vida tanto personal como profesional de Wedgwood, pero siempre entendió que la economía del regalo implicaba una obligación de correspondencia.

También tenía un profundo sentido respecto a la justicia social, lo que le llevó a participar en donaciones siguiendo su idea de que los ricos debían ayudar a los más necesitados.

Fue en 1769, cuando Wedgwood trasladó su fábrica a Etruria, Inglaterra. Participó en el diseño de la misma, incluyendo unas casitas de campo hechas con ladrillo para sus trabajadores. Los obreros de producción disfrutaban de unas viviendas gratuitas modernas para la época, así como una escuela gratuita para sus hijos, una biblioteca, una incipiente clínica para enfermos y beneficios en la jubilación – podían disfrutar de un alojamiento permanente en las casas donadas por la empresa -.²⁰⁹

En cuanto a los casos de enfermedad, los trabajadores tenían una asistencia sanitaria gratuita, lo que redundaba en el buen estado de salud de los obreros, generando una mayor productividad.

Todos estos incentivos construían un fuerte nexo de unión entre los trabajadores y su empresa, ligando a ambos de por vida, y aportando un mayor valor para sí mismos y para la propia industria.

²⁰⁹ Sin duda, fue un precursor de aquellos beneficios sociales que veremos más adelante en SEAT, en el epígrafe 4.

Mediante esta economía del regalo, nuestro empresario fue capaz de evitar huelgas y retener a los trabajadores que compartían la cultura empresarial basada en el beneficio mutuo de obreros y empresa.

Wedgwood predicaba sus expectativas de la correspondencia o reciprocidad por el alojamiento y cuidado de sus obreros, mediante una larga lista de normas que regían la seguridad y la moralidad de la vida de la fábrica, aunque entendía que esta relación recíproca de regalo debía ir más allá de una mera correspondencia.

Reforzaba la motivación de los empleados más ejemplares, dándoles regalos que solían ser adecuados para la edad de los mismos. Cultivó el sentimiento de gratitud en su empresa, especialmente entre los más jóvenes, con el fin de que entendieran que existía una relación directa entre su nivel de vida y el éxito continuado de la fábrica. A estos, les invitaba a comparar entre el nivel de vida de un joven trabajador respecto a la extrema pobreza de su generación anterior.

Wedgwood y sus hijos fomentaron un sentido de comunidad entre sus empleados con el fin de que se sintiesen responsables de sus compañeros, extendiendo la responsabilidad del empleador al empleado. Así, el modelo de acciones benevolentes inspiraba más acciones de este tipo en el día a día de la empresa.

Sin embargo, la comunidad se extiende más allá de la fábrica, y, en este sentido, el valor del orgullo nacional es una constante en su retórica a los trabajadores, interrelacionando su salud con la salud de la fábrica y de la nación. La reciprocidad, de esta manera, se convierte en una expresión de la comunidad.

En cuanto a sus clientes, Wedgwood puso en marcha un sistema de regalos, mediante el cual enviaba gratuitamente sus productos a dignatarios extranjeros, residentes en el Reino Unido, y a los embajadores británicos destinados en otros países, con el fin de que sirvieran como prescriptores de sus mercancías.

En las circunstancias en las que no tenían acceso a los enviados británicos, Wedgwood utilizó otras alternativas más arriesgadas para promocionar sus productos. En concreto, en el caso de Alemania, procedió a enviar a la aristocracia paquetes con productos de su fábrica, de forma voluntaria y sin haber sido requerido para ello.

Estas mercancías iban acompañadas de una circular con publicidad de sus productos, en la que transmitía una felicitación implícita por haber sido revestidos los receptores de la dignidad de la clase social que apreciaba la cerámica de lujo, que disfrutaba toda la realeza europea. Con una factura, solicitaba el pago de la misma si estaban satisfechos con lo recibido, o en caso contrario, les permitía que fueran devueltos con cargo a la empresa.

Susan Egenolf entiende este sistema de marketing, como una explotación de la naturaleza del regalo, en la que, a través del envío gratuito de un producto, se esperaba una acción recíproca, inmediata y voluntaria, a pesar de que la empresa no tenía herramientas para reclamar el cobro del mismo.²¹⁰

El éxito comercial de esta acción de marketing permitió que la empresa pudiera duplicar el sueldo a sus empleados, y corroboró a Wedgwood en sus ideas respecto a la economía del regalo que, mediante el uso de la obligación, la gratitud y la reciprocidad obtuvieron sus resultados.

Por su parte, el don en la clase media se caracteriza por consistir en un intercambio recíproco de relaciones, que facilita el crecimiento de lealtades y adhesiones. Así, en el don de la hospitalidad, los huéspedes realizaban comentarios con los que alababan la riqueza y posición del cabeza de familia, generando una confianza asociada a dichos atributos.

Los regalos realizados por amigos, familiares, compañeros de trabajo o empleados demostraban a los visitantes la existencia de unas relaciones sólidas, haciendo recordar permanentemente al cabeza de familia, la importancia del mantenimiento de dichos vínculos.

Según David Sunderland, se producía un intercambio de regalos constante entre la clase media que abarcaba a círculos comerciales y a círculos sociales. En los ámbitos comerciales, los regalos más comunes eran la comida en el trabajo, descuentos en precios, créditos, garantías de finalización de los contratos realizados por parte de los empresarios que empleaban a amigos, préstamos de dinero y herramientas,

²¹⁰ EGENOLF, S. B., *Josiah Wedgwood's Goodwill Marketing* en Zionkowsi y Klekar (Eds), *The culture of the gift in the Eighteenth Century England*, Nueva York, Palgrave MacMillan, 2009

provisiones de puestos de trabajo para familiares y amigos y cartas de recomendación.²¹¹

Desde el punto de vista social, los adornos o cuadros ayudaban a recordar al receptor su relación de confianza con el donante, y las bebidas y otros productos alimenticios generaban rastros de sociabilidad, permitiendo una fácil reciprocidad en el modo de invitar.

Este tipo de regalos sociales solían ser ineficaces por cuanto, por un lado, no habían sido elegidos por sus receptores, y por otro, tenían escaso valor de reventa. Esta ineficiencia también permitía el envío de mensajes adicionales en relación con el donante y su punto de vista del receptor, lo cual generaba más confianza en el tipo de relación que se deseaba establecer.

Aspectos como el tamaño del regalo en el intercambio de regalos, el momento para hacerse y su forma de presentación venían determinados por las normas sociales. Las normas asociadas con el tamaño del regalo estaban directamente en relación con los recursos del donante, y con las necesidades del receptor.

Así, si ambos disponían de recursos similares, era socialmente aceptado que los regalos intercambiados fuesen de valor parecido, especialmente en las primeras etapas de la relación. Por el contrario, si donante y receptor tenían distinto nivel de recursos, la asimetría en el tamaño de los regalos no tenía importancia, ya que el poder de la relación se situaba más en la reciprocidad en sí, que en el tamaño de los regalos.

En cuanto al momento de entrega de los regalos, la reciprocidad normalmente se hacía esperar, aunque la tendencia era que tuviera lugar en los primeros estadios de la relación de confianza. Sin embargo, si no se producía la reciprocidad del regalo, inevitablemente se generaba desconfianza.

De esta manera se expresaba el párroco de Norfolk en el año 1800, respecto de un vecino: “sólo estaba interesado en sí mismo.... Nunca hacía ningún tipo de regalo recíproco, ni siquiera el menor regalo hacia mi persona”.²¹²

²¹¹ SUNDERLAND, D., *Social Capital, Trust and Industrial Revolution, 1780-1880.*, Oxon, Routledge, 2007, Pág. 24

²¹² WOODEFORD, J., *Passages from the five volumes of the diary of a country parson, 1758-1802*, Oxford, Oxford University Press, 1935.

En el Reino Unido del siglo XVIII, lo que hasta entonces era un apoyo caritativo de personas particulares hacia los más necesitados se fue convirtiendo en una preocupación institucional para hacer llegar el bienestar hacia la población más pobre. La culminación de este interés institucional llegó con la eliminación de la ley de 1723 por la que los párrocos estaban autorizados a recomendar la contratación en las fábricas de cualquier parroquiano necesitado de auxilio.

Gracias también a los esfuerzos de la *Sociedad para la Promoción del Conocimiento Cristiano*²¹³ tuvo lugar una verdadera eclosión de la fundación de escuelas de caridad por todo el país. La realidad fue que, desde finales del siglo XVII y hasta principios del XVIII, se manifestó la aparición de múltiples recursos institucionales, cuyo principal hito era remediar los problemas de la sociedad de la época. Los centros de ayuda a los pobres y las escuelas de caridad fueron dos aspectos del mismo impulso institucional.

El centro de ayuda de *Bishopgate Street* de Londres, en 1701, empezó admitiendo a niños pobres, cuyas necesidades podían generar una mayor piedad de la gente. El buen resultado que se podía obtener de la educación de estos chicos, y su entrada posterior en las empresas de la época, atrajo a muchos benefactores.

Estos tenían además el privilegio de recomendar la admisión de un determinado número de niños, en función del importe de su contribución. Así, se producía otro tipo de intercambio: el regalo de fondos caritativos era correspondido por la concesión de favores, como parte de la elaborada red de intercambios que unía el ámbito social en el siglo XVIII.²¹⁴

Las escuelas de caridad formaron una red de centros de enseñanza para la formación de los niños más necesitados, en donde, con el fin de sacarles del ambiente de la calle, se les educaba en la fe cristiana y en los conocimientos de lectura, escritura y matemáticas necesarios para el futuro desarrollo de un trabajo.²¹⁵

²¹³ Society for the Promotion of Christian Knowledge (SPCK)

²¹⁴ MOLTCHANOVA, A., OTTAWAY, S., *Rights and Reciprocity*, en ZIONKOWSKI Y KLEKAR (Eds), *Óp. Cit.*

²¹⁵ Aunque existió una creencia generalizada en el bien que aportaban estas escuelas de caridad, hubo algunos autores como Mandeville, que en su Fábula de las Abejas hace una crítica de este modelo de formación.

A finales del siglo XVIII, Sarah Trimmer publicó *The Oeconomy of Charity*²¹⁶ con el fin de incentivar a sus lectores en la contribución de su tiempo y su dinero en el establecimiento y gestión de escuelas dominicales gratuitas - *free Sunday Schools* -. Estas tenían el objetivo de enseñar a leer y educar en principios religiosos a los hijos de las personas más necesitadas.

Desde su punto de vista, estas escuelas fomentarían la estabilidad social y la seguridad nacional en una época en la que existían graves incertidumbres sobre potenciales revoluciones.

Este movimiento iniciado por Trimmer y otros filántropos, que ha educado cientos de miles de hijos de trabajadores, y también a adultos, es considerado como el origen de la idea de la educación universal.²¹⁷

Trimmer se imagina un intercambio de regalos en donde una de las partes es más rica y aventajada que la otra, y da un beneficio que debe ser correspondido por la otra parte. Sin embargo, la parte *pobre* no puede corresponder de la misma forma; así, solo se espera de ella que demuestre su reciprocidad con gratitud y deferencia.

El regalo es la educación, y el esfuerzo e inversión que suplica a los lectores de su obra, en su contribución a las escuelas dominicales, serán correspondidas con mejores criados y trabajadores para los filántropos de la clase media, así como con una mayor estabilidad social. Según Dorice Elliot, este tipo de intercambios reforzaría el sistema económico paternalista y social común en dicha época.²¹⁸ En este caso, el tipo de regalo no era un objeto tangible, sino un regalo de servicio o tiempo,²¹⁹ que consistía en las escuelas dominicales gratuitas para la instrucción de los pobres.

Como la gratitud es una obligación moral, siempre existía el riesgo para el donante de no ser correspondido conforme a dicha obligación. Este riesgo funge como una de las características que distingue el intercambio del regalo del intercambio mercantil.

Trimmer alegaba, en su discurso hacia sus lectores de clase media, que la educación de la juventud era un asunto público, por ello debían contribuir con su dinero, con su

²¹⁶ TRIMMER, S., *The oeconomy of charity*, Londres, Longman, Robinson and Johnson, 1787.

²¹⁷ GRAFF, H., *Legacies of Literacy in western culture and society*, Indianapolis, Indiana University Press, 1987.

²¹⁸ ELLIOT, D. W., *The gift of an education* en ZIONKOWSKI Y KLEKAR (Eds), *Óp. Cit.*

²¹⁹ Ver subpígrafe 2.1 sobre Jacques Derrida.

ocio o con sus talentos en el cumplimiento de dicho objetivo, es decir, en dar el regalo de la educación.²²⁰

La mayoría de las personas que fueron receptoras de la formación impartida en las escuelas dominicales gratuitas utilizaron sus nuevas capacidades, precisamente, en las actividades que Trimmer pretendía evitar. De hecho, en estas escuelas dominicales los trabajadores desarrollaron, por primera vez, su conciencia de clase, gracias a la lectura de la literatura que habían publicado organizadores en favor de la solidaridad con la clase obrera.²²¹

Además de la posibilidad de la lectura de estas obras, que ayudó en la edificación de líderes en sus comunidades, con el propósito de gestionar mejor sus relaciones sociales y sus propios destinos, estos inicios de alfabetización también se convirtieron en fuente de motivación para una posterior formación de un calado más técnico.

La clase trabajadora adquirió los valores recibidos en las escuelas dominicales y se convirtió en el primer promotor de la religión y el respeto, pero la mayoría esperaba con frecuencia alcanzar una movilidad social y económica, gracias al regalo recibido de la educación en este periodo de la historia.

1.5.- El Estado del bienestar.

Como ya hemos visto, surge en la Inglaterra del siglo XVIII un interés por la mejora de las condiciones laborales y de vida de los obreros, que trabajan en las fábricas durante la Revolución Industrial.

Es cierto que, en los primeros momentos de esta preocupación, las propias empresas creaban instituciones encargadas de velar por la seguridad y la salud de sus propios trabajadores. Así, existía un intercambio entre el trabajador y la empresa, mediante el cual, a cambio del trabajo se entregaba un salario que iba acompañado de un conjunto de ventajas sociales respecto a la propia vida del obrero.

²²⁰ No debemos confundir el regalo de la educación con el don de educar que contemplamos en autores como Torralba.

²²¹ THOMPSON E. P., *The making of the English working class*, Londres, Penguin, 1963.

Sin embargo, no tardó el Estado en asumir estas competencias, retirándolas de las manos privadas con el fin de hacer llegar este modelo de condiciones al mayor número de personas posible.

Con este propósito, fue promulgada la nueva *Ley de Pobres*, aprobada en 1834, en plena época victoriana, que mejoraba las condiciones de la antigua que databa de la Edad Media tardía, concretamente desde 1598.

El creciente interés institucional por los más necesitados de la sociedad hace que quede superada la ley anterior que, mediante una modificación realizada en 1723, permitía a los párrocos locales ayudar a aquellos feligreses que se encontraban en situaciones precarias de trabajo y comida.²²²

La nueva Ley instituyó la creación de asilos - denominados *workhouses* -, o centros de ayuda, en donde los pobres eran alojados y atendidos en sus necesidades. Los allí atendidos realizaban algunos trabajos en compensación al alojamiento y a la comida, creándose también centros especialmente dirigidos a la población infantil. En esta circunstancia, el intercambio se producía entre Estado y persona.

De esta manera, Inglaterra se constituía en la vanguardia a nivel mundial en cuanto a política económica y social dirigida a ayudar a los pobres. De hecho, estas políticas fueron las precursoras del *Estado del Bienestar* a partir de la Segunda Guerra Mundial.

Algunos de los economistas más destacados de la época resultaron ser grandes detractores de la *Ley de Pobres*, si bien, diferían entre ellos en la intensidad de sus desafectos. Desde Malthus, que se mostró muy beligerante con esta ley,²²³ pasando por Ricardo, que en sus *Principios*²²⁴ la observaba - de forma más ecuánime - como una disminución de la productividad en el trabajo que perjudicaba las leyes de la libre competencia.

En cambio, otros economistas fueron grandes defensores de la misma, como Senior o McCulloch. Mientras que el primero la apoyó, proponiendo algunas modificaciones

²²² Los pobres tenían prohibido salir de sus parroquias, bajo amenaza del Estado de una fuerte sanción.

²²³ MALTHUS T. R., *Primer ensayo sobre la población*, Barcelona, Altaya, 1993, Pág. 95

²²⁴ RICARDO D., *Principios de Economía y Tributación*, Madrid, Pirámide, 2003, Pág. 95

a la misma,²²⁵ el segundo defendía el establecimiento de un sistema de ayudas a los pobres en épocas de estancamiento.²²⁶

Con el avance del siglo XIX y la expansión de las empresas industriales por los principales países de Europa, los parlamentos europeos se concentraron en la puesta en marcha de recursos legislativos, entre finales del XIX y principios del XX. Se pretendía que ampararan a los trabajadores de las fábricas, en aquello que sus propias empresas no pudieron atender, surgiendo así lo que hoy se denomina *Estado del Bienestar*.²²⁷

Según Mauss, al que más adelante dedicaremos un subepígrafe completo, el principio presente en esta legislación es que el trabajador entrega su vida y su trabajo al conjunto de la sociedad, por un lado, y a su empresa, por otro. De esta forma, los beneficiarios de su trabajo no quedan liberados de la correspondencia tan solo con el pago del salario, sino que es el Estado y su empresa los que tiene la obligación de atender al obrero con “una cierta seguridad en la vida, contra el paro, la enfermedad, la vejez y la muerte”.²²⁸

En Alemania, Otto von Bismarck instituyó la seguridad social con el fin de paliar los problemas que generaban la creciente industrialización en los trabajadores. Esta medida de carácter social tuvo sus elementos centrales en las *Leyes de Seguro contra la enfermedad, de Seguro contra accidentes de trabajo y de Seguro contra la invalidez y la vejez*, promulgadas respectivamente entre 1883 y 1889.

En la base de la legislación alemana se encuentra la idea de que el Estado tiene que reconocer su misión de velar y promover el bienestar de todos los miembros que forman parte de la sociedad, especialmente de los más débiles, haciendo uso de los medios de los que dispone.

La *Ley del Seguro contra la Enfermedad*²²⁹ permitía la codificación de los principios básicos del seguro de enfermedades bajo una única ley. El eje de la misma giraba en

²²⁵ SENIOR W. N., *An Outline of the Science of Political Economy*, New York, Sentry Press, 1939 Pág. 26

²²⁶ McCULLOCH J.R., *The Principles of Political Economy*, Edinburgh, Adam and Charles Black, 1864, Pág. 376-377.

²²⁷ GARCÍA-DURÁN, J. A., *Sobre el papel de las Administraciones Públicas antes y después de la crisis TIC*, Santander, 6 de agosto de 2013.

²²⁸ MAUSS, M. *Ensayo sobre el Don en Sociología y Antropología*, Madrid, Editorial Tecnos, 1971, Pág. 248.

²²⁹ Promulgada en 15 de junio de 1883.

torno a la relación establecida entre la obligación de afiliación a dicho seguro, en consonancia con un trabajo remunerado. Las prestaciones de esta ley comprendían servicios médicos y farmacéuticos durante trece semanas, así como prestaciones económicas por la mitad del salario de asegurado.

El intercambio se producía entre el Estado y los trabajadores y sus empresas, pues estos se repartían la cotización del seguro, a cambio de que el Estado facilitase los servicios de dicho seguro en caso de necesidad.

La *Ley contra los Accidentes de Trabajo* de 1884 obligaba a las empresas a cubrir la invalidez permanente de sus trabajadores por causa de accidentes laborales. Así, el trabajador percibía un 66% de su salario y, en caso de fallecimiento, la viuda percibiría un 20%, más el 15% por cada hijo menor de quince años. Este seguro no se fundamenta en un intercambio, sino que sugiere un don puro al trabajador, por cuanto este no tiene que sufragar con su salario la cobertura del mismo.

En 1889, se promulgó la ley que instituyó el primer sistema obligatorio de jubilación en Alemania, exclusivamente, para aquellos trabajadores con salarios superiores a 2.000 marcos anuales. La pensión se percibía a partir de los 70 años, y el importe era proporcional a las cotizaciones realizadas por el empleado. Diez años más tarde, tuvo lugar una reforma en la que se incluyó a trabajadores independientes.

Con estas tres leyes, se institucionalizaba la primera protección legal en el mundo de los trabajadores que, en su mayoría, se concentraban en el sector industrial. Así, culminaba el Estado su interés por la protección de los trabajadores, iniciado en la Inglaterra del siglo XVIII.

Respecto a este país, su legislación social dio comienzo a finales del siglo XIX. Desde 1897, existía una *Ley de Indemnizaciones de Trabajadores* que se hizo universal para todos a partir de 1906.

La *Ley de Seguridad Social* obligatoria apareció en 1912, así como el seguro de desocupación, incorporándose al mismo todos los trabajadores a partir de 1920. Más tarde, en 1925, surge la ley de pensiones contribuyentes para ancianos, viudas y huérfanos.

En 1934, se promulga la *Ley de Desocupación* que incluía la creación del *Sistema Nacional de Ayuda a la Desocupación*.²³⁰ A pesar de ello, en 1941, se constituyó una comisión interministerial presidida por William Beveridge²³¹ para estudiar el conjunto de sistemas de seguros sociales y de servicios similares, que existían en dicha época. En el desarrollo de la comisión, se enarbolaron tres principios sobre los que debía descansar la redacción futura del informe; el primer principio se sedimentó en la generosidad por parte de todos los intervinientes en la comisión, en cuanto a que las propuestas de futuro aprovecharan el caudal de experiencia de todos los componentes de la comisión. Se puede decir que pusieron el don de la generosidad al servicio del colectivo social.

El segundo principio consistía en que el seguro social debía formar parte de un conjunto de políticas, cuya finalidad no fuera otra que el progreso social. Es decir, una vez desarrollado el seguro social, toda persona debía tener la seguridad de un salario digno, gracias a una nueva distribución de los ingresos. El seguro social quiere representar el camino para la erradicación de la necesidad en todos los ciudadanos.²³²

El tercer eje vertebrador o principio consistió en la cooperación entre Estado e individuo. Por su parte, el Estado aporta a la Seguridad Social sus servicios y su apoyo financiero pero, en el trabajo de la organización de la misma, el Estado debe permitir que el individuo, una vez alcanzado esa renta digna – o *mínimum nacional* – pueda desarrollar su vocación y asumir su responsabilidad, con el fin de que su familia pueda superar dicha renta mínima.²³³

La idea de luchar por la abolición de la necesidad tiene sus palancas, por un lado, en la constitución de una previsión contra la posibilidad de no disponer de un salario, y, por otra, en un reajuste de los ingresos de las personas.

La primera palanca se realiza en tres direcciones, a saber, la extensión del radio de acción para abarcar a personas excluidas, la ampliación de sus efectos para la cobertura de riesgos no contemplados y la elevación de los subsidios.

²³⁰ BEVERIDGE, W., *Seguridad Social y Servicios Afines. Informe presentado al Parlamento de Gran Bretaña el 22 de noviembre de 1942*, Buenos Aires, Editorial Losada, 1943, Págs. 13 y 14.

²³¹ Ministro inglés sin cartera, responsable de la elaboración del *Informe Social Insurance and Allied Services* en 1942.

²³² La necesidad es una de las cinco piedras que obstruyen la reconstrucción del ser humano, las otras son la enfermedad, la ignorancia, la miseria y el ocio. PERIS, V., *Traducción al español del Plan Beveridge*, realizado por el Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS), México, 2008. Pág. 10

²³³ PERIS, V., Óp. Cit., Pág. 11

En cuanto a la segunda, el reajuste de ingresos se debe realizar teniendo en cuenta las necesidades familiares de cada individuo, mediante bonificaciones en función de los hijos, tanto en los periodos de la vida en los que se ingresan salarios, como en los que el trabajo se convierte en precario.

Los miembros de la comisión buscaban con este *Plan de Seguridad Social* que nadie se viera abocado a pasar necesidad en ninguna circunstancia de su vida, una vez hubiese terminado la Segunda Guerra Mundial.²³⁴

Para ello, este plan se caracterizaba porque incluía a todos los ciudadanos, con independencia de su nivel de ingresos, aunque existía un criterio en función del tipo de trabajo realizado para establecer una determinada clasificación. Así se establecieron las siguientes categorías:²³⁵

- A) Empleados.
- B) Patronos, comerciantes y trabajadores independientes.
- C) Amas de casa.
- D) Otras personas en edad de trabajar sin ocupación.
- E) Menores en edad de trabajar.
- F) Personas que han superado la edad de trabajar.

Las bonificaciones infantiles podían ser disfrutadas exclusivamente por los menores en edad de trabajar, siendo los retirados los perceptores de la pensión de jubilación. Todas las categorías tenían acceso a una sanidad completa, incluyendo los gastos de convalecencia y los de entierro.

La cuota a pagar al Estado dependía de los beneficios previstos para cada categoría, siendo, además, mayor para los hombres que para las mujeres. Los patronos también contribuirán para pagar las cuotas de la categoría A. Las personas encuadradas en esta categoría recibirían un subsidio de desempleo y de incapacidad, a diferencia de las categorías B y D, que no podían disfrutar de estos subsidios.

Los subsidios de paro, de incapacidad, la pensión básica de jubilación y el subsidio de readaptación profesional serían para todos igual. Los importes de estos subsidios

²³⁴ PERIS, V., Óp. Cit., Pág. 13.

²³⁵ PERIS, V., Óp. Cit., Pág. 16.

no consideraban los ingresos individuales, y debían ser dignos, capaces de sostener los gastos normales de la vida cotidiana.

Las pensiones de jubilación podían ser disfrutadas a partir de la llegada de la persona a la edad de jubilación, establecida en los 65 años para los hombres y en los 60 para las mujeres.²³⁶ El pago de estos subsidios y pensiones serían realizados por un fondo de seguro social que se alimentaba de las cuotas de los asegurados, de sus patronos y de las aportaciones de Estado.

En una determinada proporción, el Estado regalaba una parte de estos subsidios y pensiones a sus contribuyentes, ya que solo les hacía ser partícipes parciales de las cuotas del seguro social. Esta percepción era de gran preocupación para el ciudadano británico de la época, que prefería obtener el seguro social a cambio de sus cuotas y no como un don del Estado. El motivo era la posible repercusión negativa que tuviera el ahorro familiar – en previsión de tiempos difíciles -, cuando este ahorro era considerado como un deber.²³⁷

El sistema de seguro de 1930, por el cual el Estado asumía una gran parte de la carga del seguro, con el fin de mantener las cuotas bajas, no se entendía como un buen sistema, puesto que podía contribuir a expandir la sensación de que los subsidios se percibían por no hacer nada. Y por el lado del Estado, tampoco era adecuado que se percibiera como una especie de limosna, lo que podría disuadirle de su responsabilidad de reducir el desempleo y las enfermedades.

Resulta evidente que el Estado ha de ocuparse de aquellas personas que, por distintas circunstancias de vida, no puedan satisfacer sus cuotas correspondientes del seguro social. Aquí es donde se nos revela con todo su esplendor la lógica del don en el *Estado del Bienestar*.

La correspondencia de los riesgos con una prima en los seguros voluntarios a principios del siglo XX se fue presentando, paulatinamente, como una idea cada vez más favorable hacia el concepto de riesgo mancomunado, en concreto, en lo que respecta al seguro de paro obrero.

²³⁶ PERIS, V., Óp. Cit., Pág. 19.

²³⁷ PERIS, V., Óp. Cit., Pág. 20.

De esta manera, el seguro social llevaba implícito su carácter obligatorio, apoyándose en el principio de solidaridad de todos los hombres y en la mancomunidad de riesgos.

Como hemos visto, tanto Alemania como Inglaterra conforman los dos países europeos donde el *Estado del Bienestar* se introduce en legislaciones avanzadas para su época, y de la que se surtirán los demás estados europeos.

Hablar de *Estado del Bienestar* nos parece apropiado conocer la visión de Alexis de Tocqueville. En su obra *Memoria sobre el Pauperismo*,²³⁸ hace un estudio de la visión que obtiene de la Inglaterra de mediados del siglo XIX. En ella, critica la ingente cantidad de pobres que estaban surgiendo, como consecuencia de la nueva economía industrial de Europa Occidental.

La primera visión que obtiene Tocqueville, en su estancia en Inglaterra, no es distinta de la de un país moderno en cuanto a infraestructuras de la época, y con una riqueza ciertamente deslumbrante. Sin embargo, al adentrarse en los municipios, un examen registral de las parroquias conduce al descubrimiento de que una sexta parte de la floreciente Inglaterra vive “a expensas de la caridad pública”.²³⁹

Y esta circunstancia es observada, en opinión de Tocqueville, en todos los países occidentales, pues se observa un crecimiento de las personas que alcanzan un modo de vida confortable, y también de las que necesitan ser atendidos por el Estado.

Precisamente, por este crecimiento en paralelo de la riqueza y de la miseria, es por lo que la ciudadanía inglesa entiende que la sociedad debe auxiliar a las personas que carecen de medios para vivir dignamente.

Según García-Durán, Tocqueville nos muestra “tres formas de lucha contra la pobreza: la caridad privada o voluntaria, la caridad pública u obligatoria y la previsión”.²⁴⁰

La caridad privada es la que conduce “a cada individuo a aliviar, a tenor de sus medios, los males que se hallen a su alcance”.²⁴¹ La caridad pública “lleva a la propia sociedad

²³⁸ TOCQUEVILLE, A., *Memoria sobre el pauperismo*, Madrid, Editorial Trotta, Trad. de Antonio Hermosa Andújar, 2003

²³⁹ TOCQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág. 49

²⁴⁰ GARCÍA-DURÁN, J. A., *Sobre el futuro del Estado del Bienestar*, conferencia realizada el 3 de abril de 2014.

²⁴¹ TOCQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág. 61

a ocuparse de las desgracias de sus miembros, y a proveer sistemáticamente alivios de sus dolores”.²⁴²

Tocqueville considera la asistencia pública como una gran y bella idea, pues la sociedad, pidiendo a los ricos una parte de sus riquezas, puede atender las necesidades de los pobres.

Concretamente, reconoce a la Inglaterra de unos decenios antes de Beveridge, como el único país que sistematizó y aplicó de manera global las teorías de la asistencia pública. Sin embargo, esta conversión de la asistencia pública en asistencia legal ha tenido, en opinión de Tocqueville, unas consecuencias muy negativas.

La generalización y la organización de una administración pública que prestaba los auxilios a los necesitados provocó una suerte de abusos, pues para Tocqueville, “el hombre, como todos los seres organizados, tiene una pasión natural por la ociosidad”.²⁴³

Además, la asistencia indiscriminada que atiende a todos los pobres, con independencia del origen de su pobreza, destruye la necesidad de vivir, así como el estímulo para el trabajo, anulando el deseo de mejora de su existencia.

Según Tocqueville, no resulta lo mismo reclamar una limosna en base a un hecho legal, que cuando se pretende obtener la piedad del ser humano. En el primer caso, el pobre resulta humillado, mientras que, en el segundo, se apela a la justicia de Aquel que dota de las mismas leyes a pobres que a ricos.

La relación que se establece en el acto de asistencia privada de un rico a un pobre genera un vínculo entre ambos que permanece en el tiempo. Se produce un intercambio de dones, pues mientras uno recibe algo de lo que necesita, desde el punto de vista material, otro recibe un reconocimiento y un agradecimiento perpetuo de aquel que ha sido atendido. En esta relación no existe ningún derecho de exigencia, sino que llama a la voluntad de la persona.

La limosna *pública*, en cambio, reclama por ley una parte de lo que Tocqueville denomina *su superfluo* al rico, que observa al pobre como un extraño que comparte

²⁴² TOCQUEVILLE, A., *Ibíd.*

²⁴³ TOCQUEVILLE, A., *Óp.*, *Cit.*, Pág. 64.

sus riquezas. Además, el pobre no se siente agradecido hacia el rico que ha compartido con él sus bienes, mediante la asistencia pública.

De esta manera, Tocqueville nos muestra su rechazo hacia la *caridad* pública:

Lejos de tender a unir en un mismo pueblo a estas dos naciones rivales que existen desde el comienzo del mundo, y que se llaman ricos y pobres, quiebra el único vínculo que podía establecerse entre ellas, alinea a cada una bajo su propio pabellón, las cuenta y, poniéndolas frente a frente, las prepara para el combate.²⁴⁴

Incluso este ejército de pobres atendido de manera incontrolada por el Estado, ahonda en la bajeza moral de sus huestes, reforzando el gasto superfluo de aquellos que, no teniendo para comer, pretenden imitar a los que disponen de riquezas, al ver cómo estos dilapidan sus fortunas en cosas fútiles.

A pesar de este rechazo, Tocqueville admite la necesidad de la asistencia pública, no sólo por su utilidad, sino también para auxiliar a las personas de la infancia, la vejez o la enfermedad, y para educar en escuelas públicas a los hijos de los pobres.

Sin embargo, esta necesidad mencionada no le impide a Tocqueville criticar con dureza sus consecuencias, como la desaparición del espíritu de previsión y de ahorro, abocando a los pobres al gasto inmediato para satisfacer aquellos deseos que lo acercan al hombre salvaje.

En este sentido, se pregunta Tocqueville sobre la posibilidad de facilitar a los obreros una cierta acumulación del ahorro, que en periodos deficitarios les ayudaría a sobrevivir hasta la recuperación económica. El mismo se responde que el fomento del ahorro sobre los salarios de la clase trabajadora, les muestra un sistema fácil de capitalización de dichos ahorros. Por tanto, la generación de una renta se convierte en la herramienta de la sociedad para combatir las causas negativas de la concentración de propiedades muebles en pocas manos.²⁴⁵

En Francia, se utilizó el sistema de las cajas de ahorro para ayudar a los pobres en la gestión de los pequeños excedentes de sus salarios, que eran colocados en manos del Estado, a cambio de un cuatro por ciento de interés.

²⁴⁴ TOCQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág. 69.

²⁴⁵ TOCQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág., 88.

En España, también se fomentó el denominado *Ahorro social*, modalidad de ahorro en donde

los egoísmos individuales son superados y sustituidos por el generoso cumplimiento voluntario de los deberes sociales, con un elevado criterio de espiritualización de la riqueza y de adaptación a las realidades económico-sociales de los tiempos presentes.²⁴⁶

Boix defiende que el dinero ahorrado no se retira de la circulación, sino que se invierte en elementos que ayudan a la distribución de la riqueza, generando consumo y, por tanto, trabajo. Así, el ahorro se convierte “en la base del progreso y del bienestar individual y social”.²⁴⁷

El ahorro tiene mucho de disciplina, contribuyendo al mejor uso de los excedentes monetarios. De esta manera, ayuda a las clases menos favorecidas a alejarse de los gastos inmotivados o inmoderados para su nivel de ingresos, proclamando el cumplimiento de un deber social en el ahorro.²⁴⁸

Este tipo de ahorro no muestra el camino de la riqueza al pobre, asignándole un barniz de ambición; más bien pretende que, en la moderación del lucro, la persona se sienta retribuida por un espíritu contributivo y social. Así, el pobre se llegará a sentir premiado, y, con el lucro cesante, aportar su regalo a la sociedad, en términos de ayuda colectiva.

Es en el *Ahorro social* donde queda eliminado el interés individual, y es la colectividad la principal beneficiaria de los excedentes de los trabajadores, que se invierten en escuelas, bibliotecas, clínicas, así como en obras y servicios culturales. De aquí nace, según Boix Raspall, la denominación de *Ahorro social*.²⁴⁹

Este ahorro se institucionaliza con las *Cajas de Ahorro*, coincidiendo en este extremo con Toqueville. El Estado conserva el dinero de las Cajas de Ahorro, con la única condición de su restitución cuando el depositario del mismo lo reclama para sí. Esta condición supone una exigencia de inversión, que ha de tener en cuenta cierta facilidad de liquidez para el Estado.²⁵⁰ Así, el Estado ha de depositar esos fondos que

²⁴⁶ BOIX RASPALL, J. M., *Ahorro Social*, Barcelona, Editorial Bosch, 1947

²⁴⁷ BOIX RASPALL, J. M., Óp. Cit., Pág. 33.

²⁴⁸ BOIX RASPALL, J. M., Óp. Cit., Pág. 43.

²⁴⁹ BOIX RASPALL, J. M., Óp. Cit., Pág. 51.

²⁵⁰ TOQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág. 90.

recauda en colocaciones productivas, seguras y disponibles, que detenten el cariz social del ahorro, y les enmarque en su propio ámbito distintivo.

Los *Montes de Piedad* fueron el origen de las *Cajas de Ahorro*, sin embargo, Toqueville critica de usureros a los *Montes de Piedad* por exigir un doce por ciento de interés en operaciones crediticias, utilizándose, además, un mecanismo prendario para eliminar el riesgo de dichos préstamos. Así lo expresa Toqueville:

Es verdad que el dinero acumulado de esta manera sirva para financiar los hospicios, de suerte que estos montes de piedad pueden ser considerados como instituciones con cuya ayuda se arruina al pobre a fin de prepararla un asilo en su miseria.²⁵¹

Boix Raspall defiende la independencia de las *Cajas de Ahorro* de sus predecesores los *Montes de Piedad*, pues se tienden a confundir como entidades fuertemente relacionadas entre sí, incluso llegando a confundirse ambas como *Montes de Piedad*. En opinión del autor, las primeras luchan magnánimamente contra la usura de los segundos.

Sin embargo, Boix entiende que las *Cajas de Ahorro* han superado a los *Montes de Piedad*, pues las funciones de estos han quedado subsumidas por las de aquéllas, hasta el punto de ser el préstamo prendario una de las modalidades crediticias de las *Cajas de Ahorro*.²⁵²

La beneficencia, como consecuencia de la contraposición de lo gratuito con lo retribuido, o como consecuencia de actos de generosidad realizados en favor de los más necesitados, es uno de los conceptos que infunden carácter al *Ahorro social*.

En este *Ahorro social*, que ha generado como sus órganos privativos a las *Cajas de Ahorro*, subsiste este aspecto benéfico que se ha ido trasformando de la beneficencia clásica a un concepto de economía social que forma parte de su naturaleza.²⁵³

En España, junto con el desarrollo de las *Cajas de Ahorro*, ha tenido lugar la puesta en marcha, a principios del siglo XX, de las instituciones focalizadas en la previsión del ahorro para los más débiles, con el fin de paliar sus incertidumbres futuras mediante seguros obligatorios.

²⁵¹ TOQUEVILLE, A., Óp., Cit., Pág. 96.

²⁵² BOIX RASPALL, J. M., Óp. Cit., Pág. 57.

²⁵³ BOIX RASPALL, J. M., Óp. Cit., Pág. 58.

Figura indispensable, en este sentido, fue José Maluquer que, junto con Severino Aznar y Francisco Moragas, fueron los instauradores del *Instituto Nacional de Previsión*.²⁵⁴

Como introducción a la figura de Maluquer, es conveniente resaltar la semejanza que de él realiza Raymond Carr, en su *España 1808-1939*:²⁵⁵

En España, la idea de un welfare state basado en los seguros de los trabajadores fue cosa de un hombre obseso, José Maluquer, hijo de un abogado catalán. Maluquer era un católico²⁵⁶ que por su trabajo en una compañía de seguros había llegado a ser un converso de la seguridad social como fórmula matemática de la solidaridad humana.²⁵⁷

Maluquer fue una persona convencida de la necesidad del don para poder armonizar las distancias económicas entre las clases sociales, y para conceder a las más empobrecidas esa dignidad que les corresponde en tanto que personas. Fue un defensor de los recursos provenientes de la cultura del ahorro, cuyo desarrollo en España fue empeño personal durante toda su vida.

Dice García- Durán, en la presentación de su trabajo de recopilación de obras de Maluquer, que “la principal característica de los textos que aquí se recogen es la sensación de obra en marcha y de generosidad personal que comunican”.²⁵⁸

La creación de vínculos, como consecuencia de la organización de auxilios, la promoción de auténticas relaciones humanas basadas en el amor, son los auténticos pilares que edificó Maluquer, pensando en el bien común.²⁵⁹

Durante el siglo XIX, se produjeron ciertas “luchas entre el criterio individualista y el colectivo, el de conciliación de lo individual con lo social”,²⁶⁰ que anticipaba el panorama que acaeció después. Sin esa previa preparación, no se hubiesen dado los elementos necesarios que apoyaran el seguro social y el retiro obrero.

²⁵⁴ GARCIA-DURÁN, J. A., Óp. Cit.

²⁵⁵ CARR, R., *España 1808-1939*, Barcelona, Ariel, 1969.

²⁵⁶ Severino Aznar lo considera como uno de “los maestros del catolicismo social en España”.

²⁵⁷ MALUQUER J., *Curso inicial del seguro obrero (Los orígenes del Estado del Bienestar en España)*, Barcelona, Biblioteca de Economía Española, Editorial Orbis, 1986. Pág. 9.

²⁵⁸ MALUQUER J., Óp. Cit. Pág. 10.

²⁵⁹ PULIDO FERNÁNDEZ. A., *Biografía de D. José Maluquer y Salvador*, Madrid, Editorial Sobrinos de la sucesora de M. Minuesa de los Ríos, 1924. Pág. 8

²⁶⁰ MALUQUER J., Óp. Cit., Pág. 13.

La constitución del seguro obligatorio es una herramienta que pretende hacer entender a las clases obreras la necesidad y la conveniencia de un ahorro que les sirva cuando el infatigable tiempo les sitúe en su edad de retiro, y ya no se produzcan los ingresos retributivos del trabajo.

A raíz de una iniciativa aprobada por la *Caja de Santander*, en donde se presenta un documento respaldado por Jose María de Pereda, protector decidido del ahorro popular, el *Instituto de Reformas Sociales* encarga a Maluquer la elaboración de una ponencia sobre dicho asunto.

Así lo refiere el propio Maluquer: “Esta labor, continuada hasta 1908, es el germen de un proyecto inicial de 1903 y del definitivo de 1906, llevado a plena realidad en su momento oportuno, del Instituto Nacional de Previsión”.²⁶¹

Es el *Instituto de Reformas Sociales* el que, desde el ámbito institucional, decide reforzar su empeño en esta labor encargada a Maluquer y así, desemboca en el proyecto de ley del *Instituto Nacional de Previsión*.²⁶²

Los inicios del mismo se asentaron en la transacción que tenía lugar en el sistema belga, que se basaba en “un régimen de seguro voluntario, estimulado y protegido por el Estado”.²⁶³

Maluquer estaba convencido de la necesidad de la aportación por parte del obrero, de una parte de la cantidad abonada pues, si fuese un regalo por parte del patrono o del Estado, no se podría formar al anterior en la virtud de la previsión. Solo se alcanzaría un fin material, desapareciendo el propósito moral que acompaña a una sucesión de pequeños esfuerzos personales.

El don que enaltece Maluquer no es el material, como podemos observar, sino el don moral que, sin duda, es el que, de forma más permanente, puede hacer el bien en la persona que lo recibe.

En la propia definición de las funciones del *Instituto Nacional de Previsión*, además de constituirse en organismo encargado de velar por el fomento y la difusión de la

²⁶¹ MALUQUER J., Óp. Cit., Pág. 42

²⁶² Establecido por Ley de 27 de febrero de 1908 e inaugurado por el Rey Alfonso XIII el 11 de julio de 1909.

²⁶³ MALUQUER J., Óp. Cit., Pág. 69

previsión, tenía como finalidad evitar que el obrero, una vez terminada su vida laboral, se vea abocado a una vida de penurias como consecuencia de su imposibilidad para ganarse el sustento.²⁶⁴

Al *Instituto Nacional de Previsión* se le encomiendan los seguros de utilidad pública, es decir, los que cubren el riesgo de perder la aptitud para el trabajo. Sin embargo, en 1919, mediante Real Decreto, le son especificados otros seguros que quedan enmarcados bajo su radio de acción, como

los de vejez, las pensiones de supervivencia (viudedad y orfandad), el seguro popular de vida y de renta, los seguros infantiles diferidos, el seguro contra el paro forzoso, los seguros de invalidez, accidentes, enfermedad y maternidad, y toda otra operación de previsión social, basada en el ahorro y que gire sobre la vida humana.²⁶⁵

El *Instituto Nacional de Previsión* no nace con ánimos monopolistas en el sector asegurador español, sino que, al revés, el Estado concede bonificaciones a las entidades privadas que con él se relacionen. Un montepío o caja particular de previsión pueden asegurar en el Instituto la totalidad de sus pensiones o bien una parte de las mismas, o bien puede utilizar al Instituto como coasegurador.

En opinión de Maluquer: “no ha podido llevarse más lejos el espíritu de libertad a la mutualidad social en su coexistencia con la oficial, partiendo del principio de que la subvención del Estado se distribuya por operaciones y no por asociaciones”.²⁶⁶

Es la ley de 1919 la que instituye el seguro obrero obligatorio, permitiendo que se crearan relaciones de cordialidad entre los representantes de los patronos y los de los obreros en el Consejo del Instituto. Sin embargo, en los primeros años de existencia del Instituto, existió cierto recelo de los trabajadores ante “lo que no era propiamente obrerista”,²⁶⁷ antes de percibir la continuidad en una política social firme y cordial.

En cuanto a los patronos, el propio Instituto estaba convencido de las ventajas que suponía la constitución de pensiones para el empresario, puesto que “cuando el obrero experimenta una sensación de seguridad y satisfacción, el trabajo mejora”.²⁶⁸

²⁶⁴ Publicaciones del Instituto Nacional de Previsión, *Qué es el Instituto Nacional de Previsión*, Madrid, 1923. Pág. 3.

²⁶⁵ Publicaciones del Instituto Nacional de Previsión, *Ibíd.*

²⁶⁶ MALUQUER J., *Óp. Cit.*, Pág. 71.

²⁶⁷ MALUQUER J., *Óp. Cit.*, Pág. 145.

²⁶⁸ Publicaciones del Instituto Nacional de Previsión. *Óp. Cit.*, Pág. 16.

Al principio del establecimiento del seguro obligatorio, al obrero no se le exigía la contribución de cuota alguna, si bien era recomendada por el *Instituto Nacional de Previsión* por su conveniencia con el fin de aumentar la pensión inicial, además de defenderse contra el riesgo de invalidez prematura.

También existía el carácter moral que generaba en el trabajador el desarrollo de virtudes como la economía y el ahorro, que buscaban la actitud de ser previsor ante circunstancias de futuro ante las que no estaba protegido.

El propio Maluquer defiende la imparcialidad del Instituto, tanto en su relación con los diversos centros culturales, como con la posibilidad de realizar una similar actuación.²⁶⁹

En cuanto al fomento y la difusión de la previsión social, el *Instituto Nacional de Previsión* tuvo un empeño especial y profuso en la divulgación del ahorro entre las clases populares, mediante publicaciones, conferencias y estudios que buscaban generar una corriente de pensamiento favorable hacia el desarrollo de estas formas de ahorro.

Maluquer, según relata su biógrafo, estaba convencido hasta la médula de las bondades y la necesidad de propagar el ahorro y la previsión, no rehuendo cualquier oportunidad que se le presentaba para catequizar sobre sus convicciones respecto al seguro social, con gran éxito “en cuanto a sembrador de ideas y promovedor de emociones”.²⁷⁰

Viajaba con mucha frecuencia para impartir conferencias y charlas en corporaciones populares, en las *Casas del Pueblo*,

componiendo preciosos cuadros, donde todas las combinaciones de la Economía social, y todos los colores y matices de la Previsión,[...], son las ideas y los principios esenciales de las conversaciones que promueve.²⁷¹

Probablemente fuera Maluquer responsable, en cierta medida, de que el esfuerzo y tiempo requerido para instaurar, en las clases trabajadoras, la cultura del seguro

²⁶⁹ MALUQUER J., Óp. Cit., Pág. 89.

²⁷⁰ PULIDO FERNÁNDEZ. A., Óp. Cit., Pág. 25.

²⁷¹ PULIDO FERNÁNDEZ. A., Óp. Cit., Pág. 26.

popular haya sido menor que el que ha sido necesario para convencer a las clases más pudientes sobre el seguro comercial de vida.

El propio Instituto, en una de sus publicaciones, resalta la importante difusión que ha hecho que, en los primeros diez años de existencia, las clases trabajadoras y las patronales hayan reconocido la importancia social de esta obra.²⁷²

Las inversiones realizadas por el Instituto se hacían en empresas de orden social dirigidas al bien común, como préstamos para la construcción de casas de bajo coste, escuelas y hospitales. En cualquier caso, siempre se garantizaba estos préstamos de forma conveniente.

El sector agrícola también se vio beneficiado por el impulso de Maluquer con la creación del *Coto Social de Previsión*, con el fin de dedicar tierras comunales al cultivo, cuyos productos servirían para las pensiones de vejez de los asociados.

También se empezó a estudiar, a mediados de los años veinte del siglo pasado, la opción de que las clases medias pudieran acceder a las pensiones, convirtiéndose esto en un hecho años más tarde.

Merece una mención específica el seguro popular representado por las Mutualidades escolares, formadas por niños en edad escolar, con el fin de ir creando pensiones de vejez. De la misma forma que hemos mencionado la puesta en marcha del seguro obligatorio, esta obra iniciadora de la previsión tenía dos aspectos a considerar; por un lado, las pensiones resultaban baratas al empezar a formalizarse desde temprana edad, y, por otro, el inicio en la costumbre de la previsión que, desde los primeros años, contribuía a la formación del carácter.

No podemos entender a Maluquer, sin el *Instituto Nacional de Previsión*, ni podemos hablar de este, sin comprender la personalidad de aquel que fue uno de sus fundadores. Sin duda, el interés de Maluquer por la difusión de la cultura del ahorro y de la previsión, va más allá de la faceta económica, ya que, sobre todo, concede una importancia clave al aspecto formador de las conciencias, de la adopción de nuevas virtudes en las personas, aportándonos una visión antropológica del don al que vamos a dedicar el siguiente epígrafe de esta tesis.

²⁷² PULIDO FERNÁNDEZ. A., Óp. Cit., Pág. 10

2.- Los antropólogos

2.1.- La visión antropológica del don según Alasdair MacIntyre.

MacIntyre es reconocido, por todos los que se han aproximado a él para analizar su pensamiento, como un filósofo aristotélico-tomista e iluminador de San Agustín; que ha recibido influencias de estas tradiciones en su pensamiento, hasta el punto de designarse a sí mismo como “un cristiano agustino”.²⁷³

Aristóteles permite a MacIntyre descubrir la importancia de conceptos como la comunidad y el proyecto común, así como la teleología y la finalidad. De esta manera, MacIntyre concibe la definición aristotélica de bien como aquello hacia lo que tienden las cosas, y como el eje vertebrador de toda su ética.²⁷⁴

Para Aristóteles, el bien más perfecto del hombre consiste en alcanzar su felicidad, pues es elegida por el propio hombre por ella misma.²⁷⁵ La *eudaimonia* – felicidad - es el bien supremo que implica, no solo un comportamiento adecuado, sino además ser una persona libre de infortunios.²⁷⁶ De esta forma, la virtud y la felicidad no pueden ser radicalmente separadas.²⁷⁷

Para MacIntyre, esta *eudaimonia* solo es alcanzada por medio de las virtudes que son las cualidades que permiten al hombre “estar bien y hacer el bien, estando bien”.²⁷⁸ De esta idea, podemos observar la influencia de Aristóteles en MacIntyre en cuanto al *telos*, y también, se puede percibir la influencia de San Agustín en nuestro autor en cuanto a las virtudes necesarias para alcanzar dicho *telos*.

MacIntyre entiende que Santo Tomás supera a Aristóteles en su visión del *telos* del hombre pues, mientras que para el estagirita, algunos bienes como el dinero, el honor, el placer o una virtud moral concreta no pueden ser *telos* de la vida humana,²⁷⁹ Santo

²⁷³ MACINTYRE, A. *Justicia y Racionalidad*, Madrid, EIUNSA, 1994, Pág. 26.

²⁷⁴ ARISTÓTELES, Óp. Cit. 1094a, Pág. 131.

²⁷⁵ ARISTÓTELES, Óp. Cit. 1097b, Pág., 142.

²⁷⁶ Ver subepígrafe anterior 1.5., por lo que respecta a los sistemas de seguros que pretenden prevenir estos infortunios.

²⁷⁷ TORRE, DE LA, J., *Alasdair MacIntyre, ¿un crítico del liberalismo?*, Madrid, Dykinson, 2005, Pág. 210.

²⁷⁸ TORRE, DE LA, J., *Ibid.*

²⁷⁹ ARISTÓTELES, *Ibid.*

Tomás eleva estos argumentos estableciendo el fin último más allá de la vida terrena, y excluyendo cualquier bien finito que se pueda alcanzar.²⁸⁰

En cuanto al concepto de comunidad es la *polis* aristotélica en donde la amistad aparece como vínculo entre sus ciudadanos que buscan el bien común. La justicia se institucionaliza en dicha *polis*, sin embargo, este modelo de comunidad aristotélica excluye a las mujeres, a los bárbaros y a los esclavos.

MacIntyre encuentra en San Agustín la *civitas Dei*, que no excluye a nadie en ninguna de sus versiones.²⁸¹ La justicia abarca a todos los habitantes de la misma, no excluyéndose a nadie salvo por voluntad propia.²⁸²

MacIntyre reflexiona sobre la adaptación tomista de Aristóteles, y nos propone el concepto de dependencia, que es clave en su idea sobre la lógica del don:

En general, aun comparto la idea de los comentaristas que sostienen que santo Tomas de Aquino no solo fue, en sus indagaciones filosóficas, un aristotélico, sino a menudo también un agudo y perspicaz interprete y adaptador de Aristóteles. Pero me equivoqué al subestimar el grado y la profundidad de las diferencias en sus actitudes con respecto al reconocimiento de la dependencia, debido en parte al uso que hace santo Tomas, en su interpretación de Aristóteles de algo semejante al principio de caridad de Davidson. Esta idea se me ocurrió por primera vez al leer una oración de santo Tomas en que pide a Dios que le conceda la posibilidad de compartir lo que tiene, felizmente, con aquellos que lo necesitan, y la posibilidad de pedir humildemente aquello que necesite a quienes lo poseen.²⁸³

En este párrafo, MacIntyre muestra su primer interés por la lógica del don, al sentirse atraído por una oración de Santo Tomás. En ella, el Aquinate utiliza la primera persona para dirigirse a Dios en su plegaria, pidiéndole la gracia de poder participar en las acciones del don, bien como donador o bien como receptor, utilizando para ello las virtudes de la alegría en el dar, y de la humildad en el recibir.

En la breve referencia que hace Polibio de las primeras sociedades humanas, destaca el requisito de una solidaridad mutua entre padres e hijos. Si los adultos no devuelven a sus padres el afecto que recibieron de estos cuando eran pequeños, este desdén será desaprobado por la sociedad, puesto que cada individuo puede pensar que lo

²⁸⁰ TORRE, DE LA, J., Óp. Cit., Pág. 285.

²⁸¹ Deuteronomica, sermón de la montaña, paulina, agustiniana y gregoriana.

²⁸² TORRE, DE LA, J., Óp. Cit., Pág. 264.

²⁸³ MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*, Barcelona, Paidós, 2001, Pág. 11

mismo le pudiera suceder a él. Esta misma reacción se produce de forma idéntica si extrapolamos al resto de la sociedad estas acciones o inacciones.²⁸⁴

Como hemos visto, para MacIntyre es en la comunidad aristotélica y agustiniana en donde tienen lugar las relaciones entre los ciudadanos. En esta sociedad, la persona realiza su desarrollo de forma natural, aprende sobre el entorno en el que se desenvuelve, y recibe los primeros conocimientos, gracias a los cuales se inicia en la reflexión sobre el bien. Es la sociedad el lugar donde el individuo desarrolla su capacidad de razonar prácticamente.²⁸⁵

La amistad es el vínculo que se genera entre los ciudadanos de la *polis*, basado en la idea del bien común. La búsqueda de un mismo bien era presentada por Aristóteles como base de la amistad,²⁸⁶ lo que la convertía en el fundamento de la sociedad.

MacIntyre se confiesa heredero de esta idea aristotélica de la amistad como base de la sociedad, en oposición a la visión del liberalismo individualista:

En realidad, desde el punto de vista aristotélico, la sociedad política liberal moderna no puede parecer sino una colección de ciudadanos de ninguna parte que se han agrupado para su común protección.²⁸⁷ Poseen como mucho, esa forma inferior de amistad que se funda en el mutuo beneficio. Lo que les falta, el lazo de la amistad, está ligado al sedicente pluralismo liberal de estas sociedades. Han abandonado la unidad moral del aristotelismo, ya sea en sus formas antiguas o medievales.²⁸⁸

Según MacIntyre, el bien individual y social solo se puede alcanzar en tanto que la sociedad adquiera una estructura que gire en torno a las relaciones de reciprocidad y a las relaciones de poder, que se encuentran en estrecha conexión.

Sin las relaciones de reciprocidad, nadie es capaz de alcanzar sus bienes, ya que necesita el apoyo de los demás para su consecución. Sin embargo, las relaciones de poder se pueden convertir en obstáculos para la búsqueda de los bienes cuando se instrumentan en formas de privación y de dominación.²⁸⁹

²⁸⁴ POLIBIO, *Historias*, Madrid, Gredos, 1981, Libro VI, Pág. 156.

²⁸⁵ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 130

²⁸⁶ ARISTÓTELES, Óp. Cit. 1156a, Pag 327.

²⁸⁷ Esta idea hace referencia a la amistad comercial, como herencia del marxismo en MacIntyre.

²⁸⁸ MACINTYRE, A. *Tras la virtud*, Barcelona, Editorial Crítica, 1987, Págs. 197-198.

²⁸⁹ MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*, Óp. Cit., Pág. 123.

Para MacIntyre, la peor circunstancia se revela cuando las reglas de las relaciones de reciprocidad se hallan subordinadas a las relaciones jerárquicas; y la mejor, cuando la distribución del poder se encuentra al servicio de las relaciones de reciprocidad.²⁹⁰

En estas relaciones de reciprocidad es donde MacIntyre considera que la persona ha de mostrar una vida virtuosa individual, que ha de ponerse de manifiesto en una estructura social adecuada de la que forma parte.²⁹¹

Los individuos que se incluyen en la comunidad deben acordar no solo los bienes sino también las normas, puesto que esas relaciones de reciprocidad están formadas por una red de personas “que dan y reciben, y que necesitan las virtudes”.²⁹²

Efectivamente, MacIntyre afirma que existe un conjunto de virtudes que, por un lado, el ser humano requiere para convertirse en un agente racional independiente y, por otro, para afrontar su vulnerabilidad o dependencia que debe ser entendida en el seno de sus relaciones de reciprocidad.²⁹³

Vamos a detenernos en el concepto de dependencia. MacIntyre sugiere que la dependencia se encuentra ligada al estado de vulnerabilidad del individuo, lo que le induce a buscar esas relaciones, que, en su estadio de madurez, le ayude a corregir los errores prácticos cometidos por su inadecuado razonamiento individual. Solo en el debate comunitario, y mediante los lazos afectivos, el individuo puede salvar su racionalidad práctica.

MacIntyre entiende que, una vez que el hombre ha alcanzado su madurez, necesita reconocerse a sí mismo como ser racional independiente, cuya educación y experiencia le llevan a su propio razonamiento. También requiere una conciencia de dependencia de los demás integrantes de la sociedad en la que vive para poder alcanzar su florecimiento como persona.

El ser humano es un animal racional dependiente que, en un determinado momento, se convierte en independiente racionalmente. La paradoja aparece cuando nos damos cuenta que precisamente se alcanza dicha independencia cuando se reconoce la dependencia de los demás.

²⁹⁰ MACINTYRE, A. *Ibíd.* Principio de subsidiaridad, Ver subepígrafe 2.5

²⁹¹ MACINTYRE, A., *Historia de la Ética*, Barcelona, Paidós, 2006, Pág. 63

²⁹² MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*, *Op. Cit.*, Pág. 130

²⁹³ MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*, *Op. Cit.*, Pág. 142

Así, el individuo deberá reconocer la dependencia que ha necesitado para llegar a su madurez, y la necesaria interdependencia de los demás para seguir floreciendo como ser humano en toda su potencialidad.

En la lógica del don de MacIntyre, el ser humano es consciente de que ha recibido atención y cuidado en su etapa de dependencia física, y que, por tanto, también se espera de él que ofrezca lo mismo. Y en sentido inverso, al haberse ocupado del cuidado de los otros, también se espera que los demás le atiendan cuando lo necesite. La clave de la dependencia es que constituye la base de la identidad de la persona. Sin la ayuda de los demás, el individuo no puede conocer ni desarrollar su identidad como razonador práctico.

Dice MacIntyre:

Si las virtudes permiten al ser humano convertirse en razonador práctico independiente, es porque también le permiten participar en relaciones de reciprocidad a través de las cuales ha de conseguir sus fines como razonador práctico.²⁹⁴

Las virtudes, por lo tanto, sirven para ejercitar el razonamiento práctico, para cuidar y educar a los otros. Para MacIntyre, las virtudes permiten la reciprocidad en el afecto y la simpatía en las relaciones. Al convertirse en agente racional, el individuo se sitúa en la circunstancia de poder ofrecer algo de lo que tiene al que lo necesita, reconociendo que eso que atesora ha sido recibido de otros en el periodo de su desarrollo en el que se ha formado como persona.

Junto a esta independencia como razonador práctico, el hombre necesita de las virtudes para su propio reconocimiento de la dependencia en cuanto al desarrollo físico inicial y al desarrollo moral posterior.

Así MacIntyre distingue dos tipos de virtudes, y justifica su existencia en que unas son propias del dar y otras son propias del recibir. Entre las primeras, se encuentran virtudes como la generosidad y entre las segundas, destacamos la gratitud proporcionada, la cortesía hacia un donante que da con poca delicadeza, o la paciencia hacia la persona que no da lo suficiente.²⁹⁵

²⁹⁴ MACINTYRE, A. *Ibíd.*

²⁹⁵ MACINTYRE, A. *Óp. Cit.*, Pág. 149

El ejercicio de las virtudes propias del recibir implica un reconocimiento sincero de la dependencia; “por esta razón, carecerán de ellas quienes pretendan olvidar su dependencia y no estén bien dispuestos para recordar los beneficios que los demás les han conferido”.²⁹⁶

Así justifica MacIntyre la importancia de ambos tipos de virtudes:

Al igual que sucede con las virtudes relacionadas con el dar, las del recibir son necesarias para mantener precisamente la clase de relaciones comunitarias por medio de las cuales ha de aprenderse el ejercicio de estas virtudes.²⁹⁷

Las virtudes adquiridas se deben a otras personas de las que se ha tenido una dependencia en el pasado y nos han dirigido a la conquista de unas habilidades y al conocimiento de uno mismo. Una vez que la persona se ha convertido en agente racional independiente, esas relaciones de dependencia anteriores ya no tienen lugar, pero sigue existiendo una dependencia de los demás para confrontar el razonamiento práctico.

Con el fin de que las relaciones de reciprocidad se establezcan en dar sin mezquindad y recibir con dignidad, es necesario la existencia de una educación que, una vez inculcada, disponga a la persona a la realización de este tipo de acciones. Dicha educación en virtudes permitirá que las acciones sean “a la vez justas, generosas, benéficas y que se realicen por compasión”.²⁹⁸

Este conjunto de virtudes resulta indispensable, según MacIntyre, para que la persona alcance su propio florecimiento, que no es otra cosa que vivir el tipo de vida que supone el ejercicio de dichas virtudes.

Y este tipo de virtudes es el que permite al ser humano florecer a través de la práctica de aquellas que son necesarias para que la persona actúe como un razonador práctico independiente, y de esas otras que le permiten reconocer la naturaleza y el nivel de dependencia en que se halla respecto a los demás.

Saber en qué consiste el florecimiento de una persona implica una investigación conceptual y valorativa. Conocer bien las características que debe detentar el ser

²⁹⁶ MACINTYRE, A. *Ibíd.*

²⁹⁷ MACINTYRE, A. *Óp. Cit.*, Pág. 150

²⁹⁸ MACINTYRE, A. *Óp. Cit.*, Pág. 143-144

humano no es suficiente para florecer como tal, es necesaria la posesión de estas. Como dice MacIntyre, “florecer supone siempre florecer en virtud de que se posee cierto conjunto de características. En este sentido, el concepto de florecimiento se asemeja a otros conceptos que implican usos del concepto básico de bien”.²⁹⁹

Una buena persona es aquella que se beneficia a sí mismo, no solo no perjudicando a los demás, sino beneficiándolos. Y no exclusivamente como ser humano, sino también como responsable de aquellas funciones específicas que le han sido encomendadas en su contexto de prácticas concretas.

Estas prácticas concretas que llevan a cabo las personas cuando desarrollan sus roles³⁰⁰ de padres, madres o cuidadores, - esa entrega personal desinteresada -, y que se realizan en las primeras etapas de la vida de un hijo, son ejemplos del don recibido por ese hijo y por el que se encuentra en deuda con ellos.

Dicha *deuda*, una vez alcanzado el florecimiento humano, hace que el individuo se sienta orientado a la devolución de esos cuidados hacia la o las personas que lo necesiten, y que pueden no coincidir con las que fueron sus donantes previos.

La capacidad del juicio propio es proporcionada por el aprendizaje que se hace de los demás sobre lo que es bueno en general y sobre lo que es bueno para sí mismo, siendo los primeros maestros los padres, madres y cuidadores. En este sentido, MacIntyre sostiene que “un elemento esencial del pleno florecimiento del ser humano es el ejercicio del razonamiento práctico independiente”.³⁰¹

Es en esta red de relaciones sociales en donde tiene lugar el florecimiento del individuo y además, es el ámbito en donde se desarrolla, de forma natural, el ser humano.

La persona solo puede florecer humanamente cuando adquiere y ejercita las virtudes, y esto solo se puede realizar en la participación de las relaciones de reciprocidad, regidas por la ley natural. Esta ley natural es la que hace tender al individuo hacia la acción de compartir. Dice MacIntyre que esta ley conduce a la persona hacia el bien común que, con su buen comportamiento, permanece en la búsqueda de este mismo.

²⁹⁹ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 83.

³⁰⁰ Son los donantes de los que forman parte los empresarios, los profesores, los inventores o los investigadores.

³⁰¹ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 126.

La ley natural dirige a la persona hacia lo que se comparte con las demás personas. MacIntyre considera que la ley natural guía al individuo – a su naturaleza – hacia el bien común y que éste, si se comporta o funciona bien, sigue o busca ese bien común.³⁰²

La búsqueda de este bien es impelida por la ley natural, que es capaz de transformar al individuo mediante el ejercicio de las virtudes en unas relaciones de reciprocidad. La ordenación de toda la persona de acuerdo con la ley natural le guiará hacia el verdadero bien y el de los demás.³⁰³

Esta ley natural proviene de las verdades reveladas por Dios que, según MacIntyre, “no son otra cosa que las verdades a las que hemos dado nuestro asentimiento como personas racionales o que hubiéramos dado nuestro asentimiento si no hubiéramos sido apartados de ello por nuestros propios errores y deformaciones intelectuales”.³⁰⁴

MacIntyre, como fiel seguidor de Santo Tomás, entiende que la obediencia a la ley natural se debe hacer por sí misma y por el bien que imprime en la persona y en los que le rodean.³⁰⁵

El individuo accede al conocimiento de dicha ley mediante la práctica en las relaciones sociales en las que participa, cuyo resultado informa al razonamiento práctico individual. Son las prácticas concretas en las que entra en juego algún bien común, en especial, en las pequeñas comunidades que rodean a la persona, familia, escuela, etc. en donde la ley natural es aprehendida por la persona.³⁰⁶

MacIntyre es un defensor de las comunidades pequeñas, ya que considera que el bien es el aglutinante social solo realizable en comunidades de dicho tamaño, es decir, de medida humana.

Así nos lo dice MacIntyre:

³⁰² MACINTYRE, A. *Politics, Philosophy and The Common Good*, en *The MacIntyre Reader*, Kelvin Knight (ed.), Cambridge, Polity Press, 1998, Pág. 247.

³⁰³ MACINTYRE, A. *¿Cómo aprender de la veritatis splendor? El punto de vista de un filósofo*, en *Libertad de Verdad. Sobre la “Veritatis Splendor”*, ed. Martínez Camino J.A., Madrid, San Pablo, 1995, Pág. 57.

³⁰⁴ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 54.

³⁰⁵ TORRE, DE LA, J., Óp. Cit., Pág. 288.

³⁰⁶ MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*, Óp. Cit., Pág. 127.

El tamaño relativamente pequeño de las comunidades, así como los encuentros y conversaciones que se producen cara a cara, son elementos necesarios para el logro compartido de los bienes comunes de quienes participan en la deliberación racional necesaria para mantener las redes de reciprocidad.³⁰⁷

Las relaciones de reciprocidad son imprescindibles para que el individuo florezca, de hecho, es en ellas mismas donde se produce el florecimiento humano. En estas mismas relaciones es donde los demás pueden hacer que el florecimiento de un individuo se convierta en parte de su propio florecimiento. De lo que se deduce que el bien individual sólo se puede formar mediante el bien común.

Bien individual y bien común no se pueden considerar bienes opuestos, más aún, existe una complementariedad entre ambos que hace que se necesiten uno a otro. Dice David Lorenzo: “El bien común viene a ser una forma de vida que posibilita y se centra en el florecimiento a través del florecimiento de sus componentes”.³⁰⁸

Según MacIntyre, la persona alcanza su propio bien en la proporción en que los demás hacen suyo ese bien, brindándole su ayuda en caso de necesidad, con el fin de que la persona llegue a convertirse, mediante el ejercicio de las virtudes, en el ser humano que considera el bien de los demás como su propio bien.³⁰⁹

Las relaciones de reciprocidad y las virtudes son los ámbitos en donde el bien individual se convierte en bien común, lo que genera el florecimiento de los demás miembros de la comunidad. Para que el florecer de una persona se ordene en tanto que ser humano, necesita una organización vital que participe con éxito en las actividades del razonador práctico independiente.

MacIntyre sostiene que “el bien del individuo no se encuentra subordinado al bien de la comunidad, ni viceversa”.³¹⁰ En la definición concreta y correcta del bien individual, es necesaria la identificación de los bienes comunitarios como bienes propios, sin embargo, el bien particular no se reduce al bien común, pues existen otros bienes grupales dentro de la propia comunidad.

³⁰⁷ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág.167

³⁰⁸ LORENZO, D. *Comunitarismo contra individualismo. Una revisión de los valores de Occidente desde el pensamiento de Alasdair MacIntyre*. Navarra, Thomson-Aranzadi, 2007, Pág. 210.

³⁰⁹ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 128-129.

³¹⁰ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 129.

El escocés subraya que “el bien común es ese bien que sólo puede ser individual en la medida en que es de otros”.³¹¹ Es decir, desde el punto de vista de la lógica del don, sólo recibo en tanto que doy. Es el caso del individuo cuyas acciones de donación al conjunto de la comunidad se convierten en acciones receptoras hacia su persona. De esta manera, el bien común se convierte en bien particular.

La dependencia de los demás miembros de la comunidad no se genera solamente para la consecución del bien común, sino que se sigue dependiendo de otros individuos para conseguir la mayoría de los bienes particulares.

Para MacIntyre, el bien común es una forma de vida social en la que la búsqueda individual del florecimiento facilita el que éste se dé en los demás, solo por el hecho de realizar dicha búsqueda. De esta forma, toda la sociedad se acaba orientando hacia la práctica del bien, y, por tanto, hacia su propio florecimiento comunitario.

Como ya hemos explicado, es necesario el ejercicio de las virtudes para alcanzar el florecimiento que todo individuo desea. En la búsqueda de MacIntyre sobre la principal virtud que enmarca todas las relaciones de reciprocidad observa que ni la virtud de la generosidad, ni la de la justicia son adecuadas, tal y como se entienden. MacIntyre postula en que se puede ser generoso sin ser justo, y también se puede ser justo, sin ser generoso. A su entender, esa virtud principal necesaria para mantener las relaciones de reciprocidad contiene aspectos de las dos virtudes a la vez.

La expresión *wancantognaka*, en lengua *lakota*,³¹² indica la virtud de los individuos que son capaces de reconocer sus responsabilidades respecto a su entorno, expresando dicho reconocimiento mediante su participación en actos ceremoniales en los que se hacen regalos de forma inconmensurable. Este término indígena hace referencia a la generosidad que un individuo debe a todos aquellos que están en deuda con él respecto a esta misma virtud. Según MacIntyre, en tanto que supone una deuda, si no se saldase, se faltaría a la virtud de la justicia, y en tanto que esta deuda no es medible, si no se realizara, se faltaría a la virtud de la generosidad.

La justa generosidad es una virtud en donde se relacionan de forma complementaria la generosidad y la justicia. Conduce al individuo a asumir su rol en sus

³¹¹ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 141.

³¹² Lengua indígena norteamericana.

responsabilidades respecto de su familia, sus amigos y su comunidad, exigiendo que experimente la generosidad con quienes también deben experimentarla con él.

Esta virtud, por tanto, es la que informa las relaciones de reciprocidad. Desde la justa generosidad, lo que cada individuo da depende, en cierta parte, de lo que cada uno ha recibido. Según MacIntyre, en esta lógica del don no siempre existe una reciprocidad estricta, pues suele ocurrir que se dé a personas de las que nada ha recibido, o que se dé menos a aquellos de los que más se ha recibido.

La justa generosidad conmina a que no se realicen cálculos en las relaciones de reciprocidad. Como ya hemos dicho, no se puede esperar una proporcionalidad entre lo dado y lo recibido. Sin embargo, MacIntyre sostiene que esta virtud requiere de un cierto cálculo prudente:

Si una persona no trabaja para tener algo en propiedad, no tendrá nada que dar; si no ahorra, sino que solo consume, cuando llegue el momento en que el prójimo necesite su ayuda urgentemente, carecerá de los recursos necesarios para ayudar. Si da a quienes no están realmente en una situación de necesidad urgente, puede no tener para dar a quienes sí lo estén. De manera que son necesarias la laboriosidad para obtener, la economía para ahorrar y el criterio para discriminar en lo que se da; y estos también son otros aspectos de la virtud de la templanza.³¹³

Cuando se realiza una acción de auxilio a un extraño que lo necesita, la motivación de esa acción puede no ser exclusivamente saciar la necesidad del extraño. Ese acto contribuye a conseguir el propio bien de la persona actora, por lo que existe otra justificación para ayudar al extraño. Sin embargo, la justa generosidad exige la necesidad de una razón suficiente para actuar y que no se requiera ninguna otra razón ulterior.

Y MacIntyre entiende que

uno tiene, efectivamente, una buena razón para ser alguien cuyo carácter está formado por la virtud de la justa generosidad, y para actuar en consecuencia: sin esa virtud, uno no podría alcanzar su propio bien; pero en la medida en que se haya adquirido la virtud, [...] se habrá aprendido a actuar sin pensar en ninguna justificación que vaya más allá de la necesidad misma de quienes uno tiene bajo su cuidado.³¹⁴

³¹³ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 149.

³¹⁴ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 187.

Así, MacIntyre identifica tres características de las relaciones informadas por esta virtud principal de la justa generosidad: en primer lugar, son relaciones comunitarias que tienen que ver con el afecto;³¹⁵ en segundo lugar, no se reducen a relaciones a largo plazo entre los miembros de una comunidad,³¹⁶ sino que incluyen las relaciones de hospitalidad con personas que están de paso; y finalmente, gracias a la virtud de la misericordia, son incluidos todos aquellos que tengan una necesidad urgente.³¹⁷

La justa generosidad contiene y se basa en la virtud de la misericordia. La misericordia es necesaria para el buen estado y mejoramiento de una sociedad pues es síntoma de humanidad. Santo Tomás nos dice que, mientras la misericordia esté gobernada por el juicio racional, esta deja de ser pasión y se convierte en virtud,³¹⁸ y esto significa que, en las relaciones comunitarias, la misericordia es clave y supera las obligaciones de la reciprocidad.

Dice MacIntyre, que toda persona tiene la necesidad de conocer que la atención que se prestará a las necesidades urgentes y extremas se ajustará a la necesidad, y no a la relación que haya establecido con el agente que la sufre.³¹⁹

Esto solo se puede dar en aquellas personas que ejercen dicha virtud de la misericordia, que va más allá de los límites de la vida comunitaria. MacIntyre acude a Santo Tomás para indicarnos que la misericordia resulta una consecuencia de la caridad. Al ser la caridad una virtud teologal, pudiera ser que no se considerase una virtud secular, sin embargo, Santo Tomás sostiene que la caridad opera en el mundo secular con la forma de misericordia.³²⁰

Es la necesidad extrema la que pone en marcha la lógica del don en el actuar de la persona que es testigo de la circunstancia que se ha de auxiliar, dándose incluso la situación de tener que ayudar a personas no cercanas en aras de la urgencia, pudiendo no atender a las más allegadas no necesitadas.

³¹⁵ Actuar como lo requiere la virtud de la justa generosidad es, por lo tanto, actuar desde la consideración atenta y afectuosa hacia el otro.

³¹⁶ Las prácticas de reciprocidad nutridas por una justa generosidad concreta se ejercen principalmente hacia otros miembros de la propia comunidad, con quienes se está relacionado por las funciones que cada uno desempeña.

³¹⁷ MACINTYRE, A. *Óp. Cit.*, Pág. 148-149.

³¹⁸ AQUINIO, T. *Suma Teológica*, II-IIae, q. 30.

³¹⁹ MACINTYRE, A. *Óp. Cit.*, Pág. 146.

³²⁰ AQUINIO, T. *Ibid.*

Para MacIntyre, la misericordia, por tanto, es esa parte de la caridad por la cual se da aquello necesitado por los demás. Esta es la virtud mayor en las relaciones de reciprocidad. El reconocimiento del prójimo como un hermano supone reconocer a este como miembro de la comunidad a la que se pertenece.³²¹

La familia es un elemento vertebrador e indispensable en las relaciones de reciprocidad. Es el ámbito natural donde se muestran las primeras acciones de la lógica del don en el ser humano que nace. Los padres cuidan y educan a los hijos, y el comportamiento de los primeros se convierte en modelo de aprendizaje para los segundos.

Según MacIntyre:

La buena madre común proporciona un escenario en donde el niño se siente suficientemente seguro para poner a prueba, a menudo destructivamente, lo que no es confiable y lo que no es confiable de acuerdo con su experiencia. De este modo, el niño adquiere conciencia de sí como el objeto de reconocimiento por parte de una madre que se muestra receptiva hacia sus necesidades.³²²

Sin embargo, la familia no es autosuficiente en la búsqueda del bien y, aunque la vida familiar suele requerir ejercer las virtudes del reconocimiento de la dependencia, no es posible alcanzar dentro de ella el modelo de bien común que exigen éstas.

Precisamente dichas virtudes son inoculadas en los hijos a través de la educación de los padres, no sólo en un plano teórico, sino también con un verdadero testimonio de su ejercicio en las situaciones cotidianas familiares, y de manera incondicional. De ese regalo, de ese don, nace la persona que se convertirá en un agente racional independiente, y que, a su vez, será capaz de dar aquello que ha aprendido a recibir.

Su entrega inicial ha de ser incondicional en aspectos importantes: la actitud de los padres, especialmente la de la madre, ha de ser expresión de la promesa: <<Pase lo que pase, yo estaré ahí para ayudarte>>.³²³

MacIntyre también recalca la importancia de los profesores o educadores del niño en cuanto que, por naturaleza de la virtud, es necesario que hayan adquirido las virtudes que pretenden transmitir para desarrollar al niño como un razonador práctico

³²¹ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 148.

³²² MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 108.

³²³ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 109.

independiente. En palabras de MacIntyre, “será necesario que los profesores del niño, para poder educarlo, tengan ellos mismos esas virtudes”.³²⁴

Las virtudes se ejercitan y se aprenden en todas las actividades humanas en aquellos ámbitos en los que se aprende de los demás a fungir unos roles como miembros de una comunidad.

2.2.- La perspectiva fenomenológica de Jean Luc Marion.

Probablemente sea Jean Luc Marion uno de los filósofos actuales, cuyo pensamiento sobre el don está teniendo mayor influencia en los círculos filosóficos fenomenológicos e incluso fuera de estos.

Si tenemos que contextualizar el pensamiento de Marion para poder entender desde qué raíces nos habla, es evidente que sus principios católicos se encuentran presentes de forma explícita en sus trabajos.

Marion propone una nueva invención de la *filosofía primera*, para cuya renovación necesita el elemento clave que reside en el fenómeno dado.³²⁵ Bebiendo de las fuentes fenomenológicas de Husserl, al que se le atribuye el mérito de descubrir la donación como último principio para la filosofía,³²⁶ Marion lleva la donación más allá del modelo del objeto, e incluso del horizonte del ser.

La idea origen desde el punto de vista fenomenológico consiste en que “la cosa misma puede definirse en tanto que aparece, porque aparece en tanto que se da”.³²⁷ Marion lo define, de forma más concisa: aquello que se muestra, primero se da.³²⁸

El fenómeno no aparece después del principio de donación, sino que su aparición se despliega sin ningún otro principio. Es la donación la que se muestra para sancionar por reducción aquello que una vez aparecido, merece el título de fenómeno dado. Es decir, aquello que se da constituye un fenómeno auténtico. Así, nos dice Marion que,

³²⁴ MACINTYRE, A. Óp. Cit., Pág. 107.

³²⁵ *Sobre el don. Una discusión entre Jacques Derrida y Jean-Luc Marion*, Anuario colombiano de fenomenología. Universidad de Antioquía, 2009.

³²⁶ HUSSERL, E., *La Idea de la Fenomenología*, México, FCE, 1982, Pág. 75.

³²⁷ MARION, J.L., *Siendo dado, Ensayo para una fenomenología de la donación*, Madrid, Síntesis, 2008, Pág. 12.

³²⁸ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 35.

³³⁰ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 58.

para entender la cualidad propia del fenómeno, solo se puede hacer a partir de la donación.³²⁹

La relación entre fenomenología y donación no se muestra como una relación biunívoca entre ambos términos. La donación pertenece menos a la fenomenología de lo que esta última depende – por completo – de la primera. No es que la donación ofrezca apenas un concepto, como cualquier otro, a la fenomenología, sino que es la propia donación la que le abre el campo de su cualidad como fenómeno. Marion nos aclara: “la puesta en escena del fenómeno se produce como la entrega de un don”.³³⁰

Para el filósofo francés, la donación ha recuperado el derecho que ejerce sobre lo dado, pues, en su opinión, aun admitiendo lo dado como un simple hecho, la realidad es que ya se acepta que lo dado se articule con la donación.

Marion se sirve del método tomista al plantear objeciones a las cuestiones que se van suscitando, para ir respondiéndolas puntualmente. De esta manera, se empieza cuestionando si lo dado necesita en realidad recurrir a la donación para aparecer en cuanto tal.

La primera objeción a esta cuestión se plantea desde un ámbito teológico para poder rechazar todo recurso derivado de la teología, estructurándose en dos sospechas. La primera es que la donación tendría una dependencia de un esquema vacío, a lo que responde Marion que, respecto a la donación, o bien se advierte en lo que ella da – no teniendo nada de abstracto, ya que da todo lo que es – o bien es considerada como el auténtico proceso para obtener la cualidad de fenómeno.

La segunda sospecha es que la donación tendría una dependencia de algún esquema teológico que le diera una sobrecarga de sentido. Marion se sorprende de que la crítica subyacente en estas afirmaciones ignora que el concepto de donación no tiene ninguna necesidad de algún préstamo por parte de la teología para que, de esta manera, intervenga en la fenomenología de forma plena.

En palabras de Marion,

³³¹ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 70

Pero, entonces, ¿por qué intentar descalificarla, asignándole un origen teológico (suponiendo, por supuesto, que la teología implique en sí una descalificación)? Porque descalificarla en el terreno mismo de la fenomenología resultaba demasiado delicado, incluso imposible.³³¹

Por un lado, para Marion, lo dado solo se justifica a través de su donación, que se identifica con lo dado. Por otro, la donación no es definible, en ningún caso, como un principio o fundamento, una vez que lo dado se ha liberado de la exigencia de su causalidad.³³²

La siguiente cuestión que se plantea Marion es si el don no se anula por sí mismo, siguiendo la idea que aborda Jacques Derrida en un estudio sobre el don,³³³ y que analizaremos en el siguiente subepígrafe.

Según Marion, el don es de muchas maneras, incluso cuando no da nada. Derrida defiende que toda antropología del don genera su propio sistema, y desde el punto de vista metafísico, la donación articula un sistema formado por un donador, un don dado y un donatario, que se vinculan por una relación de reciprocidad. Incluso la gratuidad por parte del donador tiende a reclamar cierta restitución tácita por parte del donatario.

Este esquema, para Marion, tiene retazos de la obra *Ensayo sobre el don* de Marcel Mauss, en el que el don se encuentra inscrito en un sistema de intercambios.³³⁴ En el sistema descrito por Mauss, el donador no solo da, sino que tiene el deber de dar, y lo mismo sucede con el donatario. El hecho implica una obligación en ambos sentidos.

Según Marion, este esquema tiene una evidente inspiración metafísica por cuanto,

el donador da el don a título de causa eficiente, movilizándolo a una causa formal y una causa material (para definir, reificar el don) siguiendo una causa final (el bien del donatario y/o la gloria del donador); estas cuatro causas permiten que la donación satisfaga el principio de razón suficiente; la reciprocidad repite esta razón suficiente hasta una perfecta aplicación del principio de identidad, conduciendo el don a sí mismo.³³⁵

³³¹ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 137

³³² MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 139

³³³ DERRIDA, J., *Dar (el) tiempo*, Barcelona, Paidós, 1995.

³³⁴ Ver subepígrafe 2.4 sobre Marcel Mauss.

³³⁵ MARION, J.L., Óp. Cit., Págs. 141-142

Marion critica a Mauss que en su ensayo no hable de donación sino de intercambio, y está de acuerdo con Derrida que este modelo está en contradicción consigo mismo, además de desalojar del don toda donación, desvaneciéndose su fenómeno.

Derrida defiende que “para que haya don, es preciso que no haya reciprocidad, ni devolución, ni intercambio, ni contra-don, ni deuda”.³³⁶ Sin embargo, en el sistema de Mauss, el don no contradice el intercambio. Según Marion, debería haber sido más evidente que la donación desaparece en el momento en que la relación de reciprocidad la convierte en intercambio.

La devolución introduce al don en una economía en donde se producirá el pago de la deuda o el reembolso de un préstamo. Cuando la economía se encuentra con la donación, la sustituye por el cálculo, el interés o la utilidad. Si existe donación, no puede existir intercambio, rompiendo con los principios de la razón suficiente.

De aquí se deriva el segundo razonamiento de Derrida, con el que Marion está de acuerdo. “Para que haya don, es preciso que el donatario no devuelva, ni amortice, ni salde su deuda, ni la liquide, es preciso que no se meta en ningún contrato, ni haya contraído jamás una deuda”.³³⁷

Marion explica que este rechazo a la devolución no va acompañado de una ingratitud, sino, más bien, por el desconocimiento por parte del donatario del advenimiento de un don. De esta manera, el donatario se beneficia de un don en tanto que su interpretación del mismo implica su no devolución.

En muchos casos, en los más determinantes de la vida de una persona, un auténtico don puede exceder de la conciencia por parte del donatario, de forma que queda dispensado de un reconocimiento por un don que no conocía. Son estos los casos de la vida dada o del amor.

El donatario no sabe, ni está en condiciones de conocer, el don que le adviene, ya que un don ha de superar cualquier conocimiento. Este desconocimiento del don tiene dos funciones, según Marion. Por un lado, permite al donatario soportar el exceso, puesto que un don ignorado sigue siendo don; y, por otro, acepta que el don no dependa del

³³⁶ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 21

³³⁷ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 22.

donatario. Según Marion, “la donación requiere pues la puesta entre paréntesis del donatario”.³³⁸

En este punto Marion cita el tercer argumento de Derrida,

Puesto que es condición para que un don se dé, dicho olvido debe ser radical no sólo por parte del donatario sino antes que nada – si es que puede hablarse de antes que nada – por parte del donador.³³⁹

La mera conciencia de dar, despierta la conciencia de sí mismo en el papel de donante. Según Mauss, dar es exteriorizar la propia superioridad, y aceptar sin devolver implica una subordinación.³⁴⁰ Esta conciencia de sí puede generar ciertas inquietudes narcisistas por parte del donante, al ser consciente de su papel en la donación.

Descartes nos muestra como la generosidad puede hacer crecer el narcisismo en torno a sí del donador. En su obra *Las pasiones del alma*, Descartes demuestra que la persona generosa puede tener cierta estima de sí mismo, en tanto que es consciente del buen uso de su libertad, provocando la pasión que denomina “complacencia de sí”.³⁴¹

La propia consideración de donador es suficiente para generar una conciencia de sí. Como intercambio de un don desconocido, recibo la propia conciencia de mi generosidad, de mi acto generoso.

Marion sostiene que mientras exista el ego, la donación es inaccesible, puesto que solo se manifiesta cuando se ha puesto entre paréntesis el ego del donador.³⁴²

El cuarto argumento que aflora Marion en su crítica a Derrida es aquel que separa de la donación al propio don. Para el primero, esta paradoja puede ser aceptable si se tiene en cuenta el motivo que ya hemos expuesto de dejar entre paréntesis tanto a donador como a donatario.

³³⁸ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 144.

³³⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 31.

³⁴⁰ MAUSS, M., *Ensayo sobre el Don*, Óp. Cit. Pág. 255.

³⁴¹ Que no es lo mismo que la autoestima. DESCARTES, R., *Las Pasiones del Alma*, Madrid, Tecnos, 1997.

³⁴² MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 145.

Para Derrida, la interpretación económica de la donación tiene en cuenta tanto a donador como a donatario en el papel de agentes de comercio, situando al don intercambiado ante la atenta mirada de ambos sobre él. Entonces, se produce la permanente visibilidad del don, quedando este encerrado en un sistema de intercambio que excluye la donación como tal.

De aquí se colige la consecuencia de que “en último extremo, el don como don debería no aparecer como don: ni para el donatario ni para el donador”.³⁴³ Por tanto, según Derrida, la donación no puede aparecer como donación sin la desaparición del don dado. Aunque Marion no está de acuerdo en que esa no-aparición del don suponga una renuncia a su cualidad de fenómeno.

Así, desde su punto de vista, lo que ha sido estudiado³⁴⁴ no merecía el concepto de don y, si el don debe existir, tendrá unas condiciones de posibilidad que no serán las de su imposibilidad. Para Marion, el don no se podrá reflexionar en el sistema de intercambio, en donde la reciprocidad relaciona a donador y donatario. Según Marion, “en esta pretendida economía del don, se está economizando literalmente la donación”.³⁴⁵

En este sentido, también critica Marion a Mauss, al entender que, en su *Ensayo sobre el don*, el sociólogo francés extrajo un modelo contemporáneo de economía de su investigación sociológica. Por lo tanto, Marion sostiene que es necesario traspasar la perspectiva económica del intercambio para entender el don a partir de la propia donación.

En las interpretaciones causal y económica del don, donador y donatario se integran como causas. Por un lado, el donador genera el don, como causa eficiente y, por otra, el donatario recibe, como su causa final, el don. Además, el don, como cosa entregada, necesita de una causa formal y material para ser en sí mismo.

En opinión de Marion, la eficiencia domina al resto de causas, por lo que dominará toda la causalidad de la reciprocidad, y la gratuidad se presentará apenas como una deficiencia de la eficiencia y una excepción al intercambio.

³⁴³ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 23.

³⁴⁴ Sin duda, se refiere a Derrida.

³⁴⁵ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 153.

Este modelo eficiente del don elimina al propio don, “al menos, el don a fondo perdido”.³⁴⁶ Cuando el don penetra en el comercio, intercambia su gratuidad por un precio. En esta desaparición del don, no existen caminos que nos dirijan hacia la donación.

Una reflexión del don a partir de la donación, en cambio, supondrá separarlo del intercambio y considerar así su antigua definición: “El don es propiamente una donación sin contrapartida [...], lo que es dado sin una intención de retribución”.³⁴⁷

Aun así, Marion quiere ir más allá, y afirma que la gratuidad no es suficiente para su definición, pues la gratuidad está ligada a la venalidad, y puede darse en el intercambio, lo que aporta apenas un indicio de una determinación de darse sin interés.

Marion defiende que el don emana de sí mismo, fuera del circuito económico en el que la reciprocidad lo absorbería, por lo que se requiere que se muestre desde sí, en tanto que se da. Para ello, ha de liberarse de su causalidad, y no considerar la donación a partir del intercambio.

Siguiendo su patrón investigador, Marion se cuestiona sobre si es pensable el don como tal. “Cuando un don se da, [...], ¿qué es lo que me es dado de hecho?”.³⁴⁸ Para responder a esta pregunta, el autor discrimina dos suertes de vivencias que se encuentran relacionadas con las conciencias que el donador y el donatario tienen de sus roles respectivos.

La conciencia del donatario puede ser extraída de la donación sin que esta resulte invalidada. Como dice Marion, el hecho de esta disgregación pretende “poner entre paréntesis al donatario”.³⁴⁹ Se trata de demostrar si el don es capaz de tolerar esta separación del donatario de la propia donación.

A juicio de Marion, no solamente es aceptable, sino que la donación requiere esta puesta entre paréntesis. Desde su punto de vista, la donación permanecería invisible si el donatario precediera al don.³⁵⁰ Si no fuese así, el don quedaría descalificado de

³⁴⁶ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág., 155.

³⁴⁷ SUMMA THEOLOGICA, Ia, q. 38, a.2, c.

³⁴⁸ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 157.

³⁴⁹ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 160.

³⁵⁰ Bien esperándolo, o reclamándolo.

dos maneras. Por un lado, el donatario podría arrogarse el papel, no solo de actor, sino de causa eficiente, quedando reducido el don a un simple efecto.

Por otro, sería imposible que el donatario no procediera a la devolución del mismo, aunque este se haya realizado en términos gratuitos,³⁵¹ pues, según Marion, el reconocimiento puede representar el papel de precio a pagar.

Por lo tanto, el don ha quedado reducido a un mero intercambio, en el que la reciprocidad vuelve a mostrar su carácter comercial. De esta manera, el receptor o beneficiario del don incapacita la donación, inscribiéndola en la esfera de la economía. Dice Marion: “El donador se paga con el reconocimiento de la deuda del donatario. En ese caso, el don no ha tenido pues lugar”.³⁵²

Encontramos la presencia real del don cuando una suerte de ley de no-retorno le libera de toda retribución o réplica. Y Marion nos aclara que no es solamente la gratuidad la que excluye al don de la reciprocidad, en tanto que se puede producir un mero intercambio sin contraprestación financiera. Se trata de dar a fondo perdido, generándose una simple pérdida.

De este razonamiento, Marion extrae la siguiente paradoja: “el don exige un donatario que lo reciba, pero que no pueda devolverlo”.³⁵³ Esta es la esencia del don, a su entender; la acción de la donación necesita dar como si el donatario no tuviera que devolverlo nunca. De todo esto se colige que “no es posible dar el don más que bajo la condición formal de poner entre paréntesis el donatario”.³⁵⁴

La reducción de la figura del donatario permite observar el don y, además, adquirir una conciencia de su práctica. La primera representación del don, con el donatario puesto entre paréntesis, es el altruismo por excelencia: campañas de recogida de fondos para causas de necesidades humanitarias. Es la ejemplificación del valor de la solidaridad.

En esta circunstancia, hay un donatario que recibe – una organización humanitaria – pero sin contrapartida, pues el donante desconocerá el importe total de lo recaudado, ni los fines reales de su aplicación. Para Marion, esto se ha de poner entre paréntesis.

³⁵¹ AQUINO T., Óp. Cit., II-IIae, q. 106.

³⁵² MARION, J.L., Ibid.

³⁵³ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 161.

³⁵⁴ MARION, J.L., Ibid.

Estas campañas se personifican con algún rostro que aparece conmovido y, además, resulta conmovedor. Pero este donatario no devolverá nada, pues puede ser que no tenga nada que ver con la campaña en la que ha sido incluido, o porque la lejanía geográfica, mi olvido y su ignorancia sobre el donador, lo imposibilite. En este ejemplo se observa la puesta entre paréntesis del donatario.³⁵⁵

Marion, sin embargo, necesita una mayor validación de su hipótesis sobre la reducción del donatario en el don. Para ello, propone la figura que denomina como *enemigo*, es decir, ese individuo que es incapaz de la reciprocidad. Esta incapacidad forma parte de la definición de enemigo que lleva asociada un comportamiento que implica la no devolución del don en ningún momento.

En este punto surge la cuestión de cómo se puede dar al enemigo, ya que éste ni devuelve ni acepta nada. Ante tal interrogante Marion conmina “a amar a los propios enemigos”.³⁵⁶ En este sentido se apoya en el Evangelio de San Lucas: “Pues, si hacéis bien solo a los que os hacen bien, ¿qué mérito tenéis?”.³⁵⁷ “Y si prestáis a aquellos de los que esperáis cobrar, ¿qué mérito tenéis?”.³⁵⁸ De estas aportaciones se confirma que los enemigos no devuelven nada, pues aseguran la gratuidad sin que exista reciprocidad en el afecto.

El don necesita dar sin reciprocidad. No debe existir devolución por parte del donatario, ni siquiera una efímera esperanza de intercambio. Precisamente, el donatario que Marion define como enemigo, es aquel que “no ama recíprocamente y, por tanto, permite amar gratuitamente, en pura pérdida y a fondo perdido”.³⁵⁹

Cuando se entrega el don a un enemigo es cuando el don se da sin confusión, sin intercambio, ya que no hay retorno. De esto se deduce que Marion admite que el enemigo es el que concede al don su carta de naturaleza, no posibilitando ningún atisbo de reciprocidad. Curiosamente el enemigo es el aliado del don, mientras que el amigo es su adversario.

³⁵⁵ No sé a quién doy, aunque sepa quien se adueña de lo que doy.

³⁵⁶ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág., 163.

³⁵⁷ LUCAS, 6, 33

³⁵⁸ LUCAS, 6, 34.

³⁵⁹ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 164.

Marion piensa que se puede poner objeciones a esta idea, pues tal vez, si el donatario no retorna el don, es porque lo niega como tal, por lo que, un don no aceptado pudiera no considerarse un don pleno. Sin embargo, Marion se defiende con la idea de que “un don rechazado sigue siendo un don en sentido pleno”.³⁶⁰

Para el filósofo francés, una vez rechazado el don sigue permaneciendo, en tanto que dado, sin posibilidad de devolución, sin contra-don. El don ha sido abandonado por su donador, sin embargo, en esa deserción, el don se ha dado a fondo perdido.

El hecho de que el don entregado se halle desvalido no sólo no anula su carácter de donación, sino que lo refuerza. De esta manera, la puesta entre paréntesis del donatario se genera en la figura del *ingrato*, es decir, ese individuo “que no lo soporta, ni quiere, ni puede, además, devolver el don”.³⁶¹

Marion define al individuo ingrato por su incapacidad de recibir. No sólo rechaza el retorno de su deuda, sino que niega siquiera haberla contraído. Defiende que, sólo mediante su condescendencia, puede determinar los dones que se le aparecen, manteniendo su obstinación contra la evidencia de un don ya realizado, con independencia de su consentimiento. A pesar de ello, el *ingrato* pone de relieve al don en todo su esplendor, puesto que demuestra que dicho don tiene lugar sin dicho consentimiento.

En caso contrario, es decir, en caso de que el donatario reciba ese don, a juicio de Marion, también se cumple la puesta entre paréntesis del mismo. Por un lado, utilizando la parábola evangélica del juicio final, - en el que se realizan unos dones hacia terceras personas, sin saber que se están haciendo a Jesucristo - “Señor, ¿Cuándo te hemos visto necesitado?”.³⁶²

El hecho de que el donatario se mantenga invisible implica una puesta entre paréntesis del donatario. En esta circunstancia no se rechaza el don, ya que está juzgando al donador de acuerdo con el don. El donatario acepta, recibe y se sustrae, una vez recibido el don. De esta manera, el donatario se sitúa a sí mismo entre paréntesis. Su invisibilidad universaliza al donatario. Son sus hermanos los que se exponen al don con rostro de donatario. Por lo tanto, esta puesta entre paréntesis del donatario no supone el rechazo del don, sino que implica la universalización del receptor.

³⁶⁰ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 165.

³⁶¹ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 166

³⁶² MATEO, 25, 37-44

Por otro lado, otro ejemplo de donatario que no puede devolver jamás se pone de manifiesto en la devoción a una comunidad. Cuando un individuo se da a la nación, a la humanidad, este don no puede ser retornado, pues se dirige a unos donatarios ausentes.

Ausentes en tanto que ninguna persona puede definirse como donatario universal, cuando el don se entrega a una comunidad. Ese don, además, solo puede ser aceptado para su transmisión a futuros donatarios.

El discípulo no recibe correctamente el don de saber que le transmite su maestro celebrando su memoria, sino convirtiéndose él mismo en donador de otro saber.³⁶³

Por lo tanto, Marion concluye que el donatario debe ponerse entre paréntesis para que florezca el don. Es el donador, por tanto, el que es capaz de observar el don, ante la ausencia del receptor. El primero se erige en testigo del don sin donatario y, a su vez, actúa como donatario por cuanto recibe el don, desde el punto de vista fenomenológico de su conciencia, pues es a él a quién se le aparece.

Siguiendo con su razonamiento respecto al don, Marion se cuestiona en esta ocasión si el don puede seguir existiendo si el donador se pone entre paréntesis. En este sentido, afirma el francés que este hecho define la donación de forma obligatoria.

Para demostrar esta hipótesis, nos propone imaginar un don con un donador ausente, es decir, un don anónimo. El ejemplo que plantea Marion es el caso de una herencia. Un donatario recibirá algo por cuanto tendrá que liquidar sus deudas por las tasas y derechos que le correspondan en función de lo recibido.

Estas tasas suponen una contrapartida al don recibido, pero ese retorno no se dirige al donador que me ha entregado dicho don, sino a las autoridades públicas que lo exijan. Es decir, se devuelve a quien nada ha dado, y, sin embargo, no se retorna a quien ha dado, por cuanto el don exige que no se devuelva.

Según Marion, y a nuestro entender no le falta razón, no se puede producir esa devolución puesto que el donador ya no vive, ya no forma parte de los términos de intercambio. Además, el testador fallecido ya no puede recibir nada. Y, por supuesto,

³⁶³ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 169.

porque la intención del donador era no recibir nada a cambio. De esta forma, únicamente se puede hacer justicia a ese don con su no devolución. No es posible la existencia de la economía de reciprocidad en este ejemplo, puesto que quien da, ya no está entre nosotros.³⁶⁴

En la situación en la que el donante de la herencia fuera efectivamente desconocido, no se produciría ninguna variante digna de resaltar. El beneficio que otorga el don al donatario y su imposibilidad de devolución, obliga a su aceptación. Al faltar el destinatario de su posible devolución, el don se ha realizado a fondo perdido.

Con la propia ausencia del donador, este no ha hecho otra cosa que dar verdaderamente su don, circunstancia que no podrá refutarse en ningún caso, ya que ninguna contraprestación podrá confinar la donación al esquema del comercio.

Marion sostiene que “el donador es el primero en ignorarse. Cuando da verdaderamente, da sin reserva o da <todo lo que puede>”.³⁶⁵ La conciencia de donador es recibida por este del testimonio del donatario, pues al replegarse del don que da, confirma que el don no lo necesita y existe perfectamente sin su presencia.

Cuando se da sin saberlo, es cuando se cumple la ley de la esencia de la donación: “para dar, es necesario no saber por uno mismo si uno mismo está dando”.³⁶⁶

Esto tiene un claro ejemplo en el pasaje del Evangelio de San Mateo: “Tú, en cambio, cuando hagas limosna, que no sepa tu mano izquierda lo que hace tu derecha”.³⁶⁷ El propio donador no tiene intención de saber si da ni si el donatario es consciente de que está dando.

Para que el don se dé absolutamente, a fondo perdido, es necesario la ausencia del donador, no sólo en cuanto a conciencia de que da, sino también en cuanto a su posible reconocimiento. Se produce, por tanto, un olvido de sí por parte del donador. Al no poder acceder al donador, se abre la alternativa de que el don quede reducido a la propia donación, es decir, al objeto o cosa donada. Ante la falta del donador, es el donatario el responsable de experimentar su vivencia de la donación y darle al don

³⁶⁴ Aunque sí sería posible la existencia del don en forma de cadena de regalos.

³⁶⁵ MARION, J.L., *Óp. Cit.*, Pág. 175.

³⁶⁶ MARION, J.L., *Óp. Cit.*, Pág. 176.

³⁶⁷ MATEO, 6, 3.

su constitución de fenómeno de pleno derecho. A partir de aquí se pregunta Marion si, ante la ausencia de donador, se puede hablar de don.

Según Marion, “el carácter de don proviene pues de lo oportuno de su surgimiento o, más exactamente, de la aceptación por mi parte de que me convenía, de su reconocimiento como dado a mí sin mí”.³⁶⁸ Es, por tanto, el donatario quien tiene la responsabilidad de identificar el don en cuanto tal.

Este reconocimiento se produce mediante la asunción de que el nacimiento del don nada le debe al donatario. El don solo se muestra como don al donatario, siempre que éste se reconozca como el último de la donación.

Es decir, que el donador puede ponerse entre paréntesis, ya que cualquier don sigue ocurriendo sin él. La ausencia del donador permite observar la fenomenología del don, pues es suficiente que se aparezca como es y se dé al donatario.

Tras las dos puestas en paréntesis del donador y del donatario, Marion concluye que el don solo tiene dependencia de sí mismo para darse como es. Influye en las conciencias alternativas de uno u otro, pero no existe en función de sus eficiencias.

Ante esta afirmación, el autor se plantea la objeción de que, al ser el don un elemento neutro de la donación, no sería posible que hubiera una puesta entre paréntesis del don dado. El argumento que utiliza Marion ante esta objeción consiste en cuestionarse si el don dado se puede proponer de una forma distinta que la de un ente o un objeto. Es evidente que el don se da, dándose, pero existen dos consideraciones alternativas que debemos tener en cuenta según la actitud natural, y su consideración como puesta entre paréntesis.

De acuerdo con la primera, el don se daría en el momento del traspaso de un donante a un donatario, permaneciendo inmutable el ente dado.

De acuerdo con la segunda, el don no consiste en dicho traspaso, puesto que el don se distingue del traspaso cuando el primero no trata de un objeto, como en los casos de cumplir una promesa, una reconciliación, de mantener una amistad o el amor. En estos, el don en nada se puede identificar con un objeto.

³⁶⁸ MARION, J.L., Óp. Cit., Pág. 179.

En palabras de Marion: “cuanta más riqueza considerable libera el don, incluso sin medida alguna, tanta menos consigue hacerse visible como cosa y a título de objeto”.³⁶⁹

Esta aseveración se ejemplifica con el don del poder. Entregar el poder a un heredero no consiste en la entrega del mismo poder en cuanto tal, sino que se trata de una relación nueva con el conjunto de objetos y entes. Esta relación resulta intransferible, por ello, la transmisión del don del poder se limita a la entrega de insignias que representan el mismo.

Dar el poder no equivale jamás a transmitir uno o varios objetos, sino a dar, con motivo de un objeto transmitido (símbolo), el don inobjetivable de un dominio sobre los objetos.³⁷⁰

Cuando damos a alguien nuestra palabra, estamos dando un don, que no se representa por ningún objeto, y, sin embargo, constatamos la entrega de ese don que consiste en suprimir la mentira, es decir, estamos generando confianza. Dar la palabra a alguien consiste en hacer que las cosas sean adecuadas a lo prometido al donatario.

Por tanto, observamos la existencia de un don que se da, y que no lo hace en forma de objeto o ente. Es por esto que el don no siempre tiene relación con un objeto, y es en esos casos, cuando mayor valor muestra el don.

Si el don no se prefigura mediante un objeto, el donador puede tener dificultades para reconocerlo como tal. Marion sostiene que

el don no se cumple en el momento en que el donador transmite, transfiere o transporta el eventual objeto al donatario: ese acto resulta ya, la mayoría de la veces, de una decisión inmaterial que es la única que puede, empero, dar fe de ello.³⁷¹

Es cuando el donador concibe el don con su potencialidad de donación, cuando el don adquiere su cualidad de sí. Santo Tomás nos ayuda con su sapiencia: “No se llama don porque algo sea realmente dado, sino porque algo tiene aptitud para ser dado”.³⁷²

Dependiendo de si la donabilidad se resguarda en un objeto o no, su observación por parte de uno de los agentes del don será distinta. La relación existente entre aquello

³⁶⁹ MARION, J.L., *Óp. Cit.*, Pág. 185

³⁷⁰ MARION, J.L., *Óp. Cit.*, Pág. 186.

³⁷¹ MARION, J.L., *Óp. Cit.*, Pág. 189.

³⁷² AQUINO, T., *ST. Ia*, q. 38, a. 1

que guarda la potencialidad de ser donado y dicha observación, se ampara en la autoridad de la forma de aparecer de aquello que se muestra como donable para el que lo observa tendiendo a ser dado. Esta relación constituye la donación auténtica en una sus principales funciones fenomenológicas.

Esta donabilidad viene determinada por el don dado y por el donador. Es precisamente la exigencia de la donación que ejerce lo donable, la que constituye el don. Es verdad, también, que el don reside en la decisión del donador potencial, cuando ha cedido ante su donabilidad. Cuando el donador decide dar, el don se da a sí mismo.

Por otro lado, Marion resalta que el acto de la recepción de un don tiene lugar en la propia aceptación de dicho don. La decisión de esta recepción como donatario del propio don representa ciertas dificultades por cuanto se recibe un objeto indebido, lo que genera la humillación de contraer una deuda.

Una vez que el donatario acepta recibir el don, este se cumple en su perfección, pues reside antes en la decisión de éste que en su propia disponibilidad como objeto a darse.

La donabilidad y la aceptación se distinguen por cuanto la primera se basa en una vivencia de la conciencia respecto a un fenómeno u objeto, mientras que la segunda estriba en una decisión de la voluntad. Esta decisión se ejerce del don sobre el donatario. El don, con su atracción y prestigio, conmina al donatario para que lo acepte. Según Marion: “el don decide en última instancia su aceptación decidiendo [a] su donatario. El don se muestra para darse y para dar su recepción”.³⁷³

2.3.- Jacques Derrida: deconstruyendo el don.

El filósofo francés Jaques Derrida está catalogado como fundador de la corriente deconstructivista que se dedica a criticar, analizar y revisar las palabras y sus conceptos.

³⁷³ MARION, J.L., Óp. Cit.,. Pág. 196.

En lo que nos atañe, respecto a la lógica del don, Derrida no ha pasado de puntillas por la misma, sino que ha reflexionado desde su visión filosófica en su obras *Dar (el) tiempo*³⁷⁴ y *Dar la muerte*.³⁷⁵

Al comienzo de la primera, Derrida elige una carta de *Madame de Maintenon*,³⁷⁶ dirigida a *Madame Brinon*³⁷⁷ para iniciar sus referencias al don, con el siguiente exergo: “El rey toma todo mi tiempo; doy el resto a Saint-Cyr; a quien querría dárselo todo”.³⁷⁸

Esta carta es comentada por Derrida, utilizando la contraposición entre el tiempo de *Madame Maintenon* que toma el rey, y el que ella gustaría emplear en la institución regida por *Madame Brinon*.

Derrida se plantea una primera aporía por cuanto si el rey se toma todo el tiempo de *Madame Maintenon*, el resto que querría dedicar ésta a Saint-Cyr es, evidentemente, nada. Sin embargo, aunque no da nada de su tiempo, sí da el resto de su no-tiempo. En esta cuestión, Derrida se plantea qué significa tener tiempo, y concluye que el tiempo se refiere a las cosas con las que se llena el tiempo más que el tiempo mismo, es decir, “las cosas que uno hace entretanto o de las que uno dispone mientras tanto”.³⁷⁹

Aquello que se toma o se da, por metonimia, solo puede ser lo que está en el tiempo. Esto es lo que entiende Derrida de una lectura superficial de la carta mencionada.

Siguiendo con su argumento, Derrida plantea la necesidad de la desaparición del rey para poder dar el tiempo que hasta entonces él está tomando. Es una suerte de reapropiación del tiempo que ha de ser previa a cualquier posible donación del mismo. Querriamos resaltar que, en el cambio de uso del tiempo, de la donación de ese tiempo, el donatario se desfigura, pasando de una persona concreta – el rey – a una comunidad – la institución de Saint-Cyr.

³⁷⁴ Ver nota 333.

³⁷⁵ DERRIDA, J., *Dar la muerte*, Barcelona, Paidós, 2000.

³⁷⁶ Amante del rey Luis XIV de Francia.

³⁷⁷ Madre superiora de la Institución Saint-Cyr, dedicada a la formación de niñas pobres procedentes de familias nobles.

³⁷⁸ DERRIDA, J., *Dar (el) tiempo*. Óp. Cit., Pág., 11.

³⁷⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 13.

Sin duda, Derrida parte de una cuestión previa, a su juicio imposible, de cómo articular el tiempo con el don. Y así, entiende que no tienen relación el uno con el otro, pues ambos detentan un encuentro distinto con lo visible. El tiempo es un elemento propio de la misma invisibilidad, mientras que el don es elemento propio de la economía.

Derrida concibe la economía como una “idea de intercambio, de circulación, de retorno”.³⁸⁰ La figura del círculo se identifica con la economía, se encuentra en su centro. Por tanto, la economía y su circulación sugieren la idea de retorno al punto de partida.

El don que se encuentra en esta economía es retado por Derrida en su capacidad de interrumpir la propia economía; ese don que nada tiene que ver con el intercambio y que desafía la reciprocidad.

Derrida entiende que, si existe este tipo de don, la cosa donada no debe volver al donante, no está capacitado de intercambiarse como don. “Si bien, la figura del círculo es esencial para lo económico, el don debe seguir siendo aneconómico”.³⁸¹ Es aquí donde encuentra Derrida la posibilidad de su imposibilidad. Pero no imposible, sino lo imposible, es decir, su imagen misma.

Teniendo en cuenta la referencia al círculo de la economía, el don es imposible en los lugares en los que domina el tiempo como círculo. Solo puede existir en el preciso momento en el que se haya producido una fractura de dicho círculo, cuando se haya desconectado la circulación. Este instante, en el que se produce el don, ya no forma parte del tiempo, pues “ya no se puede pensar como un ahora, a saber, como un presente encadenado a la síntesis temporal”.³⁸²

Si un donador tiene la intención de dar un don a un donatario se genera una fórmula compleja, que según Derrida resulta temible, formada por un sujeto que puede ser colectivo, y un verbo. Dicho sujeto, al concebir la donabilidad, tiene intención de dar determinado objeto, se hace consciente de su identidad como donante e intenta que sea reconocida su propia identidad, que vuelva a él.

El objeto donable puede no ser un objeto mismo, sino un cierto tipo de don simbólico que se entrega a un donatario. Estos tres elementos, - donador, don y donatario -,

³⁸⁰ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 16.

³⁸¹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 17.

³⁸² DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 19.

aparecen como imprescindibles para que exista cualquier acontecimiento del don. Para su existencia, necesita de esta estructura.

Para Derrida, estas condiciones, que hacen posible la existencia del don, son las que determinan las necesarias para su propia imposibilidad. "Estas condiciones de posibilidad definen o producen la anulación, el aniquilamiento, la destrucción del don".³⁸³

Es evidente que el don implica una ausencia de reciprocidad. Si se produce esta, a juicio de Derrida, no habrá existido don con independencia del plazo en que acontezca la devolución. Sin embargo, lo donado puede ser algo bueno o malo pues, en tanto que genera una deuda, se puede convertir en algo malo. El don se anula cuando se produce la devolución del mismo, si se restituye, si existe un contra-don.

Derrida quiere alejarse del resto de antropologías que han considerado el don y la deuda como un sistema.³⁸⁴ Su punto de partida es la separación de ambos conceptos. Solo existe el don en aquello que proporciona la ruptura del sistema.

El filósofo francés plantea una doble condición para la existencia de don que afecta a los otros dos elementos del sistema. El donatario no puede devolver el don,³⁸⁵ y el donador no puede reconocer dicho don como tal. Este simple reconocimiento es suficiente para la aniquilación del don, en cuanto tal, puesto que retorna un equivalente simbólico.

Cuando se reconoce una cierta intención de dar, se tiene por descontado ese reconocimiento simbólico que hace que el donado se gratifique en su acción y se apruebe a sí mismo. La existencia de una percepción de la naturaleza del don conduce a la anulación del mismo.³⁸⁶ La sencilla intención de dar tiene por descontada la reciprocidad de una imagen gratificante de la bondad que genera un reconocimiento narcisista de sí mismo.

³⁸³ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 21.

³⁸⁴ Para Derrida, en esta lógica de la deuda, la circulación de los bienes, no solo hace referencia a "las cosas" sino también a los valores o símbolos que acompañan al don y a las intenciones de regalar.

³⁸⁵ Derrida no contempla la posibilidad de devolver a otro, en vez de al donador.

³⁸⁶ Este argumento contrasta con la donabilidad planteada por Marion para la existencia del don. Ver epígrafe 2.2.

Así nos presenta Derrida su siguiente aporía: “No puede ser ni haber don como don más que si no es/está presente como don”.³⁸⁷ El don puede conservar su apariencia como tal, pero dicha apariencia lo anula como don.

En cuanto al donatario, tan solo la aceptabilidad del don también lo anula como tal.³⁸⁸ Si se recibe la cosa donada como tal, ya no existe don, incluso aunque lo rechace.

Derrida se defiende de quienes puedan acusarlo de que su modo de describir la intencionalidad, la percepción y el reconocimiento, se realiza en términos del yo, del ego con una contra-descripción de una *economía del inconsciente*, alejada de toda percepción o consciencia propia. Esta no-consciencia implicaría una reconstrucción de la deuda que supondría que donador y donatario se sintiesen vinculados justo cuando se produce esa no percepción, esa inapariencia. El círculo del intercambio, de la reciprocidad se reconstruye de acuerdo con estas leyes del inconsciente.

El olvido del don que prescribe Derrida debe ser absoluto desde el mismo momento en que se produce. Este olvido además absuelve de cualquier deuda, y es la condición para el advenimiento del don. Este acontecimiento debe ocurrir, debe estar presente en un momento determinado que se escapa a la economía del tiempo.

También se produce, en sentido contrario, la relación entre don y olvido, pues para que haya olvido, es necesario que haya don. La condición del olvido es la existencia del don. Así se produce una relación biunívoca, por cuanto “el olvido residiría en la condición del don y el don en la condición del olvido”.³⁸⁹

Si existe el don, éste no debería tener lugar entre individuos que intercambian objetos o símbolos. El don ha de entenderse antes de su relación con el donador o el donatario.

Así lo expresa Derrida: “Si el don se anula en la odisea económica del círculo en cuanto aparece como don o en cuanto se significa como tal don, ya no hay más <<lógica del don>>”.³⁹⁰ Es imposible, en su opinión, hacer un discurso sobre el don y un ejemplo de ello se encuentra en el libro *Ensayo sobre el don* de Marcel Mauss.

³⁸⁷ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 23.

³⁸⁸ En contraposición con la aceptabilidad del donatario defendida por Marion. Ver epígrafe 2.2.

³⁸⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 27.

³⁹⁰ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 32.

Para Derrida, Mauss habla de economía, de intercambio, de contratos, de todo aquello que puede tener que ver con el don, pero lo anula. Si lo que Mauss pretende demostrar es que el don se encuentra inmerso en el contrato, no sólo se pone en duda la unidad del sentido del don, sino que queda excluida la posibilidad de su existencia.

De esta forma se refuerza la anterior aporía de que, si el don aparece como lo que es, entonces se anula. Según Derrida, la estructura de este don imposible es la del ser³⁹¹ y la del tiempo.³⁹² Es decir, “si el don no existe como tal, ni tampoco el tiempo, entonces el don que puede haber no puede en ningún caso dar (el) tiempo, puesto que no es nada”.³⁹³

En su crítica a Mauss, Derrida expone la falta de planteamiento del primero sobre si los dones siguen siendo dones, ya que se intercambian. Mauss no parece estar preocupado por esta supuesta incompatibilidad entre don e intercambio, o porque la relación entre estos pueda anular al don.

Derrida no pretende negar el fenómeno del intercambio de dones, sin embargo, cree que es conveniente plantear la cuestión de una posible contradicción aparente entre don e intercambio.

Lo que Mauss delimita como diferencia entre el *potlach* y el sistema de intercambio de dones es precisamente la exageración:

El potlach, tan típico como hecho y al mismo tiempo tan característico de estas tribus, no es distinto del sistema de cambio de dones. Solo difiere de él, por un lado por su violencia, exageración y por el antagonismo que suscita, y por otro por su estructura más simple, mas esquemática que la de Melanesia, sobre todo en el Norte, en Tlingit y Haïda.³⁹⁴

De acuerdo con Derrida, un don que no se entregase con cierta desproporción, un don prudente y comedido no sería don. Sin embargo, el exceso de don y generosidad deber estar limitado por la economía, la rentabilidad y el intercambio. Esto es lo que, según Derrida, ha aprendido Mauss con su ensayo, a saber, el exceso de generosidad del don es perjudicial, por eso es por lo que apela al concepto aristotélico de la justa medida.

³⁹¹ Que se da al pensamiento a condición de no ser nada.

³⁹² En la paradoja de que lo que carece de ser, de lo que no está nunca presente, o apenas débilmente.

³⁹³ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 36.

³⁹⁴ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 197.

Mauss utiliza el concepto *tiempo* como un elemento importante, como un rasgo diferenciador del don. Según Derrida, esta idea de plazo hace que Mauss no perciba esa contradicción, por la cual el don ha de permanecer ajeno al intercambio circular. Solo concibe el don en un sistema de intercambios.

Sin embargo, Derrida ensalza la idea de Mauss de que la restitución del don en un plazo determinado se encuentra inscrita en el propio objeto que se da o intercambia. Es el propio objeto intercambiado el que reclama su contra-don.

La diferencia entre un don, y cualquier operación de intercambio, reside en que el don da (el) tiempo. "Allí donde hay don, hay tiempo".³⁹⁵ Para Derrida, este don del tiempo es una petición de tiempo. Se hace necesaria la no restitución inmediata de la cosa dada.

Mauss busca diferenciar ese concepto de tiempo que le permita separar el don del crédito, de la deuda tal como se entiende por la economía moderna. De esta manera, apunta Derrida, intenta adecuar el valor del don en donde otros autores pretendían describir la operación de intercambio, incluyendo el interés, desde una visión puramente económica que no necesita la condición de don.

Con esta apelación a la categoría de don, Mauss pretende alcanzar una especificidad del proceso del don respecto a la racionalidad económica, reconociendo en el primero la virtud de iniciar el círculo del intercambio económico.

Es decir, el don es el origen de cualquier racionalidad económica,³⁹⁶ cuyo valor nace del don que es el valor de los valores. Así lo describe Mauss:

sobre un sistema de regalos que se dan y se 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.³⁹⁷

Derrida, en su crítica deconstructivista, califica el ensayo de Mauss como un ensayo sobre la palabra *don*, en lugar de sobre el don.

³⁹⁵ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 47.

³⁹⁶ Un ejemplo claro de este don reside en los inventores que aportan a la sociedad su conocimiento para mejorar la calidad de vida de las personas que forman parte de ella.

³⁹⁷ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 199.

Derrida utiliza la obra *La moneda falsa* de Baudelaire³⁹⁸ para expresar el acontecimiento del don que aparece en dicho relato, como una normatividad. Este acontecimiento es necesario para que exista el don y, por lo tanto, se tiene que dar el fenómeno del don para que haya un relato o una historia. Y tal acontecimiento tiene que gozar de la imprevisibilidad para que exista el don.

Un acontecimiento y un don previsibles no se entenderán como tales, por eso, dice Derrida que “la condición común del don y del acontecimiento es una cierta incondicionabilidad”.³⁹⁹

Tanto el acontecimiento como don y el don como acontecimiento deben estar privados de motivación, es decir, deben producirse sin interés. Ni uno ni otro obedecen a otra cosa que no sea unos principios de desorden, a unos principios sin principio.

Sin embargo, unos efectos del azar no producirán un don con el sentido de don, aunque en la semántica de dicho don se manifieste que el donador tenga una libre intención de dar. De esta manera, Derrida se cuestiona sobre el don en el que el donador da sin querer dar y sin saber que da. Aquí Derrida vuelve a encontrarse con la aporía mencionada anteriormente.⁴⁰⁰

Por un lado, no hay don sin intención de dar, sin embargo, dicha intención amenaza el don con quedar anulado. Para solucionar dicha paradoja, Derrida entiende que lo mejor es que exista el azar para resolver la enigmática dificultad que se presenta en el acontecimiento del don.

Así, nos plantea si se puede hablar de azar en un encuentro con un pobre que solicita una limosna. En su opinión, no se puede hablar de una completa aleatoriedad por cuanto el mendigo forma parte de una determinada topología social.

Para Derrida, la mendicidad se puede inscribir en una especie de estructura sacrificial que se distinguiría del don puro, pues el sacrificio ofrece su don bajo la forma de una destrucción contra la que intercambia un beneficio o plusvalía, una protección y una seguridad.

³⁹⁸ BAUDELAIRE, C., *La moneda falsa*, poema 28 en *Pequeños poemas en prosa*, Barcelona, Bosch, 1987.

³⁹⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 122.

⁴⁰⁰ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 136.

Dado que la mendicidad y la limosna se enmarcan en determinada regularidad institucional, Derrida entiende que no puede haber encuentro con ellas motivada por el azar. En su opinión, “la limosna cumple, a su vez, una función regulada y reguladora, ya no es un don gratuito, por así decirlo, ni gracioso, como ha de serlo un don puro”.⁴⁰¹

Según Derrida, un don en su pureza no puede ser obligatorio ni generar ninguna obligación y, sin embargo, la limosna se encuentra ligada por la obligación moral y por la religión. En su opinión, estas leyes que generan obligaciones transforman el don en justicia económica.

De esta manera, Derrida comprende las observaciones que Mauss realiza sobre la limosna en un capítulo sobre el sacrificio.⁴⁰² En el mismo, Mauss describe un inventario de regalos hechos a los hombres con el fin de esperar la benevolencia de la naturaleza o de los dioses. Estos regalos se circunscriben dentro de un cierto intercambio por cuanto “los dioses saben devolver el precio de las cosas”.⁴⁰³

En la misma categoría de comercio sacrificial Derrida entiende que Mauss inscribe a la limosna, pues sería anterior a un sacrificio calculado. En cierta manera, los pobres terminan representando a los dioses.

Es conveniente pagar al mendigo con el fin de que vuelva, pero sin asediar y para que después se marche. Es bueno generar una relación de simpatía⁴⁰⁴ con el fin de mantener una relación de paz con él.

En palabras de Derrida, “en estas condiciones, el don obedece a un principio regulador, compensador, distributivo, que transita naturalmente por unos relevos psicossimbólicos muy complejos”.⁴⁰⁵

Aun en el caso en el que la limosna fuera un acto de donación acreditado, no estaría libre de cálculo ni de alarde, en el sentido de ostentación de la ofrenda, de exhibición donadora o de victoria de la prodigalidad.

⁴⁰¹ DERRIDA, J., *Ibíd.*

⁴⁰² MAUSS, M., *Óp. Cit.*, Pág. 171.

⁴⁰³ MAUSS, M., *Óp. Cit.*, Pág., 174.

⁴⁰⁴ Ver epígrafe 3.1 sobre Adam Smith.

⁴⁰⁵ DERRIDA, J., *Óp. Cit.*, Pág. 138.

Según Derrida, la relación de la moral con la economía implica un conjunto de equívocos en el elogio de las buenas intenciones. “Al dar las razones de dar, al decir la razón del don, ésta firma el fin del don; lo precipita hacia su fin”.⁴⁰⁶

De esta forma separa el don de la razón, pues no obedece a su principio. Ha de tener lugar sin razón y sin fundamento. Para Derrida, el don debería situarse lejos de la moral, de la voluntad e incluso de la libertad que se asocia con la voluntad del individuo.

Esta disociación del don también sucede con la generosidad, planteándose el filósofo francés otra aporía: el don no debe ser generoso. Esta virtud no ha de ser su fundamento ni su principal característica. Puede existir cierta generosidad en el don, es decir, se puede producir con generosidad, pero no por generosidad, con la idea de obedecer a ese impulso que genera en el individuo un deseo de dar, o incluso una necesidad.

Derrida pone de manifiesto la idea del don desde la entrega del individuo como persona, dándose a sí misma. Para ello, busca en el otro, en la alteridad, poder recibir esa identidad que refracta su relación con ese otro. Este don infundido por el intercambio tiene raíces maussianas y establece un vínculo estrecho entre don, identidad y reconocimiento.

Este darse a sí mismo converge a Derrida en la reflexión sobre la relación existente entre Dios – esa alteridad infinita – y el individuo, en una experiencia en la que la bondad infinita es representada por dar la muerte.⁴⁰⁷

Es el don de la muerte⁴⁰⁸ el que relaciona al individuo con la trascendencia, con Dios como bondad, que se olvida de sí y que da en forma de nueva experiencia de la muerte.⁴⁰⁹

Según Derrida, el don que no se configura en un presente, que resulta inaccesible, es secreto. “El acontecimiento de este don vincularía la esencia sin esencia del don con el secreto”.⁴¹⁰ Tal como ya lo ha advertido Derrida, si el don permitiese su

⁴⁰⁶ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 146.

⁴⁰⁷ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 15.

⁴⁰⁸ Para Derrida, otra experiencia de dar la muerte se encuentra en la guerra, por cuanto el individuo da la muerte al enemigo y da la suya propia en un ámbito sacrificial por su patria.

⁴⁰⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 17.

⁴¹⁰ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 37.

reconocimiento público, quedaría anulado. Por tanto, el don es el mismo secreto que conforma la última palabra del don.

Este don de la muerte, como nueva experiencia, que Dios otorga al individuo al situarlo bajo su mirada, despierta en este último la responsabilidad donada mediante ese dar la muerte. Esta responsabilidad deviene del don recibido, del que en su trascendencia observa a la persona, sin que ésta pueda verlo.

Se trata de un acontecimiento del don que transforma el *Bien* en *Bondad*, que se olvida de sí y renuncia a sí mismo. El *objeto* donado es la bondad que proviene de una fuente que resulta inaccesible al donatario. Según Derrida, este recibe, en una suerte de disimetría, el don de morir de una determinada manera.⁴¹¹ Constituye una bondad que resulta inaccesible al receptor, y que recibe en forma de bondad y en forma de ley.

Experimentar la responsabilidad desde esta ley es lo mismo que aprehender la propia muerte, ese acontecimiento que nadie puede soportar ni afrontar en lugar de nadie. Existe una irremplazabilidad conferida por este don de la muerte. Según Derrida: “Es el mismo don, la misma fuente, habría que decir, la misma bondad y la misma ley”.⁴¹²

Nuestro filósofo francés recurre a Heidegger para fundamentar su pensamiento respecto a la relación de la muerte de una persona en relación con otra.⁴¹³ Así, Derrida sostiene que se pueda dar la vida por el otro, pero eso implicará solo reemplazarle en una situación concreta. No se puede morir en lugar de otro, puesto que no se le puede liberar de su muerte, en lo que se refiere a todo su ser.⁴¹⁴

Se puede morir por otra persona en tanto que dicha muerte le confiere más tiempo de vida,⁴¹⁵ pero no es posible morir a cambio de la muerte del otro, pues un mortal puede darlo todo excepto la inmortalidad.

Si existe una bondad que se olvide de sí misma, que renuncie a sí y que da amor infinito, Derrida la entiende como una bondad que trasciende todo cálculo. Es un don de amor infinito que procede de Alguien y que busca a otro alguien.

⁴¹¹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 46.

⁴¹² DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 47.

⁴¹³ HEIDEGGER, M., *Ser y tiempo*, México, FCE, 1991.

⁴¹⁴ Evidentemente, Derrida y Heidegger se están refiriendo a la muerte física, y no conciben el concepto de la salvación del alma.

⁴¹⁵ Este sería el caso de San Maximiliano Kolbe.

La persona detenta una responsabilidad que le hace relacionarse no sólo con un bien objetivo, sino con un don de amor que no es finito, que no se tiene en cuenta a sí mismo. Esta desproporción o disimetría entre el amor finito de una persona y la bondad del don infinito, transforma la responsabilidad en culpabilidad, pues se reconoce la incapacidad de estar a la altura del amor de ese don inmenso. El hecho de ser un individuo con singularidad es lo que le diferencia de esa bondad infinita.

En el pasaje evangélico de la prueba que Dios envía a Abraham respecto al sacrificio de su hijo Isaac,⁴¹⁶ Derrida interpreta que Dios le devuelve a su hijo en una suerte de don absoluto, insertando el sacrificio en una economía a través de lo que parece ser una recompensa.

Esta devolución a la vida del hijo amado, junto con el pasaje de San Mateo: “Así tu limosna quedará en secreto, y tu Padre, que ve en lo secreto, te recompensará”,⁴¹⁷ le plantea a Derrida una cuestión sobre el significado de devolver.

En la situación de Abraham, Dios decide devolver la vida, en el momento que observa que el don de la muerte – un don sin economía – se iba a realizar sin afán de reciprocidad, de recompensa. Según Derrida, el secreto entre Dios y Abraham significaba la interrupción de cualquier comunicación entre ambos en cuanto a intercambio de palabras o bienes, de riqueza o de propiedad. Abraham no espera de Dios ninguna respuesta ni ningún premio. Derrida sostiene: “(...) la recompensa y la retribución. Ponen en peligro el intercambio que deberían a la vez esperar y no dar por descontado, excluir y aguardar”.⁴¹⁸

La no espera de Abraham de ninguna devolución a cambio de su sacrificio implica una consecución de un don que le supone una victoria – la vida de su hijo. El propio Abraham observa la devolución que Dios le hace en el instante de total renuncia de aquello que había decidido sacrificar. Esta devolución se da a pesar de no haber sido calculada. La economía se apropia de la no economía, del don puro, en forma de don de la vida y de don de la muerte.

En el pasaje de San Mateo, antes mencionado, se encuentra en relación con la justicia respecto a la pobreza, a la mendicidad, a la limosna y a la caridad. Se concentra en torno a lo que para Cristo quiere decir dar y lo que significa dar por Cristo, a Él, en su

⁴¹⁶ GÉNESIS. 22.

⁴¹⁷ MATEO, 6, 4

⁴¹⁸ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 94.

nombre, y ser justo mediante una donación así realizada. A cambio de ello, promete una recompensa en el Cielo. Según Derrida, se produce una sustitución de una economía terrenal por una economía del Cielo.

Esta nueva economía instaurada en el corazón de las personas se fundamenta en la anulación de todo aquello que tiene que ver con los objetos sensibles, de igual forma que se produce la ruptura con el intercambio como reciprocidad.

Esto mismo sucede en este pasaje con la finalidad de no incluir la limosna en una determinada economía de intercambio: “Cuando hagas limosna, que no sepa tu mano izquierda lo que hace tu derecha”.⁴¹⁹

La retribución, según Derrida, también se encuentra en la siguiente cita de San Mateo: “Porque, si amáis a los que os aman, ¿qué premio tendréis?”.⁴²⁰ Derrida quiere distinguir entre un salario en forma de retribución, de una economía de intercambio y, lo que denomina, una plusvalía absoluta basada en el sacrificio desinteresado o en el don.

Amando a los que nos aman, estableciendo unas relaciones de reciprocidad y de simetría, no se da nada a los demás, sino que se corresponde. Para obtener esa retribución que sobrepasa todos nuestros sentidos se hace necesario dar sin calcular, amando a los que no nos aman.

Para Derrida, esta economía infinita implica “un cálculo que pretende ir más allá del cálculo”.⁴²¹ Se trata de una economía que renuncia al sentido de una retribución o salario medible. Lo desmesurado, la inmensidad aparece en un espacio abierto, cuya nueva enseñanza del don supone un devolver que resulta inconmensurable para cualquier individuo.

Dar limosna sin saber y sin hacerlo saber, es decir, sin esperar un reconocimiento o recompensa, implica un encuentro con esa devolución en términos infinitos que en ningún momento se da por descontado, y es Dios, que ve en lo secreto, el que recompensará de forma infinita.

⁴¹⁹ MATEO, 6, 3.

⁴²⁰ MATEO, 5, 46.

⁴²¹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 102.

En su idea de supresión del don, en cuanto éste calcula su recompensa o retribución queda anulado, pues el don suprime el objeto del don. Esta destrucción solo se puede no dar mediante la conservación del dar, del acto y de la intención de dar en el don, no lo dado. Dice Derrida: “Sería necesario dar sin saber, sin conocimiento y sin reconocimiento, sin agradecimiento: sin nada, en cualquier caso, sin objeto”.⁴²²

No podemos concluir el estudio sobre Derrida sin hacer referencia a su concepto de perdón y su relación con el don.⁴²³ Derrida nos habla del origen latino de la palabra perdón, en el que se hace una referencia a la donación.⁴²⁴ Desde su punto de vista, los problemas y las aporías del don son similares a las del perdón.

Derrida sostiene que entre don y perdón existe una incondicionalidad de principio y una relación de ambos con el tiempo. El perdón se encuentra vinculado a un pasado que, de alguna manera, no termina. Por lo tanto, este perdón se muestra como una experiencia irreductible a la del don.

La aporía que reconstruye Derrida es la de que el individuo ha de hacerse perdonar respecto al don, por ser incapaz de dar bastante, o de estar presente de manera suficiente en el don que da; el individuo tiene que pedir perdón por no dar lo suficiente. Se genera por tanto un sentimiento de culpabilidad, que implica la necesidad de hacerse perdonar.

Esta aporía puede complicarse al ser consciente de que el individuo puede sentirse culpable por el simple hecho de dar, por el don que se da y que, a su entender, se puede convertir en una solicitud de reconocimiento.

De acuerdo con esta reflexión, nos dice Derrida: “A priori se debe, por tanto, pedir perdón por el don mismo, se debe tener que hacerse perdonar el don”.⁴²⁵ En este punto, es donde Derrida se tropieza con lo que él denomina *abismos*: que no se encuentre ningún don sin perdón, y ningún perdón sin don.

Para Derrida, perdonar no es olvidar. En este sentido, Francesc Torralba nos da luz sobre la idea derridiana, según la cual: “dar y perdonar implican, necesariamente,

⁴²² DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 108.

⁴²³ DERRIDA, J., *Perdonar. Lo imperdonable y lo imprescriptible*. Madrid, Aviragani. 2015.

⁴²⁴ La etimología de la palabra “perdón” viene de los vocablos en latín *per* y *donare*, que significan respectivamente, *con insistencia*, *muchas veces* y *donar*, *dar*.

⁴²⁵ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 13.

tanto memoria como olvido”.⁴²⁶ Lo que resulta borrado, olvidado, no tiene posibilidad de perdón. El acto perdonable debe estar sujeto a la memoria y no permanecer olvidado.

El acto expiable ha sucedido en el pasado y, por tanto, ha pasado, ha tenido lugar, y esa memoria del pasado se conserva irreductible. En esto se diferencia el don del perdón, puesto que el anterior no se produce en el pasado.

Derrida ejemplifica esta relación del perdón con el tiempo mediante el poema titulado *Todtnauberg*⁴²⁷ que Paul Celan escribe, al terminar su encuentro de la petición con Heidegger. Este poema se ha interpretado como la huella de la espera de un perdón a los judíos por parte de los alemanes.

Derrida entiende que, en este poema, existe una esperanza de una palabra venidera, respecto a un acontecimiento pasado, de un don, y de un don del pensamiento. Para el filósofo francés, este poema se sitúa en un dar y en un recibir, en un dar del pasado que recuerda y en un recibir de esa esperanza que reclama.

La relación aporética, que ya hemos visto en el don, también se produce en el perdón. Según Derrida: “el perdón, si es que lo hay, no debe y no puede perdonar más que lo imperdonable, lo inexpiable – y hacer por tanto lo imposible”.⁴²⁸

Solo puede existir perdón de aquello imperdonable, de aquello que no es posible, por lo tanto, de lo imposible. En esto también se produce la analogía del don y del perdón. Sin embargo, en el interés de Derrida en deconstruir esta relación entre don y perdón se cuestiona si la urgencia del perdón imposible no es ese acontecimiento que se va a perdonar. Es decir, como si el perdón, en lugar de ser una modificación sobrevenida del don, fuera realmente su primera y última verdad. Como dice Derrida: “El perdón como la verdad imposible del don imposible. Antes del don, el perdón”.⁴²⁹

⁴²⁶ TORRALBA, F., *La lógica del don*, Madrid, Khaf, 2015. Pág. 99.

⁴²⁷ CELAN, P., *Todtnauberg*, en *Obras Completas*, Madrid, Trotta, 2015.

⁴²⁸ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág., 29.

⁴²⁹ DERRIDA, J., Óp. Cit., Pág. 67.

2.4.- Marcel Mauss: la lógica del don.

No podemos olvidarnos de la figura de Marcel Mauss en esta sección de nuestra tesis dedicada al estudio antropológico del don. Si algo importante se ha de reconocer al autor francés es el hecho de rescatar al don – de forma explícita - de las profundidades del conocimiento a las que había sido arrojado por el pensamiento antropológico y económico imperante en la sociedad moderna.

La gallardía de Mauss se demuestra en su empuje inicial, a principios del siglo XX, con esa soledad de quien decide luchar contra la visión racionalista y científica del ser humano que impregna toda la sociedad de la época. Es obligatorio el reconocimiento al que abre brecha en la recuperación del concepto del don, desde el punto de vista antropológico, y al que han seguido numerosos autores.

El descubrimiento del intercambio de dones en las tribus primitivas supone una gran aportación al conocimiento etnográfico, pero también posee un valor en cuanto a la antropología sociológica. Y también, ha sido la base del derecho y de la economía actuales, según Mauss cree poder demostrar en su obra.

Mauss inicia su reflexión a partir de unos ritos de intercambios de regalos en diversas tribus en América y Asia. Detrás de estos intercambios existen unas motivaciones que le dan sentido a los mismos. En Samoa, estos intercambios van acompañados de dos elementos fundamentales; por un lado, el honor o el prestigio y, por otro, la obligación absoluta de su devolución. La no devolución suponía la pérdida de ese prestigio que confiere autoridad.⁴³⁰

Este acontecimiento se basa en un proceso mediante el cual una persona da una cosa a otra, y esta se la entrega a una tercera,⁴³¹ que se encuentra obligada a devolver dicha cosa, por lo que se denomina el *hau*⁴³² del regalo. Es necesario devolver el regalo que se ha recibido. Este acontecimiento puede ser desagregado en un don puro, en el primer nivel (aquél que inicia la cadena) y en un intercambio, entre el segundo y tercer eslabón.

⁴³⁰ Esta infracción implica un desvío del alma.

⁴³¹ Incipiente cadena de favores.

⁴³² El *hau* es el espíritu de la cosa entregada que desea volver a su nacimiento, es decir, a su propietario.

Para los maorís, el regalo, la cosa regalada, recibida y obligada a ser devuelta, no es inerte pues ejerce una fuerza sobre el beneficiario de dicho regalo. Este es el *hau* que acompaña a la cosa regalada – *taonga* -. Es, según Mauss, una especie de individuo que se agrega al resto de individuos para que devuelvan, mediante sus propiedades, su trabajo o su comercio, algo equivalente o superior en las fiestas para ello organizadas.⁴³³

Esta devolución confiere a su donante autoridad y poder sobre el donatario, que antes había fungido como donante. Según Mauss, este principio resulta predominante en la circulación de las riquezas y los dones en Samoa y Nueva Zelanda.⁴³⁴

La naturaleza de este acontecimiento maorí reside en que la obligación entre las cosas regaladas es una obligación entre almas. Por eso, el ofrecimiento de una cosa a alguien infiere la entrega de algo propio, además nos permite entender la naturaleza de este intercambio de dones, denominado por Mauss como *sistema de prestaciones totales*.⁴³⁵

La aceptación de ese regalo por parte del donatario significa el consentimiento de algo más que la cosa entregada. Implica aceptar parte de la esencia espiritual del donante, en definitiva, de su alma.

De esta manera, si se negase a la devolución de ese don, el donatario incurriría en una ilicitud, ya que la cosa entregada, al no ser inerte, tiende a volver al lugar de donde partió.

Esta prestación total reseñada por Mauss no solo implica la obligación de la devolución de los regalos que se reciben, sino que genera dos obligaciones tan importantes como la anterior; por un lado, la obligación de dar, de hacer, y por otro, la obligación de recibir.

Respecto a esta última, según Mauss, “el clan, la familia y el huésped no son libres de pedir hospitalidad, de no recibir regalos que se les hacen, de no comerciar o de no contraer una alianza por medio de las mujeres o de la sangre”.⁴³⁶

⁴³³ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 168.

⁴³⁴ MAUSS, M., Ibíd.

⁴³⁵ MAUSS, M., Ibíd.

⁴³⁶ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 169.

El estudio de la obligación de dar facilita la comprensión de las acciones de intercambio que los individuos han realizado, a partir de un momento determinado de la historia, y que los ha convertido en cambistas. Mauss señala algunos hechos:

Tanto negarse a dar como olvidarse de invitar o negarse a aceptar, equivale a declarar la guerra, pues es negar la alianza y la comunión. Se da porque se está forzado a dar, ya que el donatario goza de una especie de derecho de propiedad sobre todo lo que pertenece al donante. Esta propiedad se manifiesta y se concibe como una especie de lazo espiritual.⁴³⁷

Lo que se intercambia se fundamenta en un conjunto de derechos y deberes de ofrecer, por un lado, y de recibir, por otro, y que, en el fondo, forman unos lazos espirituales entre las cosas que son parte del alma de los individuos y de los grupos.

Así se expresa el acontecimiento, la mentalidad y el régimen social en el que todo es susceptible de transmisión y rendición. Todo entra en el círculo de idas y venidas en un intercambio permanente entre los clanes y los individuos de una esencia espiritual que une las cosas con los individuos.

Este intercambio también tiene lugar entre los hombres y los dioses, en diversas circunstancias de la vida de los primeros. En un breve inciso que realiza Mauss en su obra sobre la limosna,⁴³⁸ apunta que “los hombres reaparecen como representantes de los dioses y de los muertos”.⁴³⁹

A modo de ejemplo, Mauss nos trae a colación la costumbre de los *hausas* en Sudán, según la cual, una vez que el trigo de Guinea está maduro, se extiende una especie de fiebre que solo se puede mitigar regalando este trigo a los pobres.⁴⁴⁰

Así, desde el punto de vista de la relación entre los hombres y los dioses, Mauss nos propone una teoría de la limosna: “La limosna es el resultado de una noción moral del don y de la fortuna, por un lado, y de la noción de sacrificio, por otro”.⁴⁴¹

Para Mauss, la liberalidad se hace necesaria ya que la *Némesis*⁴⁴² venga a los dioses y a los pobres del exceso de riqueza de algunos individuos que deben distribuirla. Es

⁴³⁷ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 169-170.

⁴³⁸ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 175.

⁴³⁹ MAUSS, M., Ibid.

⁴⁴⁰ TREMEARNE, A.J. *Hausa superstitions and customs*, Londres, John Bale Ltd, 1913, Pág 55.

⁴⁴¹ MAUSS, M., Ibid.

⁴⁴² Diosa griega de la justicia distributiva.

la utilización del don como principio redistributivo de la justicia. Por tanto, los dioses consienten, aceptan que se entregue a los pobres y a los niños aquello que se les adeuda.⁴⁴³

Sin embargo, es a través del cristianismo y del islam, según Mauss, cuando nace la doctrina de la caridad y de la limosna que impregna todas las civilizaciones a partir de su irrupción. De esta forma, la obligación de dar tiene una mayor extensión y puede ser interpretada para otros múltiples grupos de sociedades.

Entre estos, Mauss rescata a los *andamans*,⁴⁴⁴ por su hospitalidad entre los clanes locales y las personas que les visitaban, como consecuencia de las ferias y las fiestas en las que realizaban los cambios voluntarios-obligatorios.

En estos encuentros se producían intercambios de regalos que no tenían un carácter comercial, tal como se entiende en las sociedades más avanzadas, sino una finalidad principalmente moral. El objeto consiste en la generación de un sentimiento de amistad entre las personas involucradas hasta el punto que, si no se podía generar dicho sentimiento, la operación era considerada un fracaso.

Todos los individuos estaban obligados a aceptar el regalo ofrecido, existiendo una rivalidad entre ellos para superarse en generosidad, en entregar mayor número de objetos y de mayor valor.

También nos presenta Mauss a los habitantes de las islas Trobiand que utilizaban un sistema comercial denominado *kula*.⁴⁴⁵ La traducción de este término, según Mauss,⁴⁴⁶ es círculo, pues todos los objetos que forman parte del mismo siguen un movimiento regular en torno al mismo.

Aparentemente, el *kula* se identifica con el *potlatch* americano, y consiste en que unos den y otros reciban, de forma que los que en una ocasión son donatarios, en la siguiente son donantes.

⁴⁴³ Mauss hace una interesante referencia a la obra de WESTERMARCK, E. *Origin and Development of Moral Ideas*, Londres, MacMillan, 1906, Vol I, Cap. XXIII, sobre las ideas de limosna, generosidad y liberalidad en una multitud de datos recogidos de distintas tribus y etnias.

⁴⁴⁴ Relatado por RADCLIFFE, B. en *The Andamans Islanders*, Londres, Cambridge Univ, Press, 1922.

⁴⁴⁵ Investigación realizada por Malinowski en su obra *Argonauts of the Western Pacific*, Londres, Routledge, 1922.

⁴⁴⁶ Mauss dice que Malinowski no traduce dicha palabra.

En el rito de esta donación, que utiliza formas muy solemnes, el donatario adopta una postura de modestia, según la cual, desconfía de aquello que va a recibir, y sólo lo acepta una vez que el regalo ha sido lanzado a sus pies. La pretensión de esta liturgia es mostrar la liberalidad, la libertad, la autonomía y la grandeza; sin embargo, lo que se pone en marcha son los mecanismos de la obligación en función de los objetos.

En otras circunstancias, como las relativas a los preparativos de las fiestas funerarias, se permite recibir siempre con la obligatoriedad de gastar todo lo recibido en la fiesta, realizando un acto crematístico que se sitúa en la esfera de lo sacrificial.

Todos los regalos recibidos son considerados como propios, pero es propiedad y posesión, y forman parte de un sistema complejo de carácter económico, jurídico y moral que fue descubierto por Malinowski, según Mauss.⁴⁴⁷

El sistema de intercambio *kula* se compone de dos transacciones. La primera consiste en la entrega espontánea del don primero que abre el intercambio,⁴⁴⁸ y la segunda deriva de la obligación del donatario que ha de devolver otro don al donante inicial y que cierra la operación de intercambio.⁴⁴⁹

El donante inicial espera la devolución de un regalo de similar valor al ofrecido por él, sin embargo, si se presentaba la circunstancia de no poder devolver el don con otro de la misma calidad, se hacía un pequeño regalo que posponía la cancelación de la deuda del donatario para un momento posterior en el tiempo. Este hecho representaba una especie de moratoria que tranquilizaba al donante, pero no liberaba al deudor.

Para Mauss, en el momento de su investigación, era difícil encontrar “una práctica de don-cambio más neta, completa y consciente y, por otro lado más fácil de entender para el observador que la que Malinowski ha encontrado en Trobiand”.⁴⁵⁰

Mauss colige, de estas costumbres de algunos pueblos polinesios y melanesios, un principio básico en este sistema de dones. El intercambio de los mismos se realiza en base a un concepto material y moral que va acompañado de un aspecto que es, a la vez, desinteresado y obligatorio.

⁴⁴⁷ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 184.

⁴⁴⁸ Opening gift (*vaga*). Ver en MALINOWSKY, B., Óp. Cit., Pág. 352.

⁴⁴⁹ Clinching gift (*kudu*). Ver en MALINOWSKY, B., Óp. Cit., Pág. 356.

⁴⁵⁰ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 187

Esta exigencia u obligación tiene una expresión imaginaria y simbólica que adopta la forma del interés por las cosas que se intercambian, y que no se acaban de separar de las personas que las entregan, de los respectivos donantes. Los objetos intercambiados generan una comunión y una alianza entre los grupos o clanes fundamentada en una implicación de unos con otros, hasta el punto de llegar a percibir que están en deuda permanente.

El *potlatch* es similar a este intercambio, apenas se distingue por su exageración y por tener una estructura más simple. Sin embargo, el intercambio dispone de dos conceptos a considerar, el plazo y el honor.

La circulación de los dones conlleva la seguridad de su devolución, en base a la propia cosa entregada, que es la que garantiza dicha seguridad. Por tanto, en la naturaleza del objeto donado radica la posibilidad de obligar a plazo. El tiempo se sitúa como elemento necesario para realizar la contraprestación, intuyéndose la noción de plazo cuando se devuelve una visita, se acuerdan matrimonios o para establecer la paz.

Mauss critica a los juristas y economistas que, imbuidos de ideas modernas, tienen una idea apriorística de la noción de *término*, que es tan antigua y tan simple como la idea de contado. De hecho, defienden que las sociedades primitivas utilizaban el sistema de trueque en sus relaciones comerciales y, aquellas que estaban más desarrolladas, se nutrían de la venta a crédito.

Sin embargo, Mauss parte de una concepción que no interesa a juristas y economistas y que, por tanto, desechan. Esta concepción es la idea de don, en la que se incluye el concepto de crédito.

Para Mauss, la verdadera evolución no ha consistido en el paso del trueque a la venta y, dentro de esta, de contado a plazos; sino que, sobre un sistema de intercambio de dones que se dan y se devuelven en el tiempo se ha generado, por un lado, el trueque, y por otro, la compra y la venta a plazo o al contado.

En cuanto al honor,⁴⁵¹ este también juega un papel importante en las transacciones primitivas. El prestigio individual del jefe y de todo su clan está ligado a la exactitud del valor de su devolución que convierte en obligados a los que han creado la obligación.

⁴⁵¹ Hoy se denominaría confianza.

En algunos *potlatch* no se debe conservar nada, sino que se ha de gastar lo máximo, de forma que quien sea más rico ha de ser más gastador. El estatus político dentro del clan se consigue mediante la denominada *guerra de propiedad*, como una lucha de riquezas. Es decir, la posición dentro de los grupos es obtenida a través de los *potlatch* entregados y devueltos. No solo a nivel personal, sino que también a nivel familiar es posible conseguir un mayor nivel social.

Estos intercambios suelen ir acompañados de grandes cantidades de objetos de mucho valor que se transfieren. Mauss acepta que se denomine cambio, comercio o venta, pero es un comercio lleno de generosidad en el que cualquier espíritu de ganancia inmediata es despreciado por los intervinientes en el mismo.

En cuanto al honor, Mauss critica también a las enseñanzas clásicas por no haber entendido las motivaciones que han exhortado a los individuos de las sociedades primitivas. Han confundido el honor con la eficacia mágica, al considerarlo como derivado del prestigio sucedáneo de la magia.⁴⁵² El concepto de honor en las civilizaciones primitivas tiene tanta importancia como a principios del siglo XX y se retribuía con dones.⁴⁵³

El *potlatch* es en palabras de Mauss: “algo más que un simple fenómeno jurídico que proponemos denominar <<total>>”.⁴⁵⁴ Se trata de un acontecimiento religioso, ya que los jefes son la representación de los antepasados y de los dioses. Es económico, pues es necesario ponderar las razones y los efectos de estas transacciones.

También se considera importante desde el punto de vista de la morfología social, ya que hay que considerar las reuniones de tribus, clanes y familias. Y desde la perspectiva jurídica, los objetos que son susceptibles de ser intercambiados poseen esa virtud especial que hace que sean ofrecidos y que sean devueltos.⁴⁵⁵

El *potlatch* tiene tres obligaciones inherentes: la de dar, la de recibir y la de devolver. La primera obligación o la esencial es la de dar. El jefe de la tribu solo conservará su autoridad si demuestra que está perseguido por la fortuna mediante el gasto de la misma, su distribución. Si no lo hace así, tiene el riesgo de perder su prestigio que es

⁴⁵² Mauss critica a Huvelin en este extremo.

⁴⁵³ En concreto, los dones que se recibían con dignidad sin pedirlos.

⁴⁵⁴ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 203.

⁴⁵⁵ Es lo que Marion identifica como la donabilidad del objeto. Ver subepígrafe 2.2

similar a la pérdida de su alma. El *potlatch* pone en juego a la persona, “en el juego de los dones”.⁴⁵⁶

En todas estas sociedades, los individuos tienen prisa por dar. Según Mauss:

No hay un solo instante que se salga fuera de lo corriente, incluso fuera de las solemnidades y de las reuniones de invierno, en que no se esté obligado a invitar a los amigos, a participar con ellos de la suerte de la caza y de la recolección de frutos que vienen de los dioses o de los tótem, en que no se esté obligado a redistribuir lo que se ha recibido en un *potlatch*, en que no se esté obligado a reconocer con dones cualquier tipo de servicio, sea de jefes, de vasallos o de parientes; todo ello bajo pena, al menos para los nobles, de violar la etiqueta y perder el rango.⁴⁵⁷

La obligación de recibir no es considerada menor que la de dar. El donatario no tiene derecho a rechazar el *potlatch* pues, si así aconteciera, estaría demostrando su temor por la devolución y, por tanto, resultaría humillado hasta que haya podido devolver.⁴⁵⁸

El donatario tiene la obligación de aceptar y recibir todos los dones, e incluso de alabarlos. Se debe hacer aprecio público de los dones recibidos y, con esta aceptación, se contrae la obligación de su devolución.

Más allá de la obtención de un beneficio por la aceptación de un objeto recibido, se está aceptando un desafío que consistirá en la demostración de su capacidad de devolución, y de no ser desigual al donante.

La obligación de devolver impera en todo el *potlatch*. Se tiene que devolver ampliamente, incluso se ha de devolver con unas tarifas de usura que van del 30 al 100 por cien anual.⁴⁵⁹

Esta obligación de devolver resulta imperativa, puesto que la no devolución deviene en la esclavitud como consecuencia de la deuda no satisfecha en algunas sociedades primitivas. El individuo que no ha podido devolver pierde su rango y su condición de hombre libre.

⁴⁵⁶ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 205.

⁴⁵⁷ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 206.

⁴⁵⁸ Según Marion, incluso aunque se rechace la cosa donada, sigue existiendo el don. Ver subepígrafe 2.2

⁴⁵⁹ Si un individuo recibe de su jefe una manta le deberá devolver dos en la siguiente ocasión que se presente.

Según Mauss, “abstenerse de dar, como abstenerse de recibir y abstenerse de devolver es rebajarse, cometer una falta”.⁴⁶⁰

Tanto el *potlatch* como el *kula* son excesos del sistema de regalos de sus sociedades respectivas, pues el intercambio de dones se realiza con motivo de cualquier servicio, generándose una devolución en el momento, o posteriormente, con el fin de su redistribución inmediata.

Los objetos susceptibles de ser intercambiados poseen la virtud que obliga a la circulación de los dones, a su entrega y a su devolución. Determinados objetos son más bien prestados que vendidos, en especial, aquellos que son de significativo valor para la familia.

Este conjunto de objetos valiosos constituye lo que se denomina *caudal mágico*, y que suele ser idéntico en el donante y en el donatario, así como en el espíritu que ha dotado al clan de los mismos.

La circulación de los bienes es paralela a la circulación de personas, de fiestas, de ritos o ceremonias. Cuando se da una cosa y se devuelve,

es porque uno se da y se devuelve <<respeto>>, nosotros decimos todavía cortesías, pero es también que uno se da, dando y si uno se da es que uno se <<debe>> - persona y bienes – a los demás.⁴⁶¹

Mauss concluye, respecto al sistema cambio-don, que este ha debido de estar presente en las sociedades que han superado el periodo de la prestación total y que aún no han llegado al contrato individual, es decir, al mercado tal como nosotros lo entendemos.

Toda esta información sobre las costumbres de las sociedades primitivas se ha utilizado, según Mauss, en el campo del saber denominado etnografía. Sin embargo, tienen un aspecto sociológico, pues nos aportan un conocimiento de un momento concreto de la evolución social.

⁴⁶⁰ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 209.

⁴⁶¹ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 222.

No solo los fenómenos explicados han facilitado el derecho y la economía de nuestros días, sino que la moral utilizada por esas sociedades aún conserva ciertos rasgos en las acciones de nuestra cultura.

Las sociedades actuales separan derechos reales y derechos personales, es decir, cosas y personas, pero esta separación no tiene lugar en las sociedades y en los acontecimientos que en ellas se producen y que acabamos de describir.

Nos dice Mauss: “Nuestra civilización al igual que la semítica, griega y romana marca la distinción entre obligación y prestación no gratuita, por un lado, y el don, por otro”.⁴⁶²

En los antiguos derechos romano y germánico existen residuos de los antiguos dones obligatorios, que se debían de forma recíproca, quedando los contratantes obligados a través de ellos. Según Mauss, estos residuos son la *stips*⁴⁶³ en la estipulación del derecho romano y la *festuca notata*⁴⁶⁴ en la estipulación germánica. Incluso las arras de origen semítico resultan algo más que un simple anticipo.

Los romanos y los griegos, influidos por los semitas, establecieron la separación entre el derecho real y el derecho personal y, por tanto, separaron la venta del don y del cambio. De esta manera, la obligación moral y el contrato quedaron disgregados estableciendo diferencias entre ritos, derechos e intereses.

Estas sociedades revolucionan la antigua moral y economía de los dones, que se encontraba repleta de consideraciones personales, y resultaban contradictorias con un desarrollo del mercado y del comercio.

Según Mauss, esta propia opinión es verosímil puesto que otros derechos indoeuropeos han disfrutado, en épocas relativamente cercanas, de unos sistemas de cambio de dones similares al descrito en las sociedades primitivas.

En el derecho hindú, la *ley de los dones* solo se aplica a los brahmanes, a su forma de solicitarlos, de recibirlos, y se devuelven mediante servicios religiosos. Para Mauss, la India es un país de *potlatch* por dos razones. La primera estriba en que el *potlatch*

⁴⁶² MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 223

⁴⁶³ Moneda romana de poco valor que se utilizaba como limosna establecida.

⁴⁶⁴ Juramento público y solemne del cumplimiento de una obligación en la que se produce la entrega de una cosa del acreedor al deudor.

se practica en grandes grupos, que con anterioridad fueron muy numerosos y dieron lugar a gran parte de la población de la India.

La segunda es que fueron los arios los que llevaron esas costumbres a la India al haberse encontrado este tipo de instituciones en todo el mundo indoeuropeo. La ley brahmánica contemplaba a principios del siglo XX, según Mauss, la obligatoriedad de los regalos y las cosas, que tienen virtudes y pertenecen a los individuos.

El don, lo que se da, produce una recompensa en esta vida y en la otra, la de su reencarnación. En el mundo material se genera de forma automática una cosa igual a la donada, se reproduce. Sin embargo, en la otra vida recibirá la misma cosa, pero con intereses, es decir, aumentada en su valor.

El don que se hace crea riqueza con los mismos objetos al donante y al donatario. Todo lo que se da, la tierra, los alimentos... se personifica con los individuos que dialogan e intervienen en el contrato.

Las cosas quieren ser dadas. Los alimentos tienen inscritos en su propia naturaleza el hecho de que deben ser compartidos. No hacerlo supondría la destrucción para el propietario y para los demás. Según Mauss, "esta es la interpretación materialista e idealista, al mismo tiempo, que el brahmanismo ha dado a la caridad y de la hospitalidad. La riqueza existe para ser dada".⁴⁶⁵

La forma de recibir los dones en el derecho brahmánico es muy semejante a las costumbres polinésicas y americanas descritas anteriormente. El brahmán niega cualquier relación con el mercado, ya que permanece fiel a las costumbres de la vieja moral y economía de los pastores y agricultores.

Esta casta de los brahmanes hace intención de rechazar los dones para después aceptar aquellos que se han ofrecido de forma espontánea. Al igual que los demás sistemas analizados, la relación que los objetos donados crean entre donante y donatario es muy cercana. De esta manera, el donatario queda obligado por el donante, por lo que el brahmán no consiente en aceptar el don.

⁴⁶⁵ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 236-237.

El riesgo de aceptación de los dones se debe a la relación bilateral que se establece de forma irrevocable, en especial cuando los dones son alimentos. Existe una dependencia del donatario en cuanto al estado de ánimo del donante.

Por su parte, el derecho germánico ha tenido un sistema de cambio de dones voluntarios y obligatorios muy desarrollados, según Mauss. El sistema de *potlatch* y de dones tan avanzado ha supuesto que conceptos como precio, compra o venta sean de reciente aparición en esta civilización.

Los clanes, las tribus y las familias se comunicaban a través del uso de prendas y rehenes, de fiestas y regalos. De hecho, una institución que ha permanecido en las costumbres alemanas hasta finales del siglo XIX es la denominada *gaben*.⁴⁶⁶

En sus conclusiones morales, Mauss defiende que “una parte de nuestra moral y de nuestra vida se ha estacionado en esa misma atmósfera, mezcla de dones, obligaciones y de libertad”.⁴⁶⁷

No toda la vida se clasifica en términos de compra y venta. Los objetos disfrutaban de un valor sentimental que acompañan a su valor venal, si los valores solo se pudieran clasificar así. Existen otras visiones morales más allá de la del comerciante, visiones que aún se conservan en las costumbres de otras épocas y a las que todos nos sometemos, según Mauss, en algunos momentos de nuestra vida.

Hasta en nuestros días, los dones no devueltos rebajan la posición del donatario frente al donante, en concreto, si se aceptaron con la idea de su no devolución. Por ejemplo, la caridad aún sigue siendo hiriente para quien la acepta, hasta el punto de que nuestra moral se esfuerza en la eliminación del patrocinio inconsciente e injurioso de la persona rica *que da limosnas*.

Mauss observa, sobre estos acontecimientos, elementos de los antiguos *potlatch* nobles. En nuestra vida, “hay que devolver más de lo que se recibió”,⁴⁶⁸ pues el individuo no puede situarse al margen de la vida social.

⁴⁶⁶ Regalos realizados con ocasión del bautismo, comunión y matrimonio en los que los dones entregados superaban en mucho valor los gastos del evento celebrado.

⁴⁶⁷ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 246.

⁴⁶⁸ MAUSS, M., Ibíd.

Mauss enfatiza con esta afirmación: “Cuando se hace una invitación ha de aceptarse”.⁴⁶⁹ Esta aseveración se ejemplifica mediante las invitaciones a las bodas que se realizaban hasta finales del siglo XIX en algunos pueblos de Francia y de Alemania. En ellos, todos los ciudadanos estaban invitados. La no asistencia era signo de mala suerte, de presagios y de envidias futuras.

Dentro de su crítica al derecho francés por su insensibilidad, Mauss se congratula de su incipiente observación sobre la introducción de la propiedad intelectual en los códigos del reconocimiento, más allá del objeto o cosa vendible. Sin embargo, la sociedad de su época solo se interesa en reconocer unos derechos limitados a los herederos del autor o inventor, que es un bienhechor de la humanidad, al considerarlos producto del espíritu colectivo.

En su análisis de la legislación francesa sobre la seguridad social, Mauss destaca a los Montepíos de ayuda familiar iniciados por los empresarios en favor de los obreros con mucha descendencia. Al mismo tiempo, en Gran Bretaña se está generando un movimiento que favorece la creación de un seguro contra el paro obligatorio, organizado por las empresas.⁴⁷⁰

Es decir, que sean las propias corporaciones las que asuman, dentro de su cuenta de resultados, los gastos inherentes a la seguridad obrera y a la defensa contra la falta de trabajo.

También destaca Mauss el papel que empieza a querer desempeñar el Estado y otras instituciones en la protección del individuo, con el fin de generar en el mismo un conjunto de sentimientos que acompañen a los derechos que disfruta: la caridad, el servicio social, y la solidaridad. Dice Mauss: “El tema de los dones, de la libertad, el de la liberalidad, y el del interés en dar, vuelven a darse como motivo dominante, olvidado hacía mucho tiempo”.⁴⁷¹

Sin embargo, esta nueva conciencia necesita la creación de una práctica o precepto moral. Es necesario volver a las costumbres del gasto noble, de forma que los ricos vuelvan a ser considerados como los tesoreros de sus conciudadanos.

Así nos expresa Mauss su punto de vista:

⁴⁶⁹ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 247.

⁴⁷⁰ Ver subepígrafe 1.5.

⁴⁷¹ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 249.

Hay que, además, tener una mayor preocupación por el individuo, por su vida, su salud, su educación (...), por su familia y por el porvenir de ésta. Hace falta una dosis mayor de buena fe, de sensibilidad y de generosidad en los contratos de prestación de servicios, de alquiler de inmuebles, en la venta de los productos necesarios, así como es preciso poner límite a los beneficios de la especulación y de la usura.⁴⁷²

La sociedad ha de retornar a lo antiguo redescubriendo las motivaciones que muchas sociedades siguen practicando, como dar en público, organizar fiestas privadas o públicas y la hospitalidad. En algunas profesiones liberales, a principios del siglo XX, ya existía una cierta economía y moral en las que el honor, el desinterés y la solidaridad corporativa iban más allá de simples conceptos.

Mauss define cómo debe ser el individuo de esta nueva sociedad:

No es desear que el ciudadano sea ni demasiado bueno y demasiado subjetivo, ni demasiado insensible y demasiado realista. Es necesario que posea un sentido profundo de sí mismo, pero también de los demás, de la realidad social. (...) Es necesario que actúe contando consigo mismo, con los subgrupos y con toda la sociedad.⁴⁷³

Esta es la antropología moral que propone Mauss, que resulta indistinta del mayor avance o mayor retraso de las sociedades, pues se está hablando de hombres, de individuos, que son los que actúan en todas ellas.

Es el sistema de prestaciones totales el modelo económico y legal más antiguo hacia el que deberían desplazarse todas las sociedades. Es el trasfondo sobre el que se ha erigido la moral basada en el don-cambio.

Por tanto, Mauss enfatiza que las sociedades han de adoptar el primer principio de la vida humana: salir de sí mismo, dar libre y obligatoriamente.⁴⁷⁴

⁴⁷² MAUSS, M., Ibid.

⁴⁷³ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 250.

⁴⁷⁴ MAUSS, M., Óp. Cit., Pág. 251.

2.5.- Doctrina Social de la Iglesia: la civilización del amor.

Hay que reconocer que la Iglesia ha aportado, al conocimiento de la lógica del don, aspectos esenciales para el entendimiento del hombre como ser viviente, como persona única e irrepetible; el don de sí y la gratuidad.

También es digno de reconocimiento el esfuerzo del papa Benedicto XVI por hacer de la lógica del don algo que, no sólo tiene con ver con un aspecto esencial en la antropología cristiana del ser humano, sino que trasciende la persona y revoluciona su vida práctica, en especial las relaciones económicas establecidas con su entorno.

La visión donal del hombre desde el punto de vista cristiano parte desde su misma existencia. La persona está hecha para el don,⁴⁷⁵ pues su propia vida proviene de un doble don. Por un lado, el de sus padres⁴⁷⁶ quienes, fundando una familia⁴⁷⁷ en un intercambio recíproco de sí, dan parte de sí mismos en una comunión de amor y fecundidad para el nacimiento de una nueva persona.⁴⁷⁸ Por otro, el de Dios que, desde la concepción, actúa en la vida de esa persona a la que le da su alma.

Además, los hijos son también un don para los padres, es decir, que el acto de donación recíproca entre hombre y mujer tiene como resultado un don para sus progenitores. Un don que genera otro don.

El don de la existencia es el que recibe la persona desde su concepción en el vientre materno gracias a la colaboración de Dios y de sus padres, quienes alcanzan su realización profunda en la entrega sincera de sí mismos.⁴⁷⁹ El don de la esencia, de la naturaleza recibida, solo se debe a la entrega gratuita que Dios hace.⁴⁸⁰

⁴⁷⁵ BENEDICTO XVI, *Caritas in Veritate*, Pág. 57.

⁴⁷⁶ En circunstancias normales de entrega de amor entre hombre y mujer. Si bien, el don de Dios permanece en todo ser con independencia de si sus padres dieron fruto indeseado.

⁴⁷⁷ "Lugar privilegiado para generar la vida y para el perfeccionamiento personal y social del ser humano". ROQUÉ, V. *La apertura a vida en el centro de un verdadero desarrollo*, en Melé y Castellá Eds., *El Desarrollo Humano Integral*, Barcelona, Ite, 2010, Pág. 194.

⁴⁷⁸ El nacimiento de un niño supone un regalo de una nueva persona para la sociedad. Ver PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, nº 212 Madrid, BAC, 2005

⁴⁷⁹ PONTIFICIO CONSEJO "JUSTICIA Y PAZ", Óp. Cit., nº 111

⁴⁸⁰ TORRALBA, F. Óp. Cit., Pág. 7.

En ambas circunstancias, en ambos dones, el amor es el nexo que une a la persona con la entrega de sí. Tal como dice Juan Ignacio Bañares: “El amor es a su vez el acto que mejor expresa la riqueza y dignidad personal”.⁴⁸¹

La persona es la opción más absoluta de ser amada, por cuanto es la que más tiene en común con la propia dignidad del individuo y, por su carácter único e irreplicable, es el único valor absoluto en todas sus dimensiones, “toda persona y sólo la persona”.⁴⁸²

El reconocimiento de la persona como fin en sí misma hace que el ser humano se conciba a sí mismo como herramienta para alcanzar el bien del otro. Como dice Francesc Torralba, “el otro es don”,⁴⁸³ y esto implica que la persona muestre sus propias capacidades en ayudar al otro en su desarrollo personal.⁴⁸⁴

Desde el punto de vista antropológico, se nos plantean dos aspectos que la Doctrina Social de la Iglesia⁴⁸⁵ trata profundamente; por un lado, el don de sí, y por otro, el principio de gratuidad.

Dice el Concilio Vaticano II que el hombre “no puede encontrar su propia plenitud si no es en la entrega de sí mismo a los demás”.⁴⁸⁶ Este don de sí mismo tiene su raíz en el amor, convertido en el acto de mayor expresión de la riqueza y de la dignidad personal.⁴⁸⁷

Si el amor es el acto de mayor expresión de una persona, el don de sí es la máxima realización de la libertad humana. Y no puede haber mayor realización de la libertad que no sea hacia la persona que, siendo el mayor bien,⁴⁸⁸ resulta inevitable corresponder a su exigencia amorosa. Tiene que haber “confianza en la libertad de los hombres y en su generosidad, su capacidad donal, que provienen de haber sido creados a imagen y semejanza de Dios”.⁴⁸⁹

⁴⁸¹ BAÑARES, J. I., *Matrimonio y Derecho en el Catecismo de la Iglesia Católica*, en VV.AA. Óp. Cit., Pág. 237

⁴⁸² BAÑARES, J. I., *Ibíd.*

⁴⁸³ TORRALBA, F. *Ibíd.*

⁴⁸⁴ BAÑARES, J. I., Óp. Cit., Pág. 238.

⁴⁸⁵ A partir de ahora, la citaremos como DSI

⁴⁸⁶ GAUDIUM ET SPES, 25

⁴⁸⁷ BAÑARES, J. I., *Ibíd.*

⁴⁸⁸ Por su dignidad.

⁴⁸⁹ GARCÍA-DURÁN, J.A., *Interdependencia planetaria: ensanchar la razón* en VV. AA Óp. Cit., Pág. 321.

La riqueza de la que el hombre dispone como ser humano implica que la relación con el otro sea específicamente rica, pues libera a la persona de su confinamiento en el propio interés. Esta riqueza compartida con los demás no solamente aporta lo mejor de cada uno al bien del otro, sino que la obtención de un mayor bien en el prójimo revierte en un mayor enriquecimiento propio.

De acuerdo con Benedicto XVI, “el ser humano está hecho para el don, el cual manifiesta y desarrolla su dimensión trascendente”.⁴⁹⁰ El hombre procede de Dios y tiende a Él como su fin. Así nos lo manifiesta el apóstol Santiago: “Todo buen regalo y todo don perfecto viene de arriba, procede del Padre de las luces”.⁴⁹¹

La humanidad ha recibido el don gratuito de Dios sin merecerlo, y por ello, ha de dar testimonio de dicho don generoso que le ha sido regalado.⁴⁹² Este don regalado sobreabunda, pues es precedente al alma del hombre, “como signo de la presencia de Dios en nosotros y de sus expectativas para con nosotros”.⁴⁹³

Es más, el hombre ha recibido el don de Cristo, que se hace presente para vivir entre nosotros como uno de tantos. De esta manera, Dios nos muestra el camino de verdadera vida para el hombre, con la imagen de entrega de su Hijo como modelo de entrega de sí mismo.⁴⁹⁴

Esta entrega, este don de sí mismo, inspira al hombre hacia su propio fin y da sentido a su vida en la entrega a los demás. La DSI incide en que la libertad del hombre se ha encontrado fuertemente inclinada al egoísmo, y la entrega de Cristo la libera de sus cadenas y la ordena hacia los demás.⁴⁹⁵ La auténtica libertad se realiza en el don de sí mismo.⁴⁹⁶

Así nos lo refiere Torralba:

Desde la lógica del don, (...) ser libre no consiste esencialmente en elegir, sino que radica en liberarse. Es libre el que libera el don que tiene en sus adentros y lo irradia fuera de sí, el que tiene el valor de darlo a los otros generosamente, sin esperar nada.⁴⁹⁷

⁴⁹⁰ CARITAS IN VERITATE, 34.

⁴⁹¹ SANTIAGO, 1, 17

⁴⁹² PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 17

⁴⁹³ CARITAS IN VERITATE, *Ibid.*

⁴⁹⁴ RODRIGUEZ VALLS, F., *Justicia y solidaridad en el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia* en VV.AA. Óp. Cit., Pág. 485.

⁴⁹⁵ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 143

⁴⁹⁶ VERITATIS SPLENDOR, 87.

⁴⁹⁷ TORRALBA, F. Óp. Cit., Pág. 43.

El hombre se encuentra insertado en una sociedad en la que establece las relaciones que le permiten experimentar esa entrega de sí, esa preocupación por el entorno humano en el que vive. En este entorno, el don conlleva un componente de generosidad “que no tiene otro objetivo que generar generosidad”.⁴⁹⁸ Es lo que también se conoce como *cadena de favores*.⁴⁹⁹

Francesc Torralba nos dice que el don es un instrumento generador de comunión, cohesión, vinculación y sentido de pertenencia al grupo humano o entorno social en el que el hombre se desenvuelve.⁵⁰⁰

Cuando el ser humano se adentra en una suerte de relaciones sociales basadas en el don se produce un sistema ininterrumpido de dones que lo elevan a la categoría de bien social, que se encuentra en la base de la sociabilidad.

La DSI nos advierte que “la sociabilidad humana no comporta automáticamente la comunión de las personas, el don de sí”.⁵⁰¹ Sin embargo, toda sociedad puede considerarse digna de sí misma cuando todos sus componentes tienen la capacidad de conocer el bien, y lo buscan para sí y para los demás.

En esta búsqueda del bien, el hombre contempla la naturaleza como un don otorgado por Dios para su administración leal y responsable. La DSI apela precisamente al sentido de responsabilidad del hombre en su acción sobre ella,⁵⁰² al ser “un don entregado por el Creador a la comunidad humana, confiado a la inteligencia y a la responsabilidad moral del hombre”.⁵⁰³

El don de la tierra ha sido confiado por Dios a la humanidad para su uso por parte de todos los hombres y los pueblos, de forma que alcancen a todos equitativamente y bajo la luz de la justicia y de la caridad.⁵⁰⁴

⁴⁹⁸ TORRALBA, F. Óp. Cit., Pág. 17.

⁴⁹⁹ En la familia podremos ver un ejemplo de esta cadena de favores, o don que se devuelve a un tercero. Es el caso del hijo respecto del padre, cuando el primero se convierte también en padre. El hijo devuelve el don indirectamente a su hijo, se produce una repetición del don, pero no en dirección al donante primigenio, sino en dirección descendente. Así, gracias a la relación de su hijo con él, este descubre el don de la relación con su propio padre.

⁵⁰⁰ TORRALBA, F. Óp. Cit., Pág., 18

⁵⁰¹ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 150.

⁵⁰² Debe “cultivar y custodiar”. Ver. GENESIS, 2, 15

⁵⁰³ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 473

⁵⁰⁴ GAUDIUM ET SPES, 69.

San Juan Pablo II nos recuerda que la tierra “por su misma fecundidad y capacidad de satisfacer las necesidades del hombre, es el primer don de Dios para el sustento de la vida humana”.⁵⁰⁵

Este sustento ha de llegar a toda la humanidad en base a la justicia y a la caridad antes mencionadas. Este hecho brinda la oportunidad a las personas con mayores posibilidades económicas de poder acudir en ayuda de los más pobres, de forma que la lógica del don forma parte también de la vida material del ser humano.

El progreso de las naciones más ricas ha sido debido, según Rodríguez Valls, a que en sus estructuras políticas y económicas se han integrado modelos de donación, como la división del trabajo que ha permitido el acceso al mundo laboral a un mayor contingente de personas que antes no disponía de trabajo.⁵⁰⁶

Esta donación hacia los más necesitados no sólo incide en la plena realización de la persona, sino que legitima moralmente la propiedad cuando esta es capaz de generar oportunidades laborales y de desarrollo humano para todos.⁵⁰⁷

No existe ninguna incompatibilidad entre el derecho a la propiedad privada, alcanzada por el trabajo, heredada o regalada y la donación original al conjunto de la humanidad, lo que se denomina el destino universal de los bienes. Este sigue siendo una primacía, si bien “la promoción del bien común exija el respeto de la propiedad privada, de su derecho y de su ejercicio”.⁵⁰⁸

No puede haber disociación entre el legítimo ejercicio del derecho de propiedad y el ejercicio de la caridad, más aun, el primero debe estar ordenado a la segunda.⁵⁰⁹

El amor preferencial por los pobres es una impronta que debe anidar en el corazón de todos los cristianos. Este deseo ordenado por la caridad significa un desprendimiento material y del propio ser que se abre a los demás.⁵¹⁰

⁵⁰⁵ CENTESIMUS ANNUS, 31.

⁵⁰⁶ RODRIGUEZ VALLS, F., Óp. Cit., Pág. 485.

⁵⁰⁷ CENTESIMUS ANNUS, 43.

⁵⁰⁸ CATECISMO DE LA IGLESIA CATOLICA, nº 2403

⁵⁰⁹ RUBIO DE URQUÍA, R., *Amor de preferencia por los pobres* en AA.VV. Óp. Cit., Pág. 621

⁵¹⁰ RUBIO DE URQUÍA, R., Óp. Cit., Pág. 606

Dice Rubio de Urquía: “Dios quiere que cada uno reciba de otro aquello que necesita, y que quienes disponen de talentos particulares comuniquen su beneficio a los que los necesitan”.⁵¹¹

El libro del Deuteronomio⁵¹² exhorta a no endurecer el corazón ante la existencia de un pobre entre los hermanos, ni tampoco a que se cierre la mano al auxilio del hermano indigente.⁵¹³

Así nos lo refiere el evangelista Mateo: “A quien te pide, dale, y al que te pide prestado, no lo rehúyas”.⁵¹⁴ Y en otro pasaje del mismo Evangelio: “Curad enfermos, resucitad muertos, limpiad leprosos, arrojad demonios. Gratis habéis recibido, dad gratis”.⁵¹⁵

Como ya hemos mencionado al principio de este subepígrafe, la gratuidad es un aspecto esencial de la vida cristiana de acuerdo con la DSI. Así nos lo recuerda:

“En toda experiencia religiosa, por tanto, se revelan como elementos importantes, tanto la dimensión del don como de la gratuidad (...), como las repercusiones de esta dimensión sobre la conciencia del hombre, que se siente interpelado a administrar convivial y responsablemente el don recibido”.⁵¹⁶

Dice Torralba que lo gratuito es aquello que se da a cambio de nada, sin expectativa de recepción alguna.⁵¹⁷ Y eso es lo que Dios ha realizado en su don a la humanidad como resultado de su amor oblativo hacia el hombre, con la entrega de Cristo en la cruz para la salvación de muchos.

Los principios de la solidaridad y de la justicia se encuentran inspirados por la gratuidad del acto salvífico realizado por Dios, y este acto conmina al hombre a buscar ese principio de gratuidad en sus relaciones con sus hermanos.

Así nos lo hace saber en el Éxodo, cuando se refiere al año sabático. Tras los primeros seis años de trabajo de la tierra, se dejará descansar el séptimo con el fin de que los pobres puedan saciar gratuitamente su hambre.⁵¹⁸

⁵¹¹ RUBIO DE URQUÍA, R., Óp. Cit., Pág. 609

⁵¹² DEUTERONOMIO, 15

⁵¹³ Como Mr. Scrooge, protagonista del cuento *Navidad* de Charles Dickens.

⁵¹⁴ MATEO 5, 42

⁵¹⁵ MATEO 10, 8

⁵¹⁶ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 20

⁵¹⁷ TORRALBA, F. Óp. Cit., Pág. 141

⁵¹⁸ ÉXODO, 23

Por tanto, Dios es el principio de la gratuidad, es Aquél al que primero se aplica, pues se sitúa en la fuente incesante de don gratuito, sin tener necesidad de ello. Su propia revelación es también un acto de gratuidad hacia el ser humano que busca su liberación.⁵¹⁹

Sin embargo, la gratuidad no se queda en Dios, sino que se comunica mediante las otras personas de la Trinidad. Si Dios es la fuente, su Hijo es la persona que transmite gratuitamente el amor del Padre, mediante su entrega a Dios y a los demás. Y el Espíritu Santo infunde dicho amor divino en el corazón de los hombres.⁵²⁰

Es precisamente Cristo quien ilumina a todos los hombres con la unión entre solidaridad y caridad. En palabras de San Juan Pablo II: “A la luz de la fe, la solidaridad tiende a superarse a sí misma, al revestirse de las dimensiones específicamente cristianas de gratuidad total, perdón y reconciliación”.⁵²¹

La DSI contempla que una comunidad de hombres se encuentra sólidamente formada cuando “tiende a la promoción integral de la persona y del bien común”.⁵²² La justicia comunitaria implica que todos los que forman parte de dicha sociedad puedan disfrutar de sus bienes y derechos. De esta manera, esta justicia se puede considerar como el mínimo nivel del amor.

También advierte que el hombre que forma parte de esa comunidad no es sólo un individuo, sino que tiene toda la potencia de una persona, dotada de inteligencia y libertad; por lo tanto, es una realidad que supera al sujeto que solo se relaciona en términos de necesidades productivas por su dimensión material.

Cuando una comunidad es organizada por los hombres, sin contar con la presencia de Dios entre ellos, nunca alcanzará la categoría de comunidad verdaderamente fraterna. Para Benedicto XVI, el desarrollo económico, social y político de esa comunidad “debe dar espacio al principio de gratuidad como expresión de fraternidad”.⁵²³

⁵¹⁹ TORRALBA, F. Óp. Cit., Págs. 143-144.

⁵²⁰ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 31

⁵²¹ SOLLICITUDO REI SOCIALIS, 40.

⁵²² PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 391.

⁵²³ CARITAS IN VERITATE, 34.

La persona, debiendo ser partícipe de las actividades humanas propias de la satisfacción de las necesidades en sus comunidades, solo encuentra su pleno desarrollo cuando “supera la lógica de la necesidad para proyectarse en la de la gratuidad y del don, que responde con mayor plenitud a su esencia y vocación comunitarias”.⁵²⁴

El progreso tecnológico y económico han mejorado las situaciones vitales de muchas personas, especialmente en Occidente. Sin embargo, la tecnología y la economía no lo son todo en el desarrollo del hombre. La fundamentación en estos modelos de progreso produce una degradación de los pueblos cuando estos creen que pueden recrearse en la utilización de los avances de la tecnología y de las finanzas.⁵²⁵

Según Benedicto XVI, “cuando el único criterio de verdad es la eficiencia y la utilidad, se niega automáticamente el desarrollo”.⁵²⁶ Por eso, insiste Benedicto XVI, es muy importante que el desarrollo sea protagonizado por hombres rectos, cuya conciencia esté muy arraigada en el bien común.

La creación realizada por el hombre tiene su principio en el ser y en su libertad. Desde este punto de vista, el don de la existencia humana, que ha sido recibido sin merecimiento, es gestionado por la inteligencia del hombre con el fin de transformarla y embellecerla.⁵²⁷

La libre iniciativa empresarial se ha entender en términos de personas que, antes de tener un significado profesional, tienen un significado humano. Es el hombre mismo, con su saber científico y su capacidad para crear organizaciones solidarias, quien puede intuir y satisfacer las necesidades de los demás.⁵²⁸

Un ejemplo evidente de esta orientación al bien común se puede observar en los inventores, cuyo talento es utilizado para resolver problemas al conjunto de la humanidad. Con su empeño en generar un desarrollo humano que no se fundamente solamente en la eficiencia, buscan dotar al conjunto de los pueblos de un mayor desarrollo. Este pensar en los demás hace que la sociedad adquiera un crecimiento integral en su desarrollo.

⁵²⁴ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 391.

⁵²⁵ CARITAS IN VERITATE, 68.

⁵²⁶ CARITAS IN VERITATE, 70.

⁵²⁷ TORRALBA, F., *La técnica al servicio del desarrollo humano integral*, en Melé y Castellá Eds. Óp. Cit., Pág. 98

⁵²⁸ CENTESIMUS ANNUS, 32

Este desarrollo humano integral es el que plantea la encíclica *Caritas in Veritate* de Benedicto XVI, haciendo especial énfasis en el crecimiento interior, “la capacidad interior de autodeterminarse a actuar bien”.⁵²⁹

El Concilio Vaticano II entiende que el hombre se debe abrir a nuevas perspectivas que superen la razón humana mediante una semejanza entre las personas divinas y los hijos de Dios. “Esta semejanza demuestra que el hombre, única criatura terrestre a la que Dios ha amado por sí mismo, no puede encontrar su propia plenitud si no es en la entrega sincera de sí mismo a los demás”.⁵³⁰

Es en las actividades humanas ordinarias donde la persona puede alcanzar ese desarrollo pleno, pues el principio de gratuidad y la lógica del don, según la DSI, tienen que tener cabida en las actividades económicas, sociales y políticas de la comunidad humana; “<<la ciudad del hombre>> no se promueve solo con relaciones de derechos y deberes, sino, antes y más aún, con relaciones de gratuidad, de misericordia y de comunión”.⁵³¹

La DSI define tres instituciones que deben coadyuvar al desarrollo pleno de toda persona y de la comunidad de la que forma parte: el mercado, la sociedad civil y el Estado.⁵³²

En todas ellas es necesario que fluyan la gratuidad y la solidaridad hasta el punto de incorporar en cada uno “factores transversales que identifica con la lógica del don”.⁵³³ Así, la empresa debe buscar algo más que el mero afán de lucro, es decir, debe incorporar el principio de gratuidad y la comunión. Por su parte, el Estado ha de superar las relaciones de dominación y asistenciales, con el fin de hacerse responsable de la justicia y el bien común mediante la gratuidad y la solidaridad.

Esta solidaridad se fundamenta en el principio de subsidiaridad, por el cual “las sociedades de orden superior deben ponerse en una actitud de ayuda – por tanto de apoyo, promoción y desarrollo- respecto a las menores”.⁵³⁴

⁵²⁹ MELÉ, D. *El desarrollo humano integral: una visión de conjunto*, en Melé y Castellá Eds., Óp. Cit., Pág. 37

⁵³⁰ GAUDIUM ET SPES, 24.

⁵³¹ CARITAS IN VERITATE, 6.

⁵³² CENTESIMUS ANNUS, 11. CARITAS IN VERITATE, 38.

⁵³³ CASTELLÁ, J.M. *La consolidación del estado de derecho* en Melé y Castellá Eds., Óp. Cit., Pág. 130.

⁵³⁴ PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ, Óp. Cit., nº 186.

La actividad económica sola es incapaz de resolver los problemas sociales con la aplicación única de la lógica mercantil. La acción económica no puede ser disgregada de la acción política, pues lo contrario ha sido causa de desequilibrios de difícil restitución.

La existencia de un profundo respeto a la reciprocidad fraterna es la base de una forma determinada de democracia económica, en donde la solidaridad no se puede abandonar exclusivamente en manos del Estado.

En este extremo, Benedicto XVI hace una muy interesante digresión respecto a la relación entre la justicia y la gratuidad.⁵³⁵ Si bien con anterioridad la gratuidad se situaba en un ámbito de complementariedad de la justicia, en la actualidad resulta necesario decir que “sin la gratuidad no se alcanza ni siquiera la justicia”.⁵³⁶

Hablando en términos prácticos, el mercado debe permitir actuar en las mismas condiciones a empresas con ánimo de lucro y a instituciones con fines sociales. La interacción entre ambos tipos de instancias permitirá a las primeras generar comportamientos de las segundas redundando en una economía civilizada.

Las relaciones mercantiles se fundamentan en criterios cuantitativos e interesados, pero estos criterios no pueden ser considerados como únicos definitorios de las transacciones. Se han de observar estas relaciones con una mirada más amplia.⁵³⁷

Sería una tautología decir que las empresas son comunidades de hombres que se reúnen en la búsqueda de un objetivo común, poniendo a disposición de los demás sus talentos. Sin embargo, de aquí podemos advertir que, para que las empresas estén abiertas a la gratuidad y al don, es necesario que las personas que las constituyen adopten en sus acciones compromisos visibles en cuanto a su preocupación por los demás.

⁵³⁵ Para dar a otro lo que le corresponde hace falta cierta gratuidad. Ver BASTONS, M. *Justicia y gratuidad en la toma de decisiones* en Melé y Castellá Eds., Óp. Cit., Pág. 259.

⁵³⁶ CARITAS IN VERITATE, 38.

⁵³⁷ LLORENTE, A., *Algunos aspectos del pensamiento sobre el don como camino de la economía*. *Revista Teología*, nº 87, 2005. Pág. 377.

Solo las acciones humanas abiertas a la gratuidad y al don pueden considerarse como verdaderamente humanas, basadas en lo que Argandoña define como “la lógica de las virtudes”.⁵³⁸ Así lo define el propio autor:

Quando un agente actúa por motivación trascendente, es decir, buscando el bien de los demás y poniendo en ejercicio las virtudes, lleva a cabo una donación que puede ser entrega gratuita de bienes y servicios, o la entrega de otras cosas. La lógica de las virtudes, en cuanto se traduce en una donación, es pues la lógica del don, lo propio de la cual es dar.⁵³⁹

El desarrollo de las virtudes actúa en consonancia con la lógica del don, pues actuando en este ámbito, se produce una suerte de propia donación de nuevas capacidades y virtudes; o se reciben de los demás como contrapartida de un don previo. Se produce una bidireccionalidad del don, por cuanto lo que se recibe a cambio no son otros bienes o servicios, sino un perfeccionamiento moral que incide en el desarrollo integral del ser humano.⁵⁴⁰

No resulta difícil adivinar que son las acciones del hombre las que convierten a instrumentos mal utilizados en perniciosos para el conjunto de la sociedad. Si el egoísmo predomina en dichas acciones no sólo perjudicará al conjunto de personas por ellas afectadas, sino que generará un infradesarrollo en la persona o personas responsables de dichas acciones.⁵⁴¹

La acción del hombre es compleja por mor de que, tanto utilidad como gratuidad, atraviesan todos los actos a modo de dimensiones que se expresan en formas e intensidades distintas.

Según Llorente, aunque existan unos actos más gratuitos que otros y otros más utilitarios que otros, “todo acto comporta algo de gratuito y algo de utilitario”.⁵⁴²

Argandoña apuesta por unas organizaciones en las que las personas que las forman se caractericen por tener unas fuertes motivaciones trascendentes,⁵⁴³ además de

⁵³⁸ ARGANDOÑA, A. *Don y gratuidad en la empresa*, en Melé y Castellá Eds., Óp. Cit., Pág. 228

⁵³⁹ ARGANDOÑA, A. Óp. Cit., Pág. 234.

⁵⁴⁰ La visión económica actual pretende separar la simetría de las relaciones mercantiles de la asimetría de las relaciones de gratuidad.

⁵⁴¹ Esta consecuencia proviene de una visión sesgada del concepto de progreso por parte de la cultura económica predominante, pues el hombre, en el decurso de sus acciones, genera una determinada marginación, unos efectos colaterales que, al no ser considerados importantes por el individuo, parecen escabullirse de su responsabilidad. Ver BASTONS, M. Ibid. Pag 261.

⁵⁴² LLORENTE, A., Óp. Cit., Pág. 407.

⁵⁴³ En este sentido, es adecuado considerar las inestimables aportaciones de Antonio Pérez López en su *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*. Madrid, Rialp, 1991.

estar orientadas “hacia un beneficio suficiente a largo plazo, lo que les confiere un margen para actuaciones de las que hemos llamado de gratuidad”.⁵⁴⁴

En este marco de actuaciones no se debe contemplar la solidaridad ejercida por la empresa como una devolución a la sociedad de lo que de ella ha recibido, pues estaríamos en otro modelo de transacción económica o de intercambio. La motivación de la solidaridad empresarial no se debe situar en el plano de pago de una deuda, sino en la consideración de la sociedad como algo propio de la empresa.⁵⁴⁵

La lógica de las virtudes tiene relación directa con la lógica del don por cuanto la acción humana acarrea un dar y un recibir bienes y servicios, junto con algo más que supera la gratuidad, es decir, el amor.⁵⁴⁶

La DSI ha manifestado siempre que la justicia se encuentra en todas las fases de la actividad económica y, por tanto, todas las etapas del proceso económico tienen implicaciones morales de manera indefectible. Para ello, es necesario que el mercado dé espacio a actividades económicas realizadas por personas cuya gestión tiene lugar en función de otros principios diferentes al del beneficio, sin renuncia a la generación de valor.

El comportamiento económico suele tender a respetar el principio de la justicia conmutativa en la que instrumentos como el contrato permite regular las relaciones de intercambio entre valores equivalentes. Sin embargo, son necesarias leyes justas orientadas a la redistribución desde el Estado,⁵⁴⁷ mediante obras que se caractericen por la lógica del don.

Por ello, la única forma para superar el subdesarrollo requerirá una apertura progresiva a alternativas de actividades económicas que se distingan por aceptar algunos aspectos de gratuidad y de comunión.⁵⁴⁸

⁵⁴⁴ ARGANDOÑA, A. Óp. Cit., Pág. 240.

⁵⁴⁵ BASTONS, M. Óp. Cit., Pág. 269.

⁵⁴⁶ ARGANDOÑA, A. Óp. Cit., Pág. 241.

⁵⁴⁷ Desde León XIII, la DSI se pronuncia sobre la necesaria intervención redistributiva por parte del Estado en una época en la que se estaba produciendo la revolución industrial.

⁵⁴⁸ CARITAS IN VERITATE, 39.

Para Benedicto XVI, “la economía globalizada parece privilegiar la primera lógica, la del intercambio contractual, pero directa o indirectamente demuestra que necesita las otras dos, la lógica de la política y la lógica del don sin contrapartida”.⁵⁴⁹

Según la DSI, el desafío consiste en que los comportamientos no pueden olvidar principios de la ética social como la transparencia, la honestidad y la responsabilidad. Además, el principio de gratuidad y la lógica del don

deben tener espacio en la actividad económica ordinaria. Esto es una exigencia del hombre en el momento actual, pero también de la razón económica misma. Una exigencia de la caridad y de la verdad al mismo tiempo.⁵⁵⁰

3.- Los economistas

3.1.- Adam Smith: los pecados capitales como negación de la simpatía.

Nadie mejor que Adam Smith nos puede servir de nexo de unión entre los antropólogos y los economistas, ya que es un filósofo moral reconvertido en economista, en el tránsito entre sus dos obras más conocidas, *La Teoría de los Sentimientos Morales*⁵⁵¹ y *La Riqueza de las Naciones*.⁵⁵²

Para aproximarnos a la concepción smithiana sobre la filosofía moral nos hemos de basar en su obra *La Teoría de los Sentimientos Morales*,⁵⁵³ en la que recoge sus principales postulados éticos.

Hemos focalizado nuestro estudio sobre Smith en los conceptos de sentimientos, simpatía, espectador imparcial, virtudes y mano invisible, que nuestro autor esgrime en su obra moral.

Se puede decir que Smith perteneció a ese grupo de filósofos británicos conocidos como los *sentimentalistas*, por su convicción de que el elemento que define al hombre no es la razón, sino el sentimiento o la pasión. Por lo tanto, sus teorías morales se

⁵⁴⁹ CARITAS IN VERITATE, 37

⁵⁵⁰ CARITAS IN VERITATE, 36.

⁵⁵¹ SMITH, A., *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid, Alianza Editorial, 1997

⁵⁵² SMITH, A., *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial, 2001

⁵⁵³ A partir de ahora la denominaremos TSM.

fundamentan en sentimientos específicos. En el caso de Smith, el sentimiento concreto fue la *simpatía*, un sentido o forma de compartir los sentimientos de nuestro prójimo, que fluctúa en intensidad, y que es considerado como una característica esencial de la psicología humana.

Smith profundiza también en las pasiones de la imaginación, siendo necesario para ello la participación de esa tercera persona que observa una pasión determinada en otra. Esta pasión no es propiamente sentida por la persona que es objeto de una determinada acción, sino por esa otra persona que, debido a su imaginación, expresa una mayor o menor simpatía por el sentimiento expresado por su semejante.

La tentativa de utilizar la ciencia newtoniana en el ámbito social se inicia por una investigación de la naturaleza humana combinada con la moralidad, es decir, mediante la observación de los sentimientos que se generan en toda acción y conducta, y los juicios que hacemos sobre ésta.

Smith parte de la siguiente afirmación: “nos vemos afectados por lo que siente la persona que sufre al ponernos en su lugar”.⁵⁵⁴ En la génesis de ese sentimiento la imaginación desarrolla un papel primordial, pues es la facultad que nos permite simpatizar con la desgracia de los demás. En este punto observamos, de forma implícita, el *principio de analogía*⁵⁵⁵ que, “ante la concepción de la situación brota una emoción análoga en el pecho de todo espectador atento”.⁵⁵⁶

Newton estableció el principio de la analogía como la segunda regla del pensamiento, es decir, encomendar en todo lo posible las mismas causas a los mismos efectos. Sus discípulos le consideraron como el científico que mejor demostraba la existencia de Dios, en consonancia con el cristianismo. El orden del mundo físico es, según Newton, la prueba de la existencia de un Dios libre que dispone al mundo creado por Él a favor de su conservación. Este orden despierta los sentimientos de adoración hacia su Autor y la necesidad de darle culto.

Según el empirismo de Hume, las percepciones se pueden clasificar en impresiones e ideas a partir de la propia experiencia sensible. En su obra *TSM*, Smith defiende que, cuando una mente está habituada a un acontecimiento concreto, cuando se

⁵⁵⁴ SMITH, A., *La teoría de los sentimientos morales*, Óp. Cit., Pág. 50

⁵⁵⁵ Principio de nuestra capacidad de conocer en virtud del cual extendemos a todos los hombres un modo de comportamiento común que hemos observado repetidamente en muchos particulares.

⁵⁵⁶ SMITH, A., Op. Cit. Pág. 51

produce otro previamente, como consecuencia de la repetición de fenómenos, la imaginación acepta dicha relación causal de sucesos. Así lo describe:

En la adecuación o inadecuación, en la proporción o desproporción que el sentimiento guarde con la causa u objeto que lo suscita estriba la corrección o incorrección, el decoro o desgarbo de la conducta consiguiente.⁵⁵⁷

Para Smith, la actividad de la imaginación consiste en la adquisición del hábito de pasar de un evento a otro, a partir de una observación periódica, y cuando la imaginación descansa como consecuencia del conocimiento de la sucesión de los fenómenos, se produce la admiración: “La aprobación acrecentada por el asombro y la sorpresa constituye el sentimiento que con propiedad es denominado admiración”.⁵⁵⁸

El cristianismo al que se opuso nuestro autor fue el rígido calvinismo imperante en la Escocia de esa época, capaz de dejar fuera de la universidad a ateos como Hume. También rechazó al catolicismo:

Llegan incluso a imputar al gran Juez del universo sus propios prejuicios, y a menudo piensan que ese Ser Divino no está animado por sus propias pasiones vengativas e implacables. En consecuencia, la facción y el fanatismo han sido con diferencia los mayores corruptores de los sentimientos morales.⁵⁵⁹

Smith es considerado un sentimentalista por cuanto las nociones del bien y del mal se derivan de nuestros sentimientos. “Y en todas las circunstancias sus sentimientos son el patrón y medida a través de los cuales juzga los míos”.⁵⁶⁰

El eje central de su filosofía moral se fundamenta en el principio de aprobación, cuya raíz se halla en la simpatía, es decir, en la acción y el sentimiento que impulsa a dicha acción a ser considerada meritoria o no. La corrección se basa en un principio afectivo y en la experiencia de las relaciones interpersonales. Por lo tanto, podemos deducir que la teoría moral de Smith está fundamentada en un método empírico.

Smith expresa en *TSM* los aspectos fundamentales que impartía en su curso de Filosofía Moral. Su interés estribaba en orientar a sus alumnos hacia aquellas

⁵⁵⁷ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 65

⁵⁵⁸ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 68

⁵⁵⁹ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 287

⁵⁶⁰ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 63

acciones que promovieran una mayor felicidad y perfección. Su postura se inscribe, como ya hemos mencionado, en la corriente denominada *emotivismo* que afirma que las valoraciones de las personas provienen de las emociones, que tienen como finalidad inducir a los demás en dichos sentimientos.

En *TSM*, nuestro autor sostiene que los agentes identifican diferentes reglas morales mediante la armonización de sus sentimientos con los de su alrededor, gracias a la observación constante del comportamiento de los demás. Esto permite el establecimiento normativo de aquellas pautas que son recomendables.

A este respecto, señala que existe una correspondencia entre la inclinación a participar en el sentimiento de los demás con el interés de que los otros participen de nuestros sentimientos. Esta reciprocidad parece más asequible donde existe una relación de amistad, sin embargo, el filósofo escocés entiende que dicho intercambio de sentimientos también se debe producir entre personas cuya relación no sea cercana.

El agente espera una mayor participación de su sentimiento en aquellas personas que se encuentran más cercanas, es decir, que experimenten de manera más intensa tal sentimiento. Esto hecho se puede explicar mejor mediante el afecto de la ira y el resentimiento. Puesto que dicho sentimiento afecta negativamente a una tercera persona, el amigo de quien manifiesta tal afecto experimenta su emoción en el mismo sentido; pero a medida que se informa de las razones de su amigo, participa de su sentimiento en dicho sentido o en otro completamente distinto.

Para Smith la conciencia es el resultado de las relaciones sociales. Los primeros sentimientos morales del hombre se relacionan con acciones de los demás que nos observan y a los que observamos. Gracias a esta construcción de la imaginación el hombre es capaz de discernir entre el bien y el mal.

De aquí se deriva la principal cuestión de su análisis: “Cuando nuestros sentimientos pasivos son casi siempre tan sórdidos y tan egoístas, ¿cómo pueden ser nuestros principios activos frecuentemente tan nobles y desinteresados?”,⁵⁶¹ siendo conscientes de que nos afecta más lo que nos sucede que aquello que le ocurra a los demás.

⁵⁶¹ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 260.

La correspondencia y la manifestación visual son claves para la generación de este tipo de sentimientos afectivos. El amor propio de Smith consiste, en definitiva, en el respeto que una persona tiene de sí misma por el hecho de saberse valorada por los demás.

Si examinamos brevemente el concepto de simpatía en Smith, podemos observar que se trata de una forma de identificación con los sentimientos de otras personas, pero con un grado de experimentación inferior - el espectador obtiene una sensación más débil. Además, una de las condiciones necesarias para la existencia de la simpatía es que la persona debería ser capaz de ejercer el autodomínio, ya que una exposición demasiado alegre o pesarosa, podría inhibir dicha simpatía. Una vez armonizada la pasión de la persona afectada con la emoción de la simpatía del espectador, el anterior comportamiento se aprueba y se considera justo y adecuado.

Esta adecuación es la idoneidad de un sentimiento hacia unas circunstancias relevantes. Para obtener la aprobación moral de una acción ésta debe ser proporcional con la situación de la que emana. Es decir, las pasiones humanas, según Adam Smith, se deben mantener en un nivel intermedio. Esto tiene cierta semejanza con el concepto del *justo medio* de Aristóteles.

Smith afirma que “la razón, el principio y la conciencia”⁵⁶² son el juez de nuestras acciones, aunque su énfasis en la razón no es tan pronunciado como el de Aristóteles. Este defiende la supremacía del intelecto, mientras que para Smith el origen de la moralidad reside en el sentimiento, y no en la razón. La noción misma de un sentimiento moral parece lejana en Aristóteles, quien sostiene que las pasiones no son ni virtudes ni vicios. Al mismo tiempo, es consciente de la existencia de “otra naturaleza del alma que es irracional, pero que participa, de alguna manera, de la razón”.⁵⁶³ Smith parece sugerir que el espectador imparcial debería servir para la influencia de la razón en el sentimiento a través del juicio.

La razón es necesaria para la comprensión de las futuras consecuencias de nuestra conducta, para juzgar adecuadamente y para gestionar las reglas de la moralidad de forma apropiada. Sin embargo, según Smith, esto no influye en el ámbito del sentimiento, puesto que la razón entra a jugar su papel posteriormente. La

⁵⁶² SMITH, A., *Ibíd.*

⁵⁶³ ARISTÓTELES *Op. Cit.*, 1102 b 13-15

imaginación también forma un componente importante en el juicio moral, ya que a través de ella se puede participar en los sentimientos de los demás.

En *TSM*, nuestro autor sostiene que los agentes identifican diferentes reglas morales mediante la armonización de sus sentimientos con los de su alrededor, gracias a la observación constante del comportamiento de los demás. Esto permite el establecimiento normativo de aquellas pautas que son recomendables.

Este proceso de armonía es el concepto de *simpatía* en la que se basa la moral de Smith. Este sentimiento divide a los individuos en actores y espectadores, siendo el actor el agente moral y el espectador, quien juzga la corrección de la conducta:

Cuando las pasiones originales de la persona principalmente afectada están en perfecta consonancia con las emociones simpatizadoras del espectador, necesariamente le parecen a este último justas y apropiadas, y en armonía con sus objetos respectivos.⁵⁶⁴

La simpatía es el origen de la compasión del hombre, que tiene lugar cuando el espectador se siente afectado por el sufrimiento de la persona ajena, al intentar experimentar dicho sentimiento. Sin embargo, según Smith, el espectador no crea emociones similares con la contemplación de las mismas en el agente, sino que observa la causa y el contexto de dichas emociones para determinar la reacción adecuada.

Este sentimiento se genera mediante nuestra situación imaginaria en la circunstancia, haciendo nuestros, en la medida de lo posible, los sentimientos del otro. A partir de ellos, realizamos nuestra valoración sobre dicho suceso. Por lo tanto, la simpatía se puede definir como aquel principio de la naturaleza por el que el individuo se interesa por la felicidad de sus congéneres. Este es un principio universal que afecta a todas las acciones de los hombres y facilita su aprobación o desaprobación.

Esta universalidad proviene de la observación de este principio como una constante en la investigación de los sucesos que posibilitan el hábito de la imaginación, a partir de la cual se encuentran principios universales de la naturaleza humana como la simpatía.

⁵⁶⁴ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 62.

La simpatía es el principio que describe la sociabilidad de los individuos y, por tanto, su moralidad, ya que el hombre es un ser moral por el hecho de pertenecer a una sociedad. Esta afirmación no es un elemento establecido por la razón a priori, sino que resulta inducido a partir de la experiencia de la relacionabilidad entre los hombres, puesto que, para Smith, es inconcebible la vida aislada en el ser humano.

Con independencia de la reputación de nuestro autor como exponente de la simpatía por los demás, Smith no acepta como interesante cualquier forma de la misma. Por esta razón, reprueba la simpatía que genera en el individuo una lástima o compasión “ante la desgracia ajena cuando la vemos”.⁵⁶⁵

El individuo que alberga simpatía contiene implícitamente una valoración sobre la propiedad del sentimiento. El hecho que provoca esta simpatía no es el afecto del otro, sino la causa de dicho afecto. Es en esta diferencia entre nuestro sentimiento hacia la otra persona y el propio afecto del agente, donde se contempla un juicio sobre la adecuación del sentimiento en función del motivo que lo provocó.

Según Smith, el deseo de simpatizar se encuentra enraizado en la naturaleza humana, pues nacemos con la capacidad y el deseo de preocuparnos por los demás, así como con la necesidad de la aprobación de nuestras acciones por parte del espectador.

En la teoría compasiva de Smith, la valoración del resentimiento tiene un lugar concreto. Cuando un hombre es ofendido sentimos simpatía con su rencor, siempre que aprobemos los motivos del agente que se encuentra enojado: “No podemos simpatizar en absoluto con el enojo de una persona hacia otra meramente porque esta última ha sido la causa de su desgracia”.⁵⁶⁶

La visión smithiana de la justicia se fundamenta en la simpatía del individuo con el resentimiento de la parte ofendida. Por lo tanto, al sentimiento del rencor le añade el concepto de *simpatía*, lo cual facilita que dicha pasión se evada de su formulación egocéntrica y lo caracterice con un aspecto de objetividad.

Smith opina que la única medida para poder valorar la propiedad del afecto consiste en la posibilidad de que dicha situación genere la simpatía del espectador. El autor comenta que esta forma objetiva de juzgar es algo obvio, puesto que, en función del

⁵⁶⁵ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 49

⁵⁶⁶ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 162

resultado del juicio, el sentimiento de la otra persona es aprobado o reprobado. Así, llega a su concepto de *espectador imparcial*.

Para poder comprender el concepto smithiano de espectador imparcial, necesitamos observar el recorrido desde el concepto de espectador *a secas* hasta el espectador calificado como imparcial. Smith nunca se refiere a un espectador teórico y general, sino que piensa en alguien que muestra una disposición específica a participar de la circunstancia que otra persona está experimentando. Es evidente que el afecto de quien lo sufre y el sentimiento de participación del otro son completamente distintos:

Aunque quien esté en el potro sea nuestro propio hermano, en la medida en que nosotros no nos hallemos en su misma condición nuestros sentidos jamás nos informarán de la medida de su sufrimiento.⁵⁶⁷

El espectador imparcial se forma un juicio en función de los hechos, reconstruyendo el argumento implícito en el sentimiento de simpatía. Para Smith, lo que le ha sucedido a la persona es mucho más importante que la emoción que dicha persona parece expresar: “La simpatía, en consecuencia, no emerge tanto de la observación de la pasión como de la circunstancia que lo promueve”.⁵⁶⁸

El hombre siempre se encuentra bajo la observación del espectador imparcial, tanto en cuanto a sus motivos como refiriéndose a su conducta. Este espectador puede ser real, o bien una tercera persona imaginaria, que lleva a cabo la función de lo que, en filosofía clásica se ha denominado *conciencia moral*. Cuando el espectador real simpatiza con los sentimientos y conducta de un individuo, siente un afecto que implica un juicio moral. Además, las acciones de los demás pueden ser juzgadas también por el espectador en función de su mérito o demérito, como consecuencia de los efectos beneficiosos o perjudiciales que se derivan de ellas.

El juicio que realiza el espectador imparcial sobre una acción determinada puede ser falible, según Adam Smith, por cuanto no siempre dispone de toda la información al respecto, o incluso por la irregularidad propia de los sentimientos. Ambos casos despiertan ciertos sentimientos que nos conducen a la aprobación o desaprobación de las acciones de los agentes. Sin embargo, dicho espectador no considera la intención, que es uno de los componentes que no es visible para éste. Por este motivo, suele ocurrir que la virtud no sea aprobada con el merecimiento adecuado, ni el vicio

⁵⁶⁷ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 50

⁵⁶⁸ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 54

reciba la reprobación conveniente. Esta irregularidad de los sentimientos se encuentra muy presente en el pensamiento de Smith.

Los actores desarrollan la capacidad de crear un espectador imparcial imaginario – *el hombre dentro del pecho* – que facilita a las personas el control de sus pasiones. Este espectador imparcial se puede contemplar como una fusión del espectador y del actor, es decir, como una teoría de la conciencia que permite emitir juicios morales sin la asistencia de los demás.

El espectador ideal debe conocer el pensamiento de un actor, toda la información que éste está gestionando, si dicha información es significativa para la situación moral que nos encontramos, y, finalmente, si las acciones llevadas a cabo por el actor están justificadas.

Sólo de esta manera, podremos concluir que el espectador imparcial es capaz de emitir un juicio moral sobre una acción observada, juicio que, desde la perspectiva smithiana, tiene un riesgo de equivocación prácticamente nulo.

Siendo conscientes de “nuestra verdadera pequeñez y la de lo que nos rodea”,⁵⁶⁹ nos olvidamos de nuestro estrecho egoísmo, puesto que sólo el espectador imparcial puede corregir los malentendidos producidos por el amor propio.

Estas pasiones son egoístas por naturaleza y fomentan que el individuo prefiera sus propios intereses a los de los demás, no reconociendo la igualdad con sus congéneres. Sin embargo, antes de llegar a este extremo, el espectador imparcial contiene el impulso de la persona recordándole que se está valorando muy por encima de los demás, y que con esa acción genera contra sí mismo desprecio e indignación por parte de los otros.

Esta apreciación del espectador imparcial modera el egoísmo original del individuo, ya que la naturaleza le ha aleccionado para la vida en sociedad, otorgándole otro instinto como es el deseo de agradar.

Adam Smith postuló un tipo de filosofía ética, conocida como la *ética de las virtudes* que, con el transcurrir de los años, ha sido considerada obsoleta por la sociedad ilustrada, cuyo nacimiento se produce durante el siglo XVIII, especialmente en los

⁵⁶⁹ SMITH, A., Op. Cit., Pág. 260

países europeos más avanzados culturalmente. Una consecuencia de este fenómeno radica en que la ética desapareció misteriosamente de los círculos académicos después de la sexta y última revisión del libro de Smith, en 1790.

Dice Smith: “Si la virtud no consiste en la corrección, deberá consistir en la prudencia o en la benevolencia. Aparte de estas tres, es prácticamente imposible imaginar alguna otra explicación de la naturaleza de la virtud”.⁵⁷⁰ Toda la filosofía moral de Smith reside en estas tres virtudes. Al elegir la virtud de la corrección, nuestro autor escoge permanecer con la tradición de Aristóteles, Epicteto y Tomás de Aquino, consistente en la búsqueda de la felicidad mediante la práctica de las virtudes.

Smith, siguiendo a Platón, observa que la prudencia es la virtud que permite restringir estas pasiones “dentro de los límites prescritos por el cuidado de la salud y la fortuna”.⁵⁷¹ Sin embargo, es la templanza la virtud platónica que incide en la observación de dichas pasiones dentro del “donaire, la corrección, la delicadeza y la modestia”.⁵⁷²

La justicia platónica, como virtud superior a todas las demás, es también asumida por Smith por cuanto él mismo reconoce que dicha virtud envuelve, no sólo a la justicia conmutativa y a la distributiva, sino también a todas las demás virtudes.

Paralelamente a esta adhesión aristotélica de Smith, se puede apreciar cierto grado de desavenencia, al menos de manera superficial, en el aparente silencio de nuestro autor sobre la teleología y las virtudes intelectuales, así como en su defensa de la sociedad comercial – rechazada por Aristóteles por hedonista -, y su igualitarismo. Puede ser que en estos aspectos las filosofías de ambos autores no sean coincidentes, aunque esto no es óbice para que el británico haya heredado del griego otras ideas que sí le influyeron en lo más profundo de su pensamiento.

Haciendo referencia a la descripción que hace Aristóteles de la virtud, Smith apunta lo siguiente: “Esta explicación de la virtud se corresponde bastante exactamente con lo que se ha dicho sobre la propiedad e impropiedad de la conducta”.⁵⁷³

⁵⁷⁰ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 478

⁵⁷¹ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 85

⁵⁷² SMITH, A., *Ibid.*

⁵⁷³ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 484

Para el escocés, la característica esencial de la justicia es que es una simple virtud negativa. Esta cualidad surge del hecho de que su función fundamental es prevenir a los hombres de hacer mal a otros; es posible cumplir sus requerimientos “si nos sentamos y no hacemos nada”.⁵⁷⁴

La ética en Aristóteles y en Smith se halla igualmente conectada por el siguiente pensamiento del escocés: la belleza de la virtud “es percibida básicamente por las personas reflexivas y analíticas, y no es en absoluto la primera cualidad que acredita a esos actos ante los sentimientos naturales de la mayoría de los seres humanos”.⁵⁷⁵

Como consecuencia, al proponer sus primeras recomendaciones sobre la virtud, Smith resalta la belleza de la utilidad de la virtud, lo que no implica su negativa a la belleza abstracta de esta, sino que considera que la virtud es mejor introducirla poco a poco y no al comienzo.

A la luz de esta similitud es importante notar que, tanto la ética de Smith como la de Aristóteles concluyen con una nota muy similar que apunta en esta dirección, es decir, la promesa de otro proyecto, explícitamente político, que se levantará sobre el proyecto moral.⁵⁷⁶ Así, en su capítulo final, Aristóteles nos recuerda que “en las ciencias prácticas el fin no es lograr un conocimiento teórico de las diversas materias, sino más bien ejecutarlas”.⁵⁷⁷ Sin embargo, insiste, si uno espera “ayudar a sus propios hijos y amigos a alcanzar la virtud, primero debe saberse algo de la ciencia de la legislación”.⁵⁷⁸ Más aún, señala que para instancias específicas, en cuanto la ciencia que apunta a promover la felicidad de los hombres, podría suceder que no bastara el conocimiento de las reglas generales.

Smith heredó el sistema de virtudes a raíz de sus lecturas del estoicismo,⁵⁷⁹ es decir, bebió en las fuentes de la escuela estoica. Sus principales escritos sobre esta corriente filosófica están recogidos en la sexta edición de *TSM*, en el capítulo de la sección VII titulada *De los sistemas según los cuales la virtud consiste en la*

⁵⁷⁴ SMITH, A., *Óp. Cit.*, Pág. 178

⁵⁷⁵ SMITH, A., *Óp. Cit.*, Pág. 345

⁵⁷⁶ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 342 y ARISTÓTELES *Óp. Cit.*, 1181b 12-15

⁵⁷⁷ ARISTÓTELES, *Óp. Cit.*, 1179 b 2

⁵⁷⁸ ARISTÓTELES, *Óp. Cit.*, 1180 a 29-34

⁵⁷⁹ El estoicismo es una escuela filosófica de la Antigüedad, fundada por Zenón de Citio, renovada por Crisipo y prolongada por Séneca, Epicteto y Marco Aurelio. De acuerdo con sus tesis, únicamente la virtud vale absolutamente, y es ella, y no el placer, la que produce la felicidad. Es una escuela de valor, de lucidez y de serenidad. Por eso, se llama estoicismo en un sentido amplio a todo lo que parece responder a una actitud semejante.

corrección, es decir, aquellos que se ocupan de un conjunto de virtudes en lugar de una sola.

En la parte sexta de *TSM*, Smith se dedica al pensamiento de Hume elaborando un cuadro de virtudes que entronca en gran medida con la utilidad:

En nuestra aprobación de todas estas virtudes, nuestro sentido de sus consecuencias agradables, de su utilidad, para la persona que las ejercita o para otras, se une con nuestro sentido de su corrección.⁵⁸⁰

La virtud de la prudencia es el carácter que nos recomienda la preocupación por la felicidad propia, mientras que la justicia y la benevolencia son aquellas cualidades que impulsan al individuo a interesarse por la felicidad de los demás. Estas virtudes pueden explicarse, dice Smith, por nuestros afectos egoístas, por un lado, y por nuestros afectos altruistas, por el otro, siguiendo el mismo pensamiento de Hume.⁵⁸¹

Nuestro autor sintió una admiración especial sobre lo que Hume denominó virtudes *artificiales*, a saber, templanza, prudencia y justicia.⁵⁸² Esta fascinación queda patente en su idea incompleta de escribir un libro sobre cada una de ellas: la templanza es la virtud fundamental de la *Teoría de los Sentimientos Morales*, la prudencia lo es de la *Riqueza de las Naciones* y la justicia iba a serlo de un tratado sobre jurisprudencia que nunca terminó.

Las virtudes respetables se asocian con el mérito y el demérito, y se concretan en la justicia y en la beneficencia, pero Hume sólo contempla este segundo grupo de virtudes.

La benevolencia es otra de las virtudes cuyo tratamiento smithiano se asemeja a la doctrina de Cicerón. Smith considera al hombre virtuoso como aquél que permanece fiel a “las reglas de la perfecta prudencia, de la justicia estricta y de la correcta benevolencia”.⁵⁸³ Por su parte, Cicerón coincide con él al expresar que: “la confianza de los hombres puede granjearse por dos medios: si sabemos ganarnos la fama de prudentes y al mismo tiempo de justos”.⁵⁸⁴

⁵⁸⁰ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 466

⁵⁸¹ HUME, D., *Tratado de la Naturaleza Humana*, Madrid, Editora Nacional, 1981, Lib. III, Parte II, Secc. I.

⁵⁸² HUME, D., *Op. Cit.*, Lib. III, Partes 2-3.

⁵⁸³ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 427

⁵⁸⁴ CICERON, M. T., *De Officiis*, Londres, Lib. II, 33, Cambridge, Harvard University Press, 1913

Para Smith, su maestro Hutcheson era el defensor “más agudo, el más claro, el más filosófico y, lo que tiene la máxima importancia, el más sobrio y juicioso”,⁵⁸⁵ de que la virtud residía en la benevolencia.

También critica a los sistemas que basan la virtud en la benevolencia, su falta sobre explicación de los orígenes de la aprobación humana de virtudes como la prudencia, la templanza o la constancia, entre otras. Por lo tanto, dice Smith: “parece merecer más reproche que alabanza”.⁵⁸⁶

La benevolencia del espectador es débil, se encuentra abandonada a sus mecanismos y, en ausencia de afecto, jamás llega a transformarse en ese sentimiento más profundo y sustancial que nos mueve a la acción. Es decir, los espectadores sienten benevolencia por los seres humanos a quienes ven, “pero no participan en ninguna acción con ellos ni se molestarían con ellos”.⁵⁸⁷

En cuanto a la lógica del don, Smith se pregunta, “qué es lo que impele a los generosos siempre y a los mezquinos muchas veces a sacrificar sus propios intereses a los intereses más importantes de otros”,⁵⁸⁸ cuando nos encontramos más conmovidos por lo que nos puede suceder que por lo que les puede ocurrir a los demás. En línea con Aristóteles, rechaza la idea de que podría ser suficiente con un sentimiento humanitario: “No es el apagado poder del humanitarismo, no es el tenue destello de la benevolencia que la naturaleza ha encendido en el corazón humano”,⁵⁸⁹ lo que nos capacita para contrarrestar el egoísmo natural, sino que requerimos de “un poder más fuerte, una motivación más enérgica”.⁵⁹⁰

Para Smith, la magnanimidad también es considerada como un concepto importante. Así, dice que “la estima y admiración que cualquier espectador imparcial concibe hacia el mérito real de esas personas animosas, magnánimas y de elevados propósitos, así como es un sentimiento justo y fundado, también es firme y permanente”,⁵⁹¹ con lo cual su hombre magnánimo se asemeja a aquel de Aristóteles. En medio de los sufrimientos más profundos dicho hombre se consuela reflexionando sobre “el aplauso

⁵⁸⁵ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 523

⁵⁸⁶ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 530

⁵⁸⁷ ARISTÓTELES, *Op. Cit.*, 1167 a 10

⁵⁸⁸ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 260

⁵⁸⁹ SMITH, A., *Ibid.*

⁵⁹⁰ SMITH, A., *Ibid.*

⁵⁹¹ SMITH, A., *Op. Cit.*, Pág. 448

y la admiración que está a punto de merecer por la heroica magnanimidad de su conducta”.⁵⁹²

El hombre debe incorporar en su comprensión todos aquellos parámetros que pueden iluminar su juicio, como la preocupación por los demás, el placer y el dolor de su experiencia, su motivación y sus prejuicios. Así, se puede comprender la importancia de la frase más famosa de Smith *la mano invisible*.

De hecho, utiliza en *TSM* ciertos sectores sociales, en cuanto al aspecto económico se refiere, para recurrir al concepto de la mano invisible, que años más tarde trasladaría a su obra economicista:

De nada le sirve al orgulloso e insensible terrateniente contemplar sus vastos campos, y sin pensar en las necesidades de sus semejantes, consumir imaginariamente él solo toda la cosecha que puedan rendir.⁵⁹³

Pero aparte de la mano invisible en su aspecto más económico, existe una idea filosófica de dicho concepto en Smith que atribuye a la providencia el ejercicio de dicha mano invisible.

Smith observa la mano invisible como el mecanismo mediante el cual un Dios benevolente administra el Universo, cuya finalidad consiste en la felicidad de la vida humana.

Toda esa exigencia moral de Smith, que le separa del organicismo escolástico y del *todo vale* de Mandeville, se refleja posteriormente en *La riqueza de las naciones* en un modelo de crecimiento⁵⁹⁴ basado en la superación de los pecados capitales. La soberbia, la avaricia y la ira de las clases dirigentes frena el crecimiento porque humilla a las clases trabajadoras, cayendo éstas en la gula, la envidia y la pereza.⁵⁹⁵

Smith no es un defensor a ultranza del interés propio. Este no tiene sentido en el crecimiento económico si no va acompañado del interés general. La lógica del don en

⁵⁹² SMITH, A., Óp. Cit., Pág. 121

⁵⁹³ SMITH, A., Óp. Cit., Pág. 332

⁵⁹⁴ Según García-Durán, la herencia, la difusión de los conocimientos y la creación de riqueza por motivos de solidaridad ha sido mucho más significativo en la explicación del crecimiento económico, de lo que se puede pensar a primera vista. GARCÍA-DURÁN, J.A. *El profesor d'ètica, Adam Smith*, en Oroval, E., (ed.), *Noves aproximacions a la historia del pensament econòmic*, Vic, Eumo editorial, 1995.

⁵⁹⁵ GARCÍA-DURÁN, J.A. Óp. Cit.

Smith se haya más presente de lo que nos podemos imaginar, sobre todo en esa alteridad de entender que las personas forman parte de una sociedad con la que tienen que relacionarse para crecer.

Un siglo después, tras las reflexiones de Ricardo sobre la ventaja comparativa de los demás y de Malthus sobre el ahorro de los jóvenes antes de procrear, Marshall explica las ventajas de las zonas donde virtudes, actividad y conocimientos se reúnen. En donde se reconoce que los beneficios sociales de las actividades privadas son, muchas veces, superiores a los beneficios privados que obtienen sus financiadores y promotores.

3.2.- Alfred Marshall: equivalencia de don y externalidades positivas.

Uno de los conceptos económicos más sobresalientes en el pensamiento de Alfred Marshall reside en las *economías externas*. Es, por tanto, adecuado que utilicemos la definición del propio autor: “aquellas economías que dependen del desarrollo general de la industria (...) las podemos llamar economías externas”.⁵⁹⁶

Marshall divide las economías procedentes de un aumento en la escala de producción de cualquier suerte de mercancía en las, ya definidas como economías externas, y en las economías internas, que son aquellas que dependen de los recursos de su organización que las empresas dedican a sí mismas y a la eficiencia de su dirección.

Por tanto, ambos tipos de economías generan efectos, pero estos se diferencian en el ámbito de su influencia, puesto que las economías internas influyen en el propio espacio de la empresa, mientras que las externas intervienen en una esfera que envuelve al conjunto de la industria.

Estas últimas, por un lado, tienen una dependencia del volumen total de la producción del conjunto de establecimientos que forman parte de una misma industria, y que suelen estar situados en un área geográfica cercana. Y, por otro, especialmente las industrias cuyos outputs implican un incremento de los conocimientos y un progreso de las artes, y dependen del volumen total de la producción en todo el mundo civilizado.

⁵⁹⁶ MARSHALL, A., *Principios de Economía*, Madrid, Aguilar, 1957, Libro IV, Cap. IX, 7, Pág. 222

El hombre de esta nueva era se siente impelido a la aceptación de empresas arriesgadas, gracias a las condiciones físicas de nuevos espacios. Sin embargo, el uso que haga de estas ventajas que le confiere la Naturaleza depende de, lo que califica Marshall, como sus ideales de vida, y cómo estos se hayan entrelazados con aspectos religiosos, políticos y económicos.⁵⁹⁷

Sobre estas personas, que se localizan en el interior de una ciudad industrial densamente poblada, enfoca Marshall su análisis de las economías externas. La proximidad geográfica proporciona ventajas a los integrantes de una misma industria. Según Marshall: “Los misterios de la industria pierden el carácter de tales; están como si dijéramos en el aire y los niños aprenden mucho de ellos de un modo inconsciente”.⁵⁹⁸ Es decir, los conocimientos generados por dicha industria permean a la comunidad en la que se localiza geográficamente, y, por ende, a las personas que la forman, hasta el punto de poder ser percibidos incluso por los menos avezados como los niños. Sin duda, esto colaborará en su desarrollo personal y comunitario, por lo que la industria funge el papel de donante.

Esta diseminación del conocimiento se traduce en una apreciación adecuada del trabajo bien realizado. Se investigan todos los inventos y mejoras de la maquinaria, de los procesos productivos y de la organización de las empresas con el fin de elucidar sus puntos fuertes y débiles.⁵⁹⁹

Se genera una cadena de favores, pues cuando una persona tiene una nueva idea, esta es adoptada por el resto y, resultando alimentada con las sugerencias de todos, se transforma en fuente de nuevas ideas que otros, a su vez, compartirán.⁶⁰⁰

La industria atrae hacia sí a actividades subsidiarias que le aportan medios de producción y de logística que generan economías.⁶⁰¹ Estas empresas se especializan en procesos productivos concretos y aportan sus outputs a diferentes fábricas gracias a una maquinaria moderna y eficiente. Desde el lado humano, la industria localizada genera una gran ventaja al poder ofrecer “un mercado constante de mano de obra especializada”.⁶⁰²

⁵⁹⁷ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 226.

⁵⁹⁸ MARSHALL, A., Ibid.

⁵⁹⁹ Según Landes, “ninguna de las invenciones llegó a la industria en forma totalmente perfecta.” Ver LANDES, D. *Progreso Tecnológico y Revolución Industrial*, Madrid, Tecnos, 1979. Pág. 103.

⁶⁰⁰ MARSHALL, A., Ibid.

⁶⁰¹ Es lo que se denomina como escuela industrial.

⁶⁰² MARSHALL, A., Ibid.

Para Marshall, la escasez de buenas relaciones entre empleados y patronos supone un obstáculo en el éxito de las industrias con mano de obra altamente especializada, pues la búsqueda del bien común perfecciona, no solo a la industria, sino también al desarrollo como personas de empleados y patronos.

Una localidad que dependa de una única industria, se encuentra expuesta a un proceso de depresión motivada por una caída de la demanda. En cambio, si la localidad se haya abastecida por un conjunto de industrias distintas, si una de ellas sufre una disminución en su demanda, las demás la sostienen de forma indirecta, permitiendo que los tenderos locales ayuden a los trabajadores de la industria en dificultades. De esta manera, nos muestra Marshall la importancia que la lógica del don ha tenido en la nueva expansión industrial.

Otro efecto que destaca Marshall es el creciente abaratamiento de los costes de transporte, tanto para la industria como para la mano de obra especializada. Esta disminución de costes coadyuva, desde el lado humano, a una mayor facilidad de desplazamiento de esta mano de obra cualificada. También a un mayor acceso a productos que, estando distantes geográficamente, no podían ser abastecidos a su demanda más lejana.

No sólo las mercancías eran las protagonistas de los viajes y desplazamientos entre lugares antes impensables, sino que también el intercambio de ideas fue favorecido por este hecho, lo que sin duda contribuyó a un crecimiento o desarrollo humano que no fue exclusivamente técnico.

Por otro lado, las industrias se acercaron, gracias a estos menores costes de desplazamiento, a localizaciones en donde se podría cualificar a personas en las técnicas que allí se fueron implantando. Además de acercar las mercancías, por ellas fabricadas, a consumidores de dicha localidad.

En palabras de Marshall sobre el caso inglés,

la creciente baratura, rapidez y confort de los viajes al extranjero están induciendo a sus hombres de negocios y a sus artesanos especializados a abrir el camino para nuevas

industrias en otros países⁶⁰³ y a ayudar a éstos a fabricar ellos mismos bienes que acostumbraban a comprar en Inglaterra.⁶⁰⁴

Es decir, estos artesanos cualificados, que además poco a poco fueron convirtiéndose también en hombres de negocios, transmitían sus conocimientos técnicos a personas de otros países, con el fin de que ellos mismos fueran capaces de producir aquello que antes importaban.

Estos conocimientos compartidos situaban a las personas que los recibían en una nueva esfera técnica y personal, generándose de esta manera una economía externa positiva que redundaba en el progreso económico y humano de dichas personas y sus respectivos países.⁶⁰⁵

Marshall destaca a aquellas personas, sean trabajadores o pequeños empresarios independientes, que gustan de la cooperación no solo en los aspectos prácticos de la vida, sino también en aquellos más elevados que descansan en sus principios éticos.⁶⁰⁶

Además, confía que este incipiente modelo cooperativo generará en el futuro nuevas oportunidades para que el trabajador se ejercite en la función de la dirección de los negocios. Gracias a la confianza, puede llegar a ocupar puestos en donde poder desarrollar sus habilidades.

Según Landes, la movilidad se convierte en una palanca que tiende a homogeneizar las formas de comportamiento entre personas de países más avanzados con aquellas de países más pobres, lo que supone el riesgo de la difusión de esquemas de gasto entre la población. Por tanto, se acostumbra a producir una emulación de los gustos por el lujo de las personas que empiezan a dejar de ser pobres.⁶⁰⁷

⁶⁰³ En esto consiste la *ventaja comparativa* de David Ricardo.

⁶⁰⁴ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 229

⁶⁰⁵ El individuo ha descubierto otras cosas que hacer y en qué gastar, de forma mucho más eficaz, utilizando menos factores. GARCÍA-DURÁN, J.A., *Ética y economía* en *Ensayo, Economía de nuestro tiempo*, (XVIII), Boletín Informativo de la Fundación Juan March, 2001

⁶⁰⁶ Marshall se muestra como un esperanzado defensor de un incremento de la cooperación en los negocios gracias a una "difusión de un mejor conocimiento de los verdaderos principios de la cooperación y el aumento de la educación en general (...) irán formando cada día un mayor número de cooperadores para los complejos problemas de la dirección de los negocios". MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág., 256.

⁶⁰⁷ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 65

Hasta entonces, la gran cantidad de consumidores que subsistían, apenas podían acceder a la adquisición de los productos más elementales que no necesitaban una gran habilidad artesanal.⁶⁰⁸

Marshall nos ejemplifica, de forma muy diáfana, cómo las enseñanzas que los mecánicos ingleses han compartido con los trabajadores de la mayoría de los países del mundo, no solamente en la utilización de las máquinas inglesas, sino también en el Know-how necesario para su construcción,⁶⁰⁹ han influido en los últimos.

Este proceso de aprendizaje tuvo lugar por las visitas que, representantes de gobiernos y hombres de negocios de otros países del continente, realizaban a Inglaterra para realizar lo que Landes denomina como “viajes de inspección”.⁶¹⁰

La nueva actividad industrial, situada en ciudades que antes carecían de ella, permitió “una amplia división de la tierra, estimuló los matrimonios tempranos y dio lugar a densidades de población que de otra forma hubieran sido inconcebibles”.⁶¹¹

Si bien esta fue la tendencia en los inicios de la nueva industrialización de Inglaterra, el trasvase de conocimientos técnicos no fue acompañado con una adopción de las formas de hacer negocio por parte de los países continentales.

Para estos, la demanda agregada de un producto determinado era considerada más o menos fija, por lo que sólo crecía al mismo ritmo que lo hacía la población continental, es decir, lentamente.

Según Landes, en estas circunstancias, un individuo podía hacerse rico a expensas de sus conciudadanos, pues éstos, a pesar de sus ineficiencias, ya se reservaban un sustento que estaba en consonancia con un determinado trabajo de calidad suficiente para satisfacer las necesidades de sus vecinos. En cambio, este modelo de hombre de negocios que obtenía su riqueza a costa de sus competidores menos productivos no era el modelo de perfección para estas sociedades.⁶¹²

⁶⁰⁸ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 144

⁶⁰⁹ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 229

⁶¹⁰ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 142

⁶¹¹ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 74

⁶¹² LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 149-150

En cualquier caso, esto no significaba que no existiera competencia y que las empresas más ineficientes desaparecieran, sino que el matiz reside en que “este tipo de comportamiento disminuía la efectividad del mecanismo de precios como motor de racionalización y frenaba la difusión del cambio tecnológico”.⁶¹³

En Inglaterra, el incremento en la construcción de nueva maquinaria para las principales industrias ha facilitado la producción de cantidades crecientes de productos diversificados destinados al consumo interno y a la exportación, gracias a un incremento de la eficiencia de la mano de obra encargada de la operación y mantenimiento de dichas máquinas.

Esta nueva maquinaria “ha venido a aligerar las tareas del hombre”.⁶¹⁴ Además de librarle de las tareas consistentes en un esfuerzo muscular excesivo, le ha permitido que su naturaleza humana se concentre en otras áreas que no solo se relacionan con la eficiencia de su labor, sino también con la movilidad entre sectores económicos.

Así, gran parte de la mano de obra que antes estaba concentrada en el sector agrícola han pasado a satisfacer otra serie de necesidades distintas, las procedentes del sector industrial. Se generan, según Marshall, otras externalidades en

los servicios públicos, centrales y locales; la educación, en todos sus grados; los servicios médicos, musicales, teatrales y otras diversiones, además de la minería, la construcción, el comercio y los transportes por carretera y por ferrocarril.⁶¹⁵

Todos estos sectores nada tienen que ver con los nuevos inventos, pero generan economías externas en cuanto a la satisfacción de necesidades que van en aumento proporcional respecto al crecimiento de la riqueza, y que absorberán a una proporción cada vez mayor de la mano de obra industrial.

Jeremy Rifkin pone en duda esta visión, compartida por la mayoría de los economistas, ya que, en su opinión, las nuevas tecnologías de la información al entrar en el sector servicios de forma masiva ha generado un incremento de productividad que ha obligado al desplazamiento de “la mano de obra en la práctica totalidad de las industrias relacionadas con el sector”.⁶¹⁶

⁶¹³ LANDES, D. Óp. Cit., Pág. 150

⁶¹⁴ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 219

⁶¹⁵ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 231

⁶¹⁶ RIFKIN, J. *El fin del trabajo*. Barcelona, Paidós, 1994, Pág. 267

Por su parte, Marshall defiende que el aumento en el volumen total de la producción de cualquier mercancía aumentará siempre las economías externas a las que puede acceder dicha industria, fabricando a un coste de mano de obra relativamente menor que el anterior.

Es decir, que el papel que juega el hombre en la producción tiende a un rendimiento creciente, por supuesto, respecto al volumen de producción generada, y además, en cuanto a los beneficios que generan en el grupo humano de su entorno personal y profesional, como consecuencia del aumento de la riqueza material e inmaterial.

En este sentido, es verdad que el pequeño empresario se haya en desventaja respecto al productor a gran escala en cuanto a la obtención de información y al desarrollo y ejecución de experimento. Si bien, gracias al continuo progreso, la distancia entre ambos tiende a disminuir puesto que las economías externas crecen en importancia respecto a las internas.

Las publicaciones y diarios facilitan al pequeño industrial gran cantidad de la información que necesita. Como ya hemos mencionado, se produce una disminución de los secretos industriales y, además, los nuevos principios científicos son dados a conocer en breve espacio de tiempo, generando una mejora del bienestar general.

Marshall lo define como las relaciones existentes entre la expansión industrial y el bienestar social.⁶¹⁷ Como ya hemos visto, se produjo un incremento de población, lo que ha contribuido a asumir unos hábitos de vida más sanos. Sin embargo, respecto a la pobreza, puede ser un agente facilitador de caracteres débiles que anula la capacidad de desarrollo industrial de un pueblo.

Pese a esta advertencia, Marshall está convencido de que “la eficiencia colectiva de un pueblo con fuerza y energía individuales corrientes puede aumentar más que proporcionalmente en relación con el número de su población”.⁶¹⁸

En estas condiciones es posible acceder a las economías externas que proporcionan el uso de una mano de obra especializada y una producción a gran escala, pues

⁶¹⁷ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 267

⁶¹⁸ MARSHALL, A., Ibid.

incrementan las posibilidades de comunicación, lo que disminuye el gasto de tiempo y esfuerzo dedicado a ella.

A partir de aquí, se crean nuevas oportunidades para poder acceder a diversiones sociales, a comodidades y a la cultura, lo que redundará en un crecimiento de la persona como superior beneficiario de estas economías externas que se nos muestran como ejemplos de la lógica del don.

Cada aumento de la riqueza y cada crecimiento demográfico, acompañado de un incremento de su inteligencia, aumentan las facilidades para la consecución de una organización industrial altamente desarrollada, impactando proporcionalmente en una mayor eficiencia del capital y del trabajo.

De esta manera, enuncia Marshall la ley del rendimiento creciente: “Un aumento de trabajo y de capital conduce, generalmente, a una mejora en la organización, la cual aumenta la eficiencia de la labor realizada por la mano de obra y el capital”.⁶¹⁹

Respecto al componente humano que forma parte del nuevo sistema industrial, Marshall propone que la organización industrial que emana de este sistema contribuya a aumentar las oportunidades que tienen los grados inferiores de dichas empresas de utilizar las facultades mentales, con el fin de conseguir un placer en el uso de las mismas y como consecuencia, su fortalecimiento.⁶²⁰

Se trata de que el trabajador sea acreedor a un mayor desarrollo que no se limite a la parte económica o de crecimiento de riqueza, sino que contribuya, de forma eficaz, en alcanzar ese progreso interior que el crecimiento de dichas facultades conllevan.⁶²¹

Marshall nos advierte del riesgo de caer en un problema grave, que no es otro que la perversión moral del hombre. Con los recursos y conocimientos que atesora, es capaz de observar con desprecio la destrucción de todo lo bueno que las sociedades humanas pueden tener.⁶²²

⁶¹⁹ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 265

⁶²⁰ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 208

⁶²¹ Esta idea ya está tratada en el epígrafe de sobre la lógica del don de acuerdo con la DSI. Véase....

⁶²² MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 592. Este riesgo también lo ha seguido observando bastantes años más tarde Benedicto XVI. Ver subepígrafe 2.5

Sin embargo, en esta nueva etapa industrial se produce el desarrollo de grandes instituciones enfocadas a la educación técnica de los adultos mediante la organización de exposiciones públicas, de asociaciones y congresos relacionados con la industria, y mediante la libre circulación de periódicos técnicos.

En concreto, las industrias más avanzadas, que se encuentran en manos de gestores con hábitos de estudio, tienen una deuda mayor con la difusión de conocimientos prácticos a través de los periódicos mencionados. Éstos, unidos a los nuevos métodos industriales, favorecen a aquellos que no disponen de medios para competir con los más ricos, convirtiéndose en difusores de las nuevas tecnologías.

Cuando los trabajadores de una industria, o los jóvenes inteligentes, demandan una mayor intervención en la gestión de la industria o que se les imparta una educación técnica, respectivamente, no se suele producir, según Marshall, una respuesta de la forma en que responde la oferta a la demanda desde el punto de vista económico.

Sin embargo, “aquellas razas, cuyos miembros se prestan servicios sin recibir recompensa directa alguna, son las más aptas no solo para progresar, sino también para tener un gran número de descendientes que hereden sus buenas costumbres”.⁶²³

El modelo de economías externas propuesto por Marshall sigue estando presente en la actualidad, tal como demuestra el interesante estudio realizado por Annalee Saxenian,⁶²⁴ respecto a las economías externas que se han producido en Silicon Valley desde 1975.

El sistema de red industrial de Silicon Valley promueve el aprendizaje mutuo entre especialistas en tecnologías complejas. La densidad de redes sociales y un mercado laboral abierto favorece la emprendeduría y la experimentación. A la vez que las empresas compiten ampliamente, existe un intercambio de conocimientos sobre mercados cambiantes y tecnologías mediante comunicación informal y prácticas colaborativas. Apenas existen barreras entre las distintas industrias, y entre estas y las universidades y asociaciones comerciales.

⁶²³ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 204

⁶²⁴ SAXENIAN, A. *Inside-Out: Regional Networks and Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128*, Paper, University of California, Berkeley, 1996.

Estas redes han generado un proceso de innovación recíproca que ha reducido las distancias entre las grandes y las pequeñas empresas, y entre unas industrias y otras.⁶²⁵

En la economía actual se ha reforzado de forma exponencial el denominado *efecto desbordamiento del conocimiento*.⁶²⁶ Es evidente que el conocimiento se ha convertido en uno de los factores de producción importantes junto con el trabajo y el capital.⁶²⁷

Esta difusión o desbordamiento del conocimiento origina una disminución de los costes de producción, a medida que el conjunto de la industria acumula experiencia. Este poso de conocimiento, gratuitamente recibido y que se deposita en los empleados de las industrias, se formula mediante una curva de aprendizaje que relaciona el coste unitario con la producción agregada. De esta manera, se habla de economías externas dinámicas cuando existe una relación inversamente proporcional entre los costes y la producción agregada en términos temporales.⁶²⁸

Concretamente, es el conocimiento especializado el que resulta clave para el éxito de una industria moderna. En las presentes relaciones económicas, una fuente importante de difusión del Know-how se produce mediante redes informales basadas en relaciones personales, en especial, en aquellas localizaciones donde confluyen un grupo de industrias.

Los empleados de estas distintas industrias suelen coincidir en actividades sociales en donde se hablan relajadamente de asuntos técnicos.⁶²⁹ Esta situación ya fue destacada por Marshall, con ciertos aires poéticos, refiriéndose a lo que se producía en las localidades donde se instalaba un conjunto de industrias.⁶³⁰

Según Marshall, los factores que afectaban a la producción de un distrito industrial eran fundamentalmente el ambiente cultural y social. Sin embargo, señala al

⁶²⁵ En una comparación que realiza Saxenian entre dos empresas como Apollo Computers y Sun Microsystems, demuestra cómo las pequeñas empresas se benefician del flujo abierto de información, tecnología y Know-how en un sistema de redes. Estas comparaciones muestran la dimensión social e institucional de una organización productiva que no se han contemplado en el concepto de economías externas.

⁶²⁶ KRUGMAN, OBSTFELD, MELITZ, *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid, Pearson, 2012. Pág. 144.

⁶²⁷ Es lo que se conoce como *learning by doing* propuesto por Kenneth Arrows. Ver subepígrafe 4.

⁶²⁸ KRUGMAN, OBSTFELD, MELITZ, Óp. Cit., Pág. 151

⁶²⁹ WOLFE, T. Citado en SAXENIAN, Óp. Cit., Pág. 33

⁶³⁰ Ver inicios de este subepígrafe.

conocimiento mutuo y a la confianza como aquello que disminuye los costes de transacción, y al contorno industrial, como facilitador de la difusión del Know-how entre los trabajadores.⁶³¹

Este ambiente no puede ser transferido a otra localidad, ya que el conocimiento se encuentra conectado a las personas y se manifiesta mediante la mano de obra especializada y la colaboración entre compañías. Es decir, el conjunto de la organización⁶³² de la economía se encuentra consolidado respecto de una localidad concreta.

Así como los factores productivos se pueden obtener en un mercado económico regular mediante la satisfacción de su precio, hay otros que se obtienen mediante relaciones sociales, en las que el precio no es una variable que entra en juego.

El valor de la mayoría de los bienes y servicios disminuye cuando se consumen. En cambio, esos otros que se consumen con la finalidad de crear y mantener lazos sociales, mediante una continuidad en las transacciones, tendrán un aumento de su valor en ese proceso de consumo.

Nos estamos refiriendo a ese valor agregado que acompaña a cualquier producto que se inmaterializa en el conocimiento que reside en el origen del mismo. Para poder ofertar en el mercado económico un bien o servicio, siempre existe un aspecto cognoscible que le precede y que, en muchas ocasiones, se ha presentado en forma de don o regalo, por una conversación informal, por una lectura de una revista técnica, etc...

Para demostrar esta relación del don con la producción industrial, ha sido necesario la presencia de Marshall en la teoría económica. El economista ha sido capaz de dar luz sobre la influencia que el progreso económico ha tenido en el hombre.

Nos ha enseñado que las economías externas que se producen con el crecimiento de la industria redundan no sólo en un crecimiento en la riqueza económica de las

⁶³¹ SJÖSTRAND, G., *The modern gift institution in industrial districts*. Economic Sociology: The European Electronic Newsletter, 5 (3): 28-39, 2004

⁶³² La organización es el cuarto factor de la producción, junto con los otros tres, tierra, mano de obra y capital, que Marshall acuñó, convirtiéndose en una de sus aportaciones más importantes para el desarrollo de la teoría económica.

personas que la forman, sino incluso, en otros aspectos de la persona que son más importantes.

La figura del empresario, que previamente al crecimiento económico subordinaba el bienestar de sus empleados a su interés por el lucro, ha comprendido que también se le exige unos deberes. Y aclara Marshall: "Sólo ahora se nos presenta el problema económico de la nueva era tal como es en realidad".⁶³³

Las nuevas capacidades de producción, la libertad comercial y el desarrollo de las comunicaciones han generado un incremento de la riqueza colectiva en cuanto a la renta, y una disminución de los precios de productos de consumo. Como efecto de estas circunstancias, dice Marshall, la población ha crecido en riqueza, en salud, en educación y en moralidad.

Esta nueva visión del hombre, enriquecido material e inmaterialmente, le ha permitido tener una mayor preocupación por los más débiles. Anteriormente era la costumbre la palanca que se utilizaba para beneficiar a este grupo de la sociedad, normalmente a una gran lentitud.

Con los nuevos inventos, y las instituciones que surgen al albor de ellos, las personas pueden dar un vuelco al modo de solucionar sus problemas, gracias al crecimiento de la cultura y de la confianza en sí mismos.

Según Marshall, estos cambios en la organización social deben realizarse gradualmente de acuerdo con el crecimiento de la riqueza, pero siempre buscando algún ideal práctico que promueva el desarrollo de la naturaleza social del hombre.

Se trata de que el nuevo orden social sitúe al bien común por encima del interés individual. Es donde el concepto de economía externa aplicado a la industria acompaña a la persona en cuanto a la generosidad inadvertida que de ella se desprende.

⁶³³ MARSHALL, A., Óp. Cit., Pág. 618

3.3.- Arthur Cecil Pigou: beneficio privado menor que beneficio social.

Ya hemos visto en el epígrafe anterior, dedicado a Marshall, la potencialidad de las economías externas que el autor plantea en su teoría económica. Sin embargo, no podemos seguir avanzando en nuestro estudio si no consideramos las aportaciones económicas de su discípulo Pigou.

Pigou desarrolla su teoría en el libro *Economía del Bienestar*,⁶³⁴ publicado en 1920. En él hace un planteamiento más exhaustivo que el de su maestro⁶³⁵ respecto a la influencia de las externalidades positivas, demostrando que se generan en ausencia de eficiencia en los mercados de competencia perfecta.

En este epígrafe pretendemos mostrar cómo las externalidades positivas, que ya hemos visto en Marshall, se introducen en la economía como un mecanismo que se encuentra muy relacionado con la lógica del don. Pero vamos primero a conocer las ideas de Pigou sobre las externalidades y su implicación en la microeconomía.

Para ello, empezaremos por desbrozar los conceptos fundamentales de su teoría, para después proceder a su interrelación con el fin de demostrar en qué se fundamentan sus conclusiones.

Pigou define la *renta nacional*⁶³⁶ como la contrapartida objetiva del bienestar económico, que procede de las causas económicas que influyen en dicho bienestar de un país determinado.⁶³⁷ Tanto la renta nacional como el bienestar económico son conceptos elásticos. Las alteraciones en el bienestar económico de un país se encuentran muy relacionadas con las modificaciones en el tamaño de la renta nacional.

La renta nacional se halla compuesta de un conjunto de servicios objetivos, normalmente derivados de *commodities*, mientras que otros servicios se prestan directamente. Pigou lo considera como un flujo continuo que, más que considerarlo como una libra que se divide en varias partes, resulta ser como un río que se divide en varias corrientes, a su vez.⁶³⁸

⁶³⁴ PIGOU A.C., *The Economics of Welfare*, Londres, MacMillan, 1920.

⁶³⁵ Aunque es de recibo explicar que se refiere a las teorías de su maestro en muchas ocasiones a lo largo de su obra.

⁶³⁶ Siguiendo a Marshall.

⁶³⁷ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 31

⁶³⁸ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 131

Por otro lado, Pigou introduce dos conceptos, el rendimiento privado marginal y el rendimiento social marginal que se pueden concebir como un flujo: “el rendimiento anual del uso en el mismo periodo de un incremento marginal de alguna cantidad determinada de recursos”.⁶³⁹

Sin embargo, Pigou los diferencia considerando al rendimiento privado marginal como la porción del rendimiento total de productos y servicios que resulta de un incremento marginal de los recursos en cualquier uso o lugar dado, que se devenga en primera instancia. Es decir, que el rendimiento va dirigido a la persona responsable de la inversión de dichos recursos.

En cambio, el rendimiento social marginal se compone del rendimiento total de productos y servicios que resulta de un incremento marginal de los recursos en cualquier uso o lugar dado, con independencia de la persona a quien se devengue cualquier parte de este rendimiento.

El valor del rendimiento social marginal de los recursos utilizados en cualquier aplicación consiste en la satisfacción, en términos monetarios, que produce un incremento marginal de los recursos en dicha aplicación.

De esta forma, cuando el valor del incremento marginal de los recursos es menor en una determinada aplicación que en otra, la suma de la satisfacción, medida en términos monetarios, se puede aumentar traspasando recursos de la aplicación en donde el incremento es menor a aquella en la que es mayor.

De acuerdo con esto, Pigou considera que solo hay una distribución de los recursos que hará que los valores de los rendimientos sociales marginales sean iguales en cualquier tipo de aplicación. Se trata de esa distribución que maximiza la renta nacional. Sin embargo, dice Pigou, en la vida real los rendimientos marginales privado y social no suelen coincidir.⁶⁴⁰

Para ello, se introduce en el estudio de la variabilidad en el tamaño de la renta nacional como resultado de la reducción de los obstáculos al desplazamiento de recursos

⁶³⁹ PIGOU A.C., *Ibid.*

⁶⁴⁰ PIGOU A.C., *Óp. Cit.*, Pág. 143

productivos, que son generados por la ignorancia y por los propios costes de desplazamiento.

En su opinión, las divergencias entre los rendimientos sociales marginales y los rendimientos privados marginales son un factor que contribuye a la desigualdad en los valores de los rendimientos sociales marginales, siendo los obstáculos al desplazamiento un segundo factor superpuesto a éste.

El hecho de que los obstáculos al libre desplazamiento comprendan los costes de desplazamiento, por un lado, y las imperfecciones del conocimiento, por otro, dificulta la situación. Por tanto, se han de contemplar dos situaciones: reducciones de coste acompañadas de pocos conocimientos y mejoras de estos junto con costes de desplazamiento.

Pigou ejemplifica la primera situación así:

Si la gente piensa que se puede obtener un rendimiento mayor desplazando recursos de A a B, una disminución en los costes de desplazamiento significará el envío de dichos recursos, cuando, de hecho, habría sido más productivo si se hubiesen mantenido dónde estaban.⁶⁴¹

En la otra situación, - crecimiento del conocimiento y costes de desplazamiento- estos mayores conocimientos no suponen una mayor igualdad entre los valores de los rendimientos sociales marginales y los rendimientos privados marginales.

En el caso de que prevaleciera un conocimiento perfecto, o ausencia de ignorancia, siendo el valor del rendimiento marginal de los recursos en un punto A mayor que en otro punto B por un chelín, el coste de desplazamiento de una unidad de recursos desde B hasta A equilibraría apenas esa diferencia.

En cambio, si se da la situación de que el conocimiento es imperfecto, la gente pensará que el valor del rendimiento marginal en A sería mayor que en la realidad, y, por lo tanto, desplazarían más recursos desde B hasta A, que en el caso de que estuvieran mejor informados.

En estas circunstancias, nos aclara Pigou, la tenencia de un juicio mejor informado aumentaría la desigualdad entre los rendimientos de los recursos en A y B,

⁶⁴¹ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 145

aumentando a su vez, el tamaño de la renta nacional. Por lo tanto, la reducción en los obstáculos generados por la ignorancia siempre aumentará la renta nacional.⁶⁴²

El Estado, a través de subsidios, puede colaborar en la disminución de la ignorancia o en la reducción de los costes de desplazamiento. El abaratamiento del conocimiento y del desplazamiento en las personas, producido como consecuencia de la transferencia de parte de estos costes al Estado, funciona de forma distinta a un abaratamiento producido por una verdadera caída del coste.

Cuando el Estado asume el trabajo de proveer información o medios de desplazamiento y, decide regalar el resultado de sus esfuerzos, nos encontramos, no sólo con la concesión de una subvención sobre ambos hechos, sino que podemos observar un auténtico abaratamiento debido a la introducción de métodos a gran escala.

El obstáculo a la igualdad en los rendimientos marginales respecto a la ignorancia puede darse más fácilmente en una empresa, de forma individual, que, en el conjunto de la industria, en especial en lo que se refiere a los procesos conducentes al éxito.

El desconocimiento de los rendimientos comparativos que se pueden obtener de los recursos necesarios para la puesta en marcha de nuevos negocios, puede ser evidentemente grande en cuanto al público general. Sin embargo, parece menos importante de lo que resulta ser, respecto de las personas que gestionan el flujo de recursos.

Aun así, según Pigou, la publicidad en las empresas de su época era mejorable, y si esto se produjese, se iniciaría una tendencia a la nivelación de los rendimientos marginales y, por lo tanto, aumentaría la renta nacional.

En cuanto a los costes de desplazamiento, las restricciones de este son mayores cuanto mayores son las variaciones relativas de la demanda en diferentes áreas industriales.

Cuando la demanda de una mercancía producida en distintos lugares es desigual entre ellos, la prevención de las variaciones de la demanda de dicha mercancía que

⁶⁴² PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 146

influyen en las variaciones de la demanda de los recursos productivos, genera el efecto de disminuir estas mismas variaciones.

Así, nos refiere Pigou que “la práctica realizada por algunas empresas de dar trabajo a comisión en épocas de sobrepresión a otras empresas de la misma industria, que tienen una menor actividad temporal, tiene este efecto”.⁶⁴³

Algunas veces, se producen transferencias de la demanda desde un conjunto de unas industrias a otras, en concreto, debido a los cambios estacionales como consecuencia de las condiciones meteorológicas. También se producen modificaciones en los gustos debido a las modas. Aunque estos gustos puedan permanecer inalterables, se pueden transferir los ingresos de un conjunto de personas a otro.

Esto genera una transferencia de la demanda de los productos preferidos por el primer grupo hacia las mercancías preferidas por el segundo grupo. Por lo tanto, un incremento de los ingresos de los pobres a costa de los ricos produciría un aumento de los bienes preferidos por los pobres y una disminución de los preferidos por los ricos, reflejándose este desplazamiento en las demandas de los recursos productivos que forman parte de ambos tipos de mercancías.⁶⁴⁴

Una de las ideas más importantes en Pigou es que existen divergencias entre los valores de los rendimientos marginales social y privado. Es una teoría comúnmente aceptada que los empresarios solo se preocupan por su propio interés.⁶⁴⁵

Según Pigou, el interés propio tenderá a la nivelación de los rendimientos marginales privados de los recursos invertidos, sin embargo, solo se nivelarán los rendimientos marginales sociales cuando ambos rendimientos sean iguales. Es decir, sólo existe la tendencia al equilibrio de ambos cuando dichos rendimientos coincidan.

En situación de divergencia de ambos rendimientos marginales, el interés propio no contribuirá a la maximización de la renta nacional. Por ello, dada la ineficiencia del mercado, se pueden generar determinadas interferencias en los procesos económicos que tiendan a incrementar dicha renta.

⁶⁴³ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 168

⁶⁴⁴ Como ejemplo, nos referimos a los yates, como bienes sujetos a demanda de los ricos, y el empleo, como bienes sujetos a demanda de los pobres.

⁶⁴⁵ Aunque no nos parece que esto sea así. Habrá de todo como en botica.

Pigou hace un planteamiento de las condiciones en las que, dado un determinado incremento de la inversión en una industria, los rendimientos marginales privado y social divergen en cualquier dirección. Este planteamiento se sustenta en las divergencias en términos de competencia simple, de competencia monopolística y de competencia de monopolio bilateral.⁶⁴⁶ Para nuestro estudio, nos vamos a concentrar en las divergencias en situación de competencia simple.

La fuente en donde se generan estas divergencias entre el rendimiento marginal privado y el rendimiento marginal social reside en el hecho de que, en algunas industrias, una parte del rendimiento de una unidad de recursos, en lugar de ser recibido por la persona que invierte dicha unidad, va dirigido como algo positivo o negativo a otras personas.

Estas otras personas se pueden clasificar en tres grupos fundamentales; primero, los propietarios de medios duraderos de producción, de los que el inversor es un arrendatario; segundo, personas que no son fabricantes de la mercancía en la que el inversor invierte; y tercero, personas que son fabricantes de dicha mercancía.⁶⁴⁷

Pigou entiende que parte de la inversión diseñada para la mejora de los medios duraderos de producción suele ser realizada por personas distintas a sus propietarios. Cuando esto sucede, de forma obligatoria se genera alguna divergencia entre el rendimiento marginal privado y el rendimiento marginal social, siendo su tamaño distinto en función de los términos contractuales entre el propietario y el arrendatario.

Si suponemos fija una dosis asignada de rendimiento social de una inversión, el rendimiento privado será mucho menor en un sistema que solo busca proporcionar la devolución del medio de producción a su propietario al final del arrendamiento, en las condiciones que dicho medio se encuentre.

En base a estas condiciones, el rendimiento privado de cualquier incremento de inversión será menor que el rendimiento social por casi la totalidad del beneficio diferido que sería asignado al elemento o medio de producción.

Para Pigou, el rendimiento privado no necesita alcanzar al social, puesto que un arrendatario que es considerado por la devolución de los elementos arrendados en

⁶⁴⁶ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 172

⁶⁴⁷ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 174

buenas condiciones, es probable que consiga mejores condiciones contractuales que otro que no actúe de esta manera. Por tanto, un arrendamiento esmerado produce que un medio de producción tenga rendimiento privado y social.

Esta divergencia entre el rendimiento privado y el rendimiento social puede ser dulcificada mediante unos esquemas de compensación. Normalmente, las compensaciones negativas por perjuicios se acostumbran a presentar en las cláusulas contractuales, y toman forma de penalizaciones monetarias a los arrendatarios por una devolución defectuosa al propietario.

Por su parte, las compensaciones positivas han tenido un crecimiento posterior. Al principio se establecían de forma voluntaria entre las partes, si bien, poco a poco han ido adquiriendo un formato legal.

Estas leyes distinguían entre mejoras realizadas por parte de los arrendatarios que eran necesarias o que no lo eran, sobre todo en terrenos agrícolas, aunque existía la dificultad en la valoración de las mejoras realizadas en cuanto a la equivalencia del valor añadido a los terrenos con su coste de producción.

Si estas compensaciones positivas por dichas mejoras se basan en su coste de producción, el rendimiento privado sobrepasa el rendimiento social. En la práctica, nos dice Pigou, este peligro es superado por la negativa a utilizar como base de la compensación el coste inicial.

Para que el rendimiento privado y el rendimiento social puedan coincidir, el valor de una mejora, en términos de compensación, debería ser estimado por el hecho de que la tierra pueda estar por un tiempo sin arrendar, y que, durante ese tiempo, dicha mejora no produzca su valor anual.

La parte más interesante, a nuestro entender, reside en el estudio de Pigou respecto al segundo tipo de divergencia entre el rendimiento privado y el rendimiento social. Nos estamos refiriendo a cuando una parte del rendimiento de añadir una unidad de producción recae sobre personas que no son fabricantes de la mercancía en la que se invierte.

Así nos presenta Pigou las externalidades. Por un lado, como aquellos servicios que una persona presta a otra, por los que cobra de ésta una remuneración, y por otro,

por aquellos que, de forma incidental, también presta a otras personas distintas de la segunda, y de las que no obtiene remuneración por aquellos que han sido beneficiados, ni ha de compensar a los perjudicados.

Sidgwick nos dice que no existe una razón general para suponer que siempre que se presta un servicio a la sociedad, se pueda obtener una remuneración por ello,⁶⁴⁸ pues existen actuaciones que se escapan a cualquier recompensa.

En términos de lo que se ha definido como renta nacional, Pigou distingue entre las industrias cuyos beneficios o perjuicios pueden ser medidos o no, desde el punto de vista monetario, si bien esta distinción apenas daría luz a los aspectos fundamentales.

Pigou establece un primer conjunto de ejemplos en los que el rendimiento marginal privado no alcanza al rendimiento marginal social, lo que se denomina externalidades positivas, y que fungen el rol de don de la economía a la sociedad en su conjunto.

Según Sidgwick:

Hay algunas utilidades de las que, debido a su naturaleza, los productores de las mismas o aquellos que están deseando adquirirlas, no se pueden apropiar.⁶⁴⁹ Por ejemplo, puede ocurrir fácilmente que los beneficios de un faro bien situado puedan ser disfrutados por barcos a los que no se puede gravar con ningún peaje.⁶⁵⁰

Por su parte, Pigou nos habla de los servicios no remunerados que se suelen prestar con la inversión en parques privados, pues, aunque no están abiertos al público en general, mejoran el medioambiente de la vecindad.

Otro ejemplo que nos muestra reside en los recursos que se invierten en carreteras y tranvías, ya que incrementan el valor de los terrenos adyacentes. O en las inversiones dedicadas a la repoblación forestal, los efectos beneficiosos en la climatología se extienden más allá de las fronteras de los terrenos que son propiedad de la persona propietaria del bosque.⁶⁵¹

⁶⁴⁸ SIDGWICK, H., *Principles of Political Economy*, Londres, MacMillan, 1887, Pág. 406

⁶⁴⁹ Esta idea nos evoca la teoría de los costes de transacción de Ronald Coase.

⁶⁵⁰ SIDGWICK, H., *Óp. Cit.*, Pág. 407.

⁶⁵¹ Sidgwick coincide con Pigou en este ejemplo de externalidad positiva. SIDGWICK, H., *Ibid.*

Según Pigou, las inversiones en lámparas colocadas en las fachadas de las casas alumbran las calles, sin ser este su principal cometido;⁶⁵² así como los recursos invertidos en la prevención del humo emitido por las chimeneas de las fábricas, debido a las pérdidas generadas en la comunidad, en cuanto a perjuicios a edificios y plantas, a gastos de limpieza de ropa y de habitaciones, etc.

Para Pigou, la externalidad más importante de todas se refiere a los recursos dedicados a los problemas fundamentales de la investigación científica, de los que nacen descubrimientos de gran utilidad práctica y otros que también mejoran procesos industriales.

Estos últimos son de tal naturaleza que a menudo no pueden ser patentados ni mantenidos en secreto,⁶⁵³ de forma que una parte muy significativa del beneficio extra, que al principio suele recaer en el inventor,⁶⁵⁴ se transfiere muy rápidamente al público en general en forma de precios reducidos.

Las leyes de patentes pretenden acercar el rendimiento marginal privado al rendimiento marginal social. El ofrecimiento de una determinada retribución para ciertos tipos de inventos no estimula de forma apreciable la invención, que suele ser espontánea, pero la conducen a los canales de utilidad general.⁶⁵⁵

Según Pigou, cuando se producen mejoras en los métodos de producción de una mercancía determinada, el rendimiento marginal social no suele ser distinto del rendimiento marginal privado, ya que cualquier pérdida que los antiguos fabricantes pueden sufrir como consecuencia de la reducción de sus precios, es compensada con el beneficio que dicha reducción aporta a los consumidores de dichas mercancías.

Sin embargo, existe el riesgo de que, en las circunstancias de un nuevo invento que puede sustituir a una técnica anterior, y con el fin de mantener iguales ambos rendimientos marginales, se decida no abordar esa sustitución de tecnología.

Según Pigou:

⁶⁵² William Smart reconoce el incremento en la riqueza social respecto a sus antepasados en cuanto a la iluminación de las calles, entre otras cosas. SMART, W. *Studies in Economics*, Londres, MacMillan, 1885, Pág. 222 y 314.

⁶⁵³ Ver epígrafe 3.2 sobre Marshall.

⁶⁵⁴ Podemos pensar en Edison y la bombilla o en Fleming y la penicilina.

⁶⁵⁵ TAUSSIG, F.W., *Inventors and Money Makers*, Nueva York, MacMillan, 1915, Pág. 51

El ejemplo de algunas ciudades en posponer la construcción de una planta eléctrica hasta que la de gas esté amortizada no debe ser imitado, ni se puede defender con éxito haciendo referencia a la distinción entre rendimientos privados y sociales.⁶⁵⁶

Otro elemento que observa Pigou como divergencia entre el rendimiento marginal privado y el rendimiento marginal social, y que es importante para el bienestar económico, reside en la satisfacción que los consumidores obtienen del consumo de mercancías distintas de otra mercancía directamente afectada.

Las diferencias entre ambos tipos de rendimientos no pueden ser suavizadas por un acuerdo entre las partes contratantes, dado que estas diferencias surgen de los servicios prestados a personas que no residen en dicho ámbito contractual.

Sin embargo, es posible que el Estado pueda hacer desaparecer dichas diferencias mediante estímulos extraordinarios a las inversiones que puedan tomar forma de subsidios.

Pigou nos proporciona un ejemplo de las externalidades positivas que pueden ser observadas gracias a la intervención del Estado. El rendimiento privado de cualquier unidad de inversión es excesivamente pequeño en industrias como la agricultura. En ella se confía para el desarrollo de ciudadanos adecuados para el entrenamiento militar como un servicio indirecto.

En Alemania, en parte debido a esto, el Estado acordó un subsidio de protección para la industria agrícola.⁶⁵⁷ Otra forma más extrema de subsidio, mediante la aportación de los fondos necesarios, reside en servicios como el urbanismo en las ciudades, la administración de policía y, algunas veces, la erradicación de tugurios en determinadas áreas.

Este tipo de subsidio se suele producir también sobre la difusión de conocimientos respecto a la mejora en los procesos productivos en empleos en los que, como consecuencia de la falta de valoración por parte de los beneficiarios potenciales, sería difícil cobrar una tasa por realizar esta tarea.

Respecto al urbanismo en las ciudades, resulta ilusorio pensar en una ciudad bien planificada que sea resultado de las actividades independientes de especuladores

⁶⁵⁶ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 190

⁶⁵⁷ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 193

aislados. No se puede confiar en ninguna mano invisible que genere un buen acuerdo entre todos de una combinación de contratos separados entre cada uno de ellos.

Por lo tanto, nos dice Pigou, es necesario que una autoridad de amplio alcance intervenga y aborde los problemas colectivos como el aire, la electricidad, el gas y el agua.⁶⁵⁸

Determinados tipos de publicidad cumplen con el propósito social de informar a la gente de la existencia de artículos que se adaptan a sus gustos. Sin ella, muchos de estos artículos, como nuevas máquinas o servicios útiles como los seguros de vida, no podrían haberse acercado al conocimiento de consumidores potenciales que tienen una necesidad real de ellos.

Según Pigou, alguna publicidad contribuye a desarrollar nuevas necesidades en los consumidores, cuya satisfacción incrementará el bienestar social. El desarrollo de estas de forma masiva posibilita que la mercancía que las satisface se fabrique a gran escala, y por lo tanto, más barato.⁶⁵⁹

Ya hemos visto como Pigou considera la ignorancia como uno de los obstáculos para nivelar el rendimiento marginal privado con el rendimiento marginal social. Un servicio indirecto que es prestado por la organización general económica de un país, además de cumplir con su función de instrumento de producción, reside en cierta manera en la formación práctica de las habilidades empresariales.

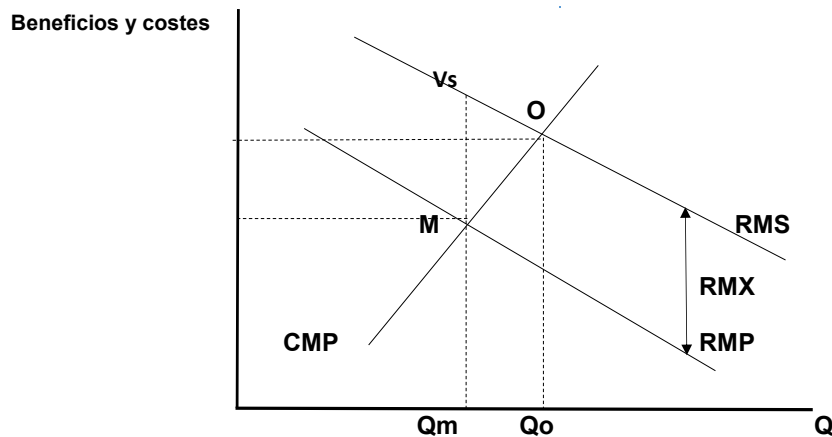
Para que esta formación se realice de forma efectiva el tamaño de las unidades de negocio deben ser graduadas de forma que las personas dotadas de talento puedan aprender los principios de la empresa en un ámbito pequeño y sencillo, para posteriormente ir creciendo según van mejorando sus habilidades con la práctica, y desempeñar funciones más complicadas en puestos más altos.

Esta primera escuela empresarial en la que se puede desarrollar nuevas capacidades de gestión contribuye al servicio de la comunidad, aportando personas más competentes con cuyo buen hacer crecerá la renta nacional.

⁶⁵⁸ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 195

⁶⁵⁹ PIGOU A.C., Óp. Cit., Pág. 196-197.

A continuación, vamos a proceder a representar gráficamente cómo las externalidades positivas hacen divergir el rendimiento marginal privado del rendimiento marginal social.



Como se puede observar en la gráfica existen dos líneas paralelas: RMP que es el rendimiento marginal privado, es decir, los beneficios que reciben los inversores, y RMS, que es el rendimiento marginal social y que representa los beneficios del conjunto de la sociedad.

El espacio existente entre ambas funciones lo denominamos RMX, que representa el rendimiento marginal externo que cualquier inversión privada produce en otras personas distintas de los consumidores.

De esta manera, se puede formular matemáticamente, que $RMS = RMP + RMX$, es decir, el rendimiento social es el resultado de la suma de los rendimientos marginales privados y externos. Este rendimiento externo es el don que los inversores realizan al conjunto de la sociedad, y nos confirma lo que afirma Pigou, que el rendimiento marginal social puede ser mayor que el rendimiento marginal privado.

De acuerdo con el análisis de Pigou, en el mercado de libre competencia, el punto de equilibrio eficiente se halla en el punto M, allí donde se cortan las rectas RMP y CMP, que representa el coste marginal privado de la inversión. La cantidad de inversión marginal resultante en ese punto es Q_m , es decir, la cantidad que quieren comprar los consumidores y vender los fabricantes.

De esta forma se produce una pérdida de eficiencia por parte del mercado puesto que, al no existir coste marginal social, todos los costes son asumidos por los inversores (CMP) y estos solo perciben una parte del rendimiento total (RMP). La recta entre los puntos Q_m y V_s es el valor social de la última unidad de inversión invertida en el mercado.

El punto O es el lugar donde se produce el equilibrio social eficiente, pues la sociedad desea consumir la cantidad Q_o . La sociedad quiere consumir una mayor cantidad que la invertida por los inversores, por lo que el mercado está fracasando al no poder dar a la sociedad más unidades de inversión que Q_m .

El área comprendida en el triángulo formado por los puntos M, V_s y O es el espacio denominado en inglés, como *Dead Weight Loss*, o pérdida de eficiencia que el mercado genera al no invertir más unidades.

Según Pigou, en algunos casos es el Estado⁶⁶⁰ el que debe introducir un mecanismo en forma de subsidio que favorezca el crecimiento del rendimiento marginal privado hasta el nivel del rendimiento marginal social, con el fin de alcanzar el óptimo de eficiencia social que está representado en el punto O.

Así, podemos demostrar que el beneficio o rendimiento externo que generan los empresarios con sus inversiones resulta gratuito para las terceras personas que reciben este beneficio, por eso entendemos que este modelo representa la expresión gráfica del don en la economía.

En este sistema, el empresario toma el papel de donante de unos beneficios al conjunto de la sociedad que representa el donatario, siendo el don los rendimientos externos que recaen en aquellas personas distintas de los beneficiarios directos de sus inversiones.

La empresarialidad se caracteriza por ese saber reconocer las posibilidades de mejora resultantes de pasar de Q_m a Q_o que, en el caso de mercados separados, puede hacer que el *Dead Weight Loss* se convierta en beneficio social positivo durante el proceso de paso de Q_m a Q_o .

⁶⁶⁰ Este razonamiento económico coincide con la necesidad, planteada por Benedicto XVI, de que el Estado no puede dejar el desarrollo de la persona al mercado, sino que debe intervenir para equalizar precisamente esos fracasos del mercado. Ver epígrafe 2.5

3.4.- François Perroux: una economía para el hombre.

Perroux es uno de los economistas y pensadores más potentes del siglo XX francés, que contribuyó en diferentes ámbitos a las ciencias sociales. Aunque su mayor reconocimiento fue por el desarrollo de una teoría económica que intentó rivalizar con la economía convencional del equilibrio.

Precisamente de esta teoría del equilibrio y de una distinta visión sobre la misma, Perroux analiza los hechos económicos que tienen lugar como consecuencia de las actividades humanas realizadas por personas con diferente poder de acción.

A partir de este nuevo enfoque, plantea un análisis económico que se fundamenta en la persona como agente esencial de la actividad económica, lejos de la mercancía como eje central de los intercambios mercantiles en situación de equilibrio.

La persona no es el objeto de la ciencia económica, sino el sujeto en torno al cual se desarrollan las leyes económicas, a las que aporta la voluntad como facultad fundamental de la actividad mercantil.

Nos dice Arturo García, en su libro⁶⁶¹ sobre Perroux, que es un inspirador, cuya influencia nace de su papel de impulsor de una nueva escuela francesa de pensamiento económico, que logra armonizar los conceptos teóricos con la realidad tal como se manifiesta.⁶⁶²

Perroux se enfrenta a las dos corrientes económicas preponderantes en su época, el individualismo capitalista y el colectivismo marxista; y propone un nuevo modelo de pensamiento económico centrado en la persona.

Perroux entra en contienda respecto al sistema capitalista de libre competencia establecido por Adam Smith, así como respecto a las leyes que regulan la distribución como centro del análisis según David Ricardo, y sus sucesores como John Stuart Mill.

⁶⁶¹ GARCÍA LUCIO, A. *Una "empresa de gloria": hacer más humana la economía*, Vitoria, Eset, 1995, Pág. 42.

⁶⁶² Perroux inspira a Michel Aglietta en la fundamentación de la escuela francesa de la regulación. AGLIETTA, M., *Regulación y crisis del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 1979.

Posteriormente a estos autores clásicos, surge el pensamiento marginalista en donde el enfoque del equilibrio se transfiere desde la oferta a la demanda, apareciendo el concepto de utilidad marginal y su correspondiente ley de rendimientos decrecientes.

En esta visión evolucionada de la teoría económica clásica, el individuo aparece como el centro de la actividad económica aportando sus opiniones subjetivas al valor de las mercancías.

En la base filosófica de este pensamiento se sitúa Bentham, según el cual, la valoración del individuo se fundamenta en la utilidad que proporcionan las mercancías y los servicios.

Walras y su discípulo Pareto plantean, a partir de la teoría de la utilidad, el análisis del equilibrio general, siendo el segundo el que amplió los conceptos walrasianos con el *óptimo*, definido como el lugar en donde se produce el máximo valor que un individuo puede otorgar a un bien determinado.⁶⁶³

Perroux destaca en el neo-marginalismo vienés la idea de que aquello que sucede en la sociedad solo se puede explicar mediante lo que tiene lugar en el individuo, generándose una reducción de lo social a lo particular.⁶⁶⁴

En cuanto a los conceptos de utilidad y escasez, Perroux entiende que el neo-marginalismo sintetiza conceptos como la utilidad y la escasez, convergiendo lo objetivo a lo subjetivo.⁶⁶⁵

De esta manera, la originaria referencia al hombre es sustituida por las consecuencias de la comparación entre el valor de los bienes y por la eventualidad de su equilibrio.⁶⁶⁶

En consecuencia, Perroux considera inaceptable el modelo de Walras y Pareto, fundamentado en el individualismo y en la utilidad, reduciendo los actos humanos a palancas organizadas mecánicamente. Esta teoría marginalista parte de unas creencias previas que son lo opuesto a las condiciones irrenunciables del comportamiento de las personas.

⁶⁶³ En este punto *óptimo* es importante destacar que no es posible incrementar la felicidad de un individuo sin disminuir la de otro, en lo que se llama juego se suma cero.

⁶⁶⁴ PERROUX, F., *La Valeur*, Paris, PUF, 1943, Pág. 295-296.

⁶⁶⁵ PERROUX, F., *Ibíd.*

⁶⁶⁶ GARCÍA LUCIO, A. *Óp. Cit.*, Pág. 55.

La sociedad de mercado es caracterizada por Roy F. Harrod, según el principio fundamental de la economía por el que nada es obtenido por nada, es decir, no existe espacio en esta sociedad mercantil para la gratuidad.⁶⁶⁷

Así lo critica nuestro autor:

Una forma de economía merece el epíteto de avara, en grado menor, cuando adopta la regla del Nada por nada; al grado mayor, cuando prefiere el enriquecimiento a la vida, el crecimiento de los medios y las cosas al desarrollo de los hombres concretos.⁶⁶⁸

Perroux entiende que, durante el siglo XIX, las sociedades y los individuos han actuado con el fin de que el ser humano perturbase lo menos posible a la lógica del cálculo y de las valoraciones de dichas sociedades e individuos.

La teoría económica perrouxiana no entiende que cualquier institución o individuo solo se preocupe por maximizar su bienestar económico. Sin embargo, no pretende eludir el análisis neoclásico, sino que prefiere integrarlo en una teoría general del equilibrio que contenga todos los acontecimientos económicos que se observan en la realidad.

El concepto de mercado referido por los liberales y los planificadores solo se puede entender cuando se le asigna el papel de lugar de “encuentro de personas y no un movimiento de partículas”.⁶⁶⁹

En cuanto a su crítica sobre el pensamiento marxista, es cierto que Perroux se encuentra más impelido por la liberación que Marx propugna de las personas menos favorecidas, sin embargo, Perroux lo considera contradictorio con su vertiente humanista.

La idea de clase social marxiana es *estrecha* para Perroux, pues se queda reducida al proletariado. La divergencia entre ambos se traduce en la consideración por parte de Marx de la clase obrera como único agente válido para la revolución social.

⁶⁶⁷ HARROD, R.F., *Toward a dynamic economics*, Londres, MacMillan, 1948, Pág. 36 También coincide con esta visión Harold B. Acton, en su obra *La moral del mercado*, Madrid, Unión Editorial, 2002.

⁶⁶⁸ PERROUX, F., *Nout sur les coûts de l'homme*, La Vie Intellectuelle, nov. 1952. Pág. 139-140.

⁶⁶⁹ PERROUX, F., *Dialogue sus monopoles et des nations*, Grenoble, PUG, 1982.

Respecto a Keynes, su crítica estriba en que sus teorías no tienen aplicación en los países del tercer mundo, sino estrictamente en los países occidentales, con lo que no consideran todas las realidades que se pueden dar.

Frente a las propensiones al consumo y a la inversión de Keynes, Perroux propone otras tendencias a largo plazo, denominadas propensión al trabajo⁶⁷⁰ y propensión a la innovación.⁶⁷¹ Según Perroux, estas nuevas magnitudes consiguen acercar más las teorías keynesianas a la realidad:

La primera se mide por el esfuerzo o producto adicional logrado para un salario real adicional determinado. La segunda se mide por el aumento del producto real debido a un cambio en las técnicas, los procedimientos y las organizaciones, e inducido por una ganancia real adicional.⁶⁷²

Fue un gran admirador de Schumpeter por su pensamiento y por su amistad, considerándole como su valedor respecto a los conocimientos sobre el capitalismo recibidos por Perroux. Según nuestro autor, siguiendo a Schumpeter, reconoce que el crecimiento debe considerarse “rigurosamente endógeno; existe una causa y una sola: la innovación”.⁶⁷³

Perroux, en 1958, matiza el papel del empresario, por cuanto solo el Estado es capaz de generar las innovaciones públicas, de acuerdo con la moderna tecnología. De otra manera, nadie podría realizarlas con lo que no se maximizaría la tasa de crecimiento a largo plazo del producto real.⁶⁷⁴

Sin embargo, en cuanto a su confrontación con las ideas schumpeterianas, es de destacar el hecho de que la atribución del éxito de un invento y de la innovación al individuo y a la empresa es considerado por Perroux como excesivamente rígido,⁶⁷⁵ pues se ignora la influencia del grupo social, así como las creaciones colectivas.

⁶⁷⁰ Cantidad adicional de esfuerzos cuantitativos y cualitativos que una población, a partir de un nivel de vida determinado, acepta realizar en respuesta a un estímulo preciso. PERROUX, F., *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier/UNESCO, 1981. Pág. 149

⁶⁷¹ Cambio pertinente que los responsables de las unidades de fabricación de productos son capaces de promover en su organización, con la esperanza de obtener, a partir de un nivel determinado, un resultado adicional que no se limite al beneficio. PERROUX, F., *Ibid.*

⁶⁷² PERROUX, F., *L'Economie du XXème siècle*, Paris, PUF, 1961, Pág. 579

⁶⁷³ PERROUX, F., *La Pensée Economique de J. Schumpeter*, Paris, Dalloz, 1935. Pág. 7

⁶⁷⁴ PERROUX, F., *La recherche de la stabilité: les facteurs réels*, “Economie Appliquée”, n° 1-2, 1958.

⁶⁷⁵ Parece que se ignoran los primeros fracasos propios de las investigaciones.

Como ejemplo de su punto de vista, Perroux propone los *enclosures* ingleses, leyes que autorizaban la expropiación de terrenos necesarios para la construcción de canales y carreteras. Al ser subvencionados por el Estado estos trabajos prueban que el empresario privado no se hallaba solo en la innovación.⁶⁷⁶

Hasta aquí hemos revisado cómo Perroux ha ido confrontando las principales teorías económicas de los siglos XIX y XX. Según García Lucio, nuestro autor se ha caracterizado por destruir descripciones y explicaciones insustanciales, y como creador de una nueva conciencia sobre la realidad que no se puede descartar.⁶⁷⁷

Perroux enlaza las teorías clásicas con la teoría marxista, pero no pretende reducir lo económico a lo meramente mercantil, es decir, a los fenómenos del mercado. La realidad observable refleja otros hechos económicos que superan estos intercambios, entre los que se encuentra la lógica del don.⁶⁷⁸

Nuestro autor tiene como objetivo de su obra la construcción de una teoría del equilibrio económico general, que vaya más allá de las visiones neoclásicas y keynesiana en las que no encuentra las relaciones asimétricas de la actividad económica. Entre ellas podemos destacar la donación.⁶⁷⁹

Su modelo consiste en la integración de todos los fenómenos económicos del mundo real con otros como las instituciones que son fundamentales en la toma de decisiones por parte de distintos agentes económicos.

Así lo justifica Perroux:

El saber económico progresivamente organizado, controlado, purificado por las ciencias, la economía de intención científica, merece, por la importancia de su apuesta y por sus primeras conquistas, que se consagre a ello la energía de toda una vida.⁶⁸⁰

⁶⁷⁶ En esto, Perroux es fiel seguidor de Marshall y Pigou, en tanto que resalta la importancia colectiva de los inventos. Ver subepígrafe 3.2 y 3.3

⁶⁷⁷ GARCÍA LUCIO, A. Óp. Cit., Pág. 73

⁶⁷⁸ DESTANNE DE BERNIS, G., *La dynamique de François Perroux, l'homme, la création collective, le projet humain*. en *Hommage à François Perroux*, París, PUG, 1978, Pág. 115

⁶⁷⁹ Según Arturo García Lucio, Perroux consigue superar el análisis del equilibrio general neoclásico, introduciendo elementos fundamentales de la actividad económica que habían quedado relegados en el análisis convencional como era el caso de las externalidades. GARCÍA LUCIO, A. Óp. Cit., Pág. 76.

⁶⁸⁰ PERROUX, F., *Pérégrinations d'un économiste et choix de son itinéraire*, Banco Nazionale del Lavoro, nº 130, junio de 1980. Pág. 164

Su ambición residió en formular una economía de la especie humana, una economía de todo el hombre y de todos los hombres. Esta visión fue recogida años más tarde en la encíclica de Pablo VI, *Populorum progressio*,⁶⁸¹ gracias al Padre Lebreton que, como director de la misma, había sido discípulo de Perroux.

Como ya se ha mencionado, el concepto de persona va a estar presente en todo su pensamiento, así como su preocupación sobre la visión reducida de las conductas humanas al mero ámbito del intercambio.

Esta persona, convertida en agente económico, es el centro de la toma de decisiones y está dotada de memoria con capacidad para plantear un proyecto. Así, las optimizaciones de las energías de los agentes son muy superiores respecto a las optimizaciones formales que se aplican a las cosas.⁶⁸²

Otra preocupación de Perroux consistió en garantizar, de alguna forma razonada, unos ingresos suficientes para todas las personas con el fin de que pudieran alcanzar una vida digna. Para ello, utilizará los conceptos *costos humanos* y *salario social*.

El primero se refiere al coste que supone la promoción de la persona en toda su extensión, no meramente reducido al concepto corriente de coste humano o social que se representa en la contabilidad mercantil:

Hoy esta memoria olvida a los hombres, omite los resultados en términos de energía humana y es impropia para controlar correctamente la puesta en valor y el obra de los agentes humanos.⁶⁸³

Según Perroux, el procedimiento contable para medir con exactitud el éxito o el fracaso humano en el ámbito económico consiste en la contabilización de los costos humanos, teniendo en cuenta cómo se consigue que cada ser humano sea beneficiado de una esperanza de vida y de salud factibles, en unas determinadas condiciones de tiempo y lugar. Perroux no se refiere tanto a un nivel de bienestar, sino a un nivel de ser.

⁶⁸¹ Ver subepígrafe 2.5.

⁶⁸² GARCÍA LUCIO, A. Óp. Cit., Pág. 84.

⁶⁸³ PERROUX, F., *L'économie de la ressource humaine*, Mondes en Développement, nº7, 1974, Pág. 39.

Estos costos son inherentes al ser humano y conciernen a toda la humanidad. Si alguna sociedad no pudiera garantizarlos para sus miembros, deberán ser subsumidos por aquellas que dispongan de los medios necesarios, es decir, se tendrán que convertir en donantes de ese nivel de ser que se ha de alcanzar.⁶⁸⁴

Esta nueva contabilidad cooperará en la definición de las exigencias de una verdadera economía del don. Perroux se cuestiona sobre la razón por la cual no es considerado el don como algo integrado dentro de la actividad económica y por qué no se considera eficaz una transferencia de capital gratuita.⁶⁸⁵

Según Perroux, existe un cierto deseo del verdadero don, sin embargo, la avaricia y una mayor consideración del tener sobre el ser no ostenta mayor racionalidad que la acción solidaria. Así, propone el desarrollo pleno de unas motivaciones que lleven a la persona hacia las demás.⁶⁸⁶

En cuanto al salario social, Perroux entiende que todo trabajador recibe un salario en contraprestación de su colaboración con la producción, y otro salario que se encuentra ligado a su situación. La no participación en la producción no significa verse alejado de una subsistencia. La seguridad social acoge no solo a los asalariados, sino también a los más débiles.⁶⁸⁷

La interdependencia de los agentes económicos sugiere la reflexión sobre la influencia en los beneficios privados de más mejoras en las inversiones públicas que hacen disminuir sus costes privados.

Estas externalidades positivas que se generan como consecuencia de las innovaciones públicas supone que los beneficios privados no sean exclusivamente consecuencia de acciones empresariales, sino que una parte de ellos tiene mucho que ver con las mejoras en las comunicaciones o con la experimentación pública de las innovaciones.

⁶⁸⁴ Piénsese en los trabajos de la maternidad o la llamada educación permanente. En este sentido de la educación, ver capítulo Educar para el don, en TORRALBA, F., *Op. Cit.*, Pág. 111.

⁶⁸⁵ Especialmente cuando el agente económico funge el papel de donatario o receptor.

⁶⁸⁶ Es decir, darse a sí mismo.

⁶⁸⁷ Ver subepígrafe 2.5

De aquí podemos colegir la postura perrouxiana de desacuerdo con el liberalismo económico que tiende a despreciar las realidades que implican unos cálculos colectivos, por encima de los individuales.

En una referencia que nos recuerda a Marshall, Perroux entiende que, en el ámbito de las pequeñas naciones, la industrialización pasa por la convergencia entre varias de ellas de una concentración industrial que coopere en el crecimiento y desarrollo de las mismas,⁶⁸⁸ que va más allá de un aumento de la riqueza y que se relaciona con un proceso social global.

Según Perroux, la innovación no es algo individual,⁶⁸⁹ sino consecuencia de un desarrollo colectivo. Al surgir en laboratorios de grandes empresas o del Estado no deben considerar fronteras en su nacimiento ni en las externalidades positivas de su aplicación. Entre estas creaciones colectivas, Perroux destaca las obras colectivas en infraestructuras, los acuerdos entre varias naciones y las acciones mundiales contra las enfermedades, el analfabetismo y el hambre.⁶⁹⁰

La innovación solo tiene sentido cuando los costes sociales del cambio de tecnología sean soportables, es decir, que genere un bien para todos los grupos sociales afectados. De esta manera, un proyecto colectivo es susceptible de aportar un beneficio colectivo, lo que supone una búsqueda del bien común.

Lo que Perroux denomina como fruto de la generosidad del espíritu, la innovación, ha de propagarse mediante una transmisión generosa, puesto que no es objeto de reserva ni de monopolio, pues es un bien común para todos.

Para formular la medición de este bien común, Perroux propone una serie de indicadores cuantitativos para expresar el beneficio social en un modelo que denominó *crecimiento armónico*.

Este modelo conjuga tres variables, la maximización del producto real global, la reducción de desequilibrios sociales a niveles llevaderos y una reducción selectiva de incompatibilidades entre proyectos individuales y colectivos.

⁶⁸⁸ Ver subepígrafe 3.2

⁶⁸⁹ Como defendía Schumpeter.

⁶⁹⁰ PERROUX, F., *Industrie et création collective*, Paris, PUF, 1970, II, Págs. 108-115.

Esta economía del recurso humano se fundamenta en el efecto benéfico que corrige la utilidad neutra y subjetiva y, como consecuencia, excluye cualquier destrucción. El agente propende a un desarrollo integral y no sólo desde el punto de vista económico.

Las relaciones asimétricas son configuradas, según Perroux, mediante el concepto *efecto dominación*,⁶⁹¹ que critica lo que nuestro autor considera como distinción entre los intercambios y la coacción, y el don.

La dominación sucede cuando una empresa detenta tal dimensión que le posibilita el ejercicio de una influencia inconmensurable sobre el mercado en el que participa. En estas circunstancias es cuando la competencia deja de estar presente.

Perroux considera que estas unidades económicas más potentes pueden aportar determinados efectos asimétricos a su alrededor, en forma de economías externas positivas que afectan al crecimiento:

La economía nacional no crece del mismo modo que lo haría un conjunto aproximadamente homogéneo sobre el que actuaran una inversión y una aceleración. (...) El hecho más significativo es la aparición de industrias que aumentan sensiblemente la productividad de su sector, reduciendo los costes y los precios, (...), modifican la dimensión y la forma de los flujos de inputs (trabajo, materias primas, capitales). Ejercen a su alrededor influencias asimétricas y, durante un periodo determinado, irreversibles.⁶⁹²

Para Perroux, la introducción de la asimetría en la teoría económica significa que el equilibrio de la competencia perfecta queda superado y se produce un cambio radical en la visión con el fin de comprender la interdependencia general.

En base a esta idea, Perroux define la situación de equilibrio cuando el resultado de las energías de cambio de los agentes que forman parte de un grupo económico es casi cero.

Problemas comúnmente estudiados por la ciencia económica, como la inflación o el desarrollo, tienen un trasfondo personal, de personas concretas y de instituciones que la teoría económica convencional ha soslayado.

⁶⁹¹ Este concepto es complementario al de economía dominante de Piettre.

⁶⁹² PERROUX, F., *Prise de vue la croissance de l'économie Française: Etudes statistiques*, Londres, IAIRW, 1956, Págs, 66-67.

Por ello se cuestiona Perroux sobre el significado, la finalidad o el sentido que inspira el análisis de un sistema económico determinado. Este sentido permite al estudioso de la economía definir aquellas condiciones que consideren los motivos de la acción humana, sin dejarse arrastrar por el crecimiento material.

Para los economistas del siglo XX, el mercado no siempre es garantía de un equilibrio aceptable. Dependerá de la actuación del Estado para facilitar esa armonía social en aquellas circunstancias en que el mercado sea ineficiente, realizando una función de subsidiariedad.⁶⁹³

¿Qué es (...) la propiedad privada de los medios de producción (...) cuando la investigación científica y técnica es ampliamente financiada por los poderes públicos y vivifica, directa o indirectamente, todas las empresas privadas?⁶⁹⁴

La racionalidad económica no se puede estudiar desde un criterio de maximización del beneficio, sino en base a la idea de potenciación de toda la persona y todas las personas. Se trata de incorporar el cálculo colectivo como nuevo modelo de cálculo.⁶⁹⁵

Kremer insistirá, en este sentido, en que el estrangulamiento de la economía mundial proviene de que el mundo rico, que tiene universidades y escuelas técnicas, no tiene jóvenes, mientras que el mundo en vías de desarrollo, lleno de jóvenes, no cuenta con esas universidades y escuelas. De este modo, el criterio de la potenciación lleva a la exigencia de la inversión en universidades y escuelas técnicas en India, China o Brasil.⁶⁹⁶

Perroux observa que todas las definiciones, que perviven de eso que se denomina lo económico, están fundamentadas en el intercambio, en las cantidades y en los precios y no consideran la coacción ni el don. En ello, no encuentra ninguna razón lógica que minimice la economía a estas operaciones.

El mercado debe atender a la evolución de sus formas, lo que ha provocado la generación de operaciones que se sitúan fuera de él, y que representan una imagen fiel del funcionamiento real de la sociedad.

⁶⁹³ Ver subepígrafe 3.3

⁶⁹⁴ PERROUX, F., *L'idee de progres devant la science économique contemporaine*: París, Encyclopedie Française, vol. IX, l'Universe économique et sociale, 1960.

⁶⁹⁵ En este sentido se ha pronunciado el Papa Francisco en su encuentro con el mundo laboral en Génova el 27 de mayo de 2017.

⁶⁹⁶ KREMER, M., *Population Growth and Technological Change: One Million BC to 1990*, Quarterly Journal of Economics, vol. 108, Agosto 1993, Pág 681-716.

Ámbitos como la salud, la higiene, la nutrición, o la educación son gestionados por personas que, como tales, no se hayan en el mercado como miembros de pleno derecho, pero reflejan la realidad de una sociedad que no puede escapar de ella.⁶⁹⁷

El don, según Perroux, dispone de todas las facetas propias del acto económico y tiene su fundamentación en la participación colectiva en la vida social:

La transferencia sin contrapartida expresa la solidaridad social y aporta – por sí misma – un rendimiento económico, en la medida en que permite a cada cual la entrega de sí mismo a la obra común, en virtud de la cual florecen conjuntamente la vida personal y la de la ciudad.⁶⁹⁸

El don tiene su expresión en diversas instituciones. Esta economía sin contrapartida es un hecho que permite explicar la amplitud en la racionalidad hacia un conjunto de procesos incomprensibles sin la consideración de este factor.

Como ya hemos visto, lo importante en las tribus primitivas era el impulso que decidía visitar con regalos otras islas, como señala Mauss.⁶⁹⁹ Ese afán de exploración, de convertirse en exploradores de lo desconocido, es siempre con la idea de dar.

Lo importante, en palabras de Tomás de Aquino, es la magnanimidad de los grandes empresarios y proyectistas, y la liberalidad de los pequeños empresarios;⁷⁰⁰ después, el agradecimiento de los favorecidos que amplía nuevamente ese esfuerzo de creación de nuevos productos y nuevos procesos, en una cadena de favores sin fin, de generación en generación.

En opinión de Perroux, la liberalidad es el cambio que no se remunera, pues se constituye de una comunicación de valores que están al margen del mercado, y de bienes sin precio. Su nacimiento se produce no como una especie de caridad, sino como una modalidad de la razón.

Perroux habría disfrutado al ver que Bélgica, en un momento determinado de la crisis de la deuda africana, decide cancelar dicha deuda si el gobierno africano gasta toda esa cantidad en mejorar el sistema educativo del país. También habría disfrutado al

⁶⁹⁷ PERROUX, F., *Industrie et création collective*, Óp. Cit., Pag 49.

⁶⁹⁸ PERROUX, F., *Economie et Société, Contrainte, Echange, Don*, Paris, PUF, 1969, Pág. 121.

⁶⁹⁹ Ver subepígrafe 2.4

⁷⁰⁰ GARCÍA-DURÁN, J.A., *Tomás de Aquino, Economista*, 2013, inédito.

ver muchas de las modernas fundaciones y ONGs que crean esos canales de solidaridad o al ver las actividades empresariales orientadas a la base de la pirámide.⁷⁰¹

Resulta interesante distinguir entre las pseudo-donaciones que, pese a tener como objetivo social el incremento del beneficio privado,⁷⁰² se encuentran condicionadas por lo social, y no tanto por lo económico, y por las auténticas donaciones que nada tienen que ver con la beneficencia.

La vida económica siempre se ha regido por el intercambio, la coacción y el don, lo que ha posibilitado la racionalidad económica:

La economía de todo hombre y de todos los hombres no ha sido dominada por los esquemas de la economía mercantil. El mundo no ha sido, ni será posiblemente nunca, una red de intercambios onerosos. Para interpretarlo (al mundo) y para imprimir en él nuestra marca de hombres, tenemos que descubrir por encima de la economía del intercambio, la economía de la coacción y la economía del don.⁷⁰³

3.5.- La superación de las dificultades en la difusión del conocimiento.

Partiendo de las aportaciones de Marshall, que ya hemos analizado en el epígrafe 3.2 de esta tesis, vamos a revisar otras visiones de la difusión de innovaciones y tecnología en la economía, así como el componente de don, de regalo, que traen consigo.

Estas visiones hacen mucho hincapié en el crecimiento económico como resultado de la propagación del conocimiento tecnológico. Esta difusión se realiza de manera gratuita, sin contrapartida que compense la transacción. Es precisamente este don que se comparte el que genera el crecimiento económico.

La teoría de la difusión de las innovaciones tiene como epicentro a Hägerstrand, cuyos modelos de difusión se han utilizado, desde la publicación de su obra,⁷⁰⁴ para muchos estudios posteriores en áreas muy diversas del conocimiento.

⁷⁰¹ TOMELO, T., *CEO, ¿te atreves?* Barcelona, Omega, 2015.

⁷⁰² PERROUX, F., *Le Don, Sa signification economique dans le capitalisme contemporaine*, Revista Diógene, Abril 1954, Pág. 2.

⁷⁰³ PERROUX, F., *L'Economie du XXème siècle*, Óp. Cit., Págs. 406-407.

⁷⁰⁴ HÄGERSTRAND, T., *Innovation diffusion as a spatial process*, Chicago, The University of Chicago Press, 1967. Traducción de la obra publicada en sueco en 1953.

En estos modelos, las personas que habitan una zona geográfica determinada son las adoptantes de una innovación cultural de tipo exógeno,⁷⁰⁵ siempre que esas personas sean conocedoras de la existencia de dicha innovación.

Esta premisa requiere las siguientes observaciones: la distribución del conocimiento debe coincidir con la distribución de las personas cualificadas con el mismo, no se puede encontrar el elemento cultural donde no existe conocimiento, y, por último, la existencia de información sobre una innovación no garantiza por sí misma su aceptación.

Hägerstrand considera la transmisión de la información en términos de conocimiento público o privado, aunque ambas formas no sean excluyentes. Cualquier distribución de información es producto de una mezcla de ambas formas que se realiza de manera gradual.

En base a este concepto de propagación del conocimiento, y a su incidencia en la generación de crecimiento económico, varios autores se han interesado en esta causalidad. Es decir, en el papel que esta diseminación de la tecnología tiene en dicho crecimiento.

Algunos de ellos han determinado que aspectos como la competitividad local y la variedad urbana son factores que fomentan el crecimiento del empleo en las industrias, a diferencia de la especialización regional.⁷⁰⁶ Sugieren la existencia de propagación del conocimiento entre industrias.

En este sentido, otros autores sostienen que la mayoría de las innovaciones se realizan en las ciudades.⁷⁰⁷ Como ya hemos visto en Marshall,⁷⁰⁸ la conjunción de personas, empleos e industrias en ámbitos cercanos proporciona un ambiente en el que las ideas fluyen de forma ágil.

⁷⁰⁵ HÄGERSTRAND, T., Óp. Cit., Pág. 138

⁷⁰⁶ GLAESER, E, KALLAL, H., SCHEINKMAN, J., SHLEIFER, A., *Growth in Cities*, Journal of Political Economy, vol. 100, nº 6, 1992. Pág. 1126.

⁷⁰⁷ JACOBS, J. *La Economía de las ciudades.*, Barcelona, Ediciones 62, 1971 y BAIROCH, P. *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*, Chicago, University of Chicago Press, 1988.

⁷⁰⁸ Ver subepígrafe 3.2

Las interacciones entre las personas contribuyen a la generación de ideas y, por tanto, a innovar. Esta visión dinámica de las ciudades encaja con los estudios sobre el crecimiento económico que señalan a las externalidades asociadas a la difusión del conocimiento como el motor de dicho crecimiento.⁷⁰⁹

El hecho de que una cercanía geográfica sea un elemento facilitador de la transmisión de ideas, nos hace entender que la difusión del conocimiento resulta especialmente significativa en las ciudades.

Existen tres teorías que consideran que las externalidades derivadas de la difusión del conocimiento, es decir, las innovaciones que se producen en una empresa, aumentan la productividad de las demás empresas, sin que surja una compensación que equilibre la posible transacción. Es decir, generan un don gratuito del que se benefician estas últimas empresas.

La teoría desarrollada por el triángulo Marshall, Arrow y Romer incide en la difusión de conocimientos entre las empresas que forman parte de una industria. Esta teoría se fundamenta en las ideas marshallianas sobre la influencia que la difusión de conocimientos, proveniente de la concentración geográfica de una industria en una ciudad, tiene en el crecimiento, tanto de la industria como de la ciudad.⁷¹⁰ Arrow realiza una primera formalización,⁷¹¹ *learning by doing* -, mientras que Romer aporta una exposición muy influyente sobre la misma.⁷¹²

La teoría de estos tres autores defiende que el monopolio es un ámbito más adecuado para el crecimiento que la competencia, ya que restringe la corriente de ideas hacia los demás, facilitando que las externalidades sean internalizadas por el innovador.

Michael Porter, por su parte, afirma que la difusión del conocimiento entre industrias, cercanas geográficamente y altamente especializadas, estimula el crecimiento. A diferencia de la teoría anterior, es la competencia en vez del monopolio la que fortalece la búsqueda y la rápida adaptación de las innovaciones.⁷¹³

⁷⁰⁹ ROMER, P., *Increasing returns and Long-Run Growth*, Journal of Political Economy, vol. 94, nº 5, 1986.

⁷¹⁰ Como ejemplo de esta circunstancia, es válido el caso de Silicon Valley que ya expusimos en el epígrafe 3.2

⁷¹¹ ARROW, K., *The economic implications of Learning by Doing*, Review of Economic Studies, Vol. 29, Junio 1962.

⁷¹² ROMER, P., Óp. Cit.

⁷¹³ PORTER, M. *La ventaja competitiva de las naciones*, Esplugues de Llobregat, Plaza & Janes, 1990, Pág. 170.

Así lo refiere Porter: “Dado que ninguna empresa en particular puede acaparar para sí misma todos los conocimientos y cualificaciones, todo el sector nacional se beneficia de esta innovación más rápidamente”.⁷¹⁴

Porter sigue la idea de Marshall en cuanto a la imposibilidad de que una empresa pueda mantener en secreto durante mucho tiempo los conocimientos que dan lugar a las innovaciones.⁷¹⁵

La concentración geográfica es un elemento potenciador de estas externalidades provenientes de la difusión del conocimiento. Mediante ejemplos concretos de ciudades con determinadas industrias en Italia, Alemania, Suiza, Japón o Estados Unidos, Porter nos quiere mostrar cómo, en los restaurantes de moda, los ejecutivos que los frecuentan, intercambian información de sus propias empresas.⁷¹⁶

Esta fluidez de información provoca la generación de nuevas empresas constituidas por trabajadores cualificados que abandonan las suyas de forma que, aportando sus conocimientos técnicos, devienen en nuevos procesos de innovación en un sector determinado.

Además, también se produce la creación de nuevas empresas en sectores que se encuentran conectados entre sí, en donde la innovación da lugar a nuevas ideas que se presentan como oportunidades de negocio relacionadas con el sector principal del que proceden.⁷¹⁷

Según Porter, el agrupamiento de las empresas produce ventajas competitivas derivadas de la difusión de conocimientos en su entorno, de forma que “un sector competitivo ayuda a crear otro dentro de un proceso mutuamente reforzante”.⁷¹⁸ Es decir, se produce un círculo virtuoso que se retroalimenta con la participación en los flujos de innovaciones, gracias a su fácil acceso a la creación de factores transferibles.

El intercambio de información gratuita entre las empresas que forman parte de un mismo agrupamiento en cuanto a necesidades, a técnicas y tecnología, tiene lugar

⁷¹⁴ PORTER, M. Óp. Cit., Pág. 173.

⁷¹⁵ Recordemos la idea de los misterios en el aire de Marshall. Ver epígrafe 3.2

⁷¹⁶ Ver ejemplo de Silicon Valley en el subepígrafe 3.2

⁷¹⁷ Ver el ejemplo de la empresa 3M más adelante.

⁷¹⁸ PORTER, M., Óp. Cit., Pág. 208.

con independencia de los roles que desempeñan dentro de la industria, es decir, sean compradores o proveedores.

Así escribe Porter: “Cuando tal intercambio se produce al mismo tiempo que se mantiene una activa rivalidad en cada sector por separado, las condiciones para la ventaja competitiva alcanzan su grado más fértil”.⁷¹⁹

Porter enumera una serie de mecanismos que contribuyen a la difusión de conocimientos en los agrupamientos geográficos de empresas, posibilitando la coordinación entre ellas mediante la creación de confianza.⁷²⁰

Entre éstos sobresalen las relaciones personales, los vínculos generados en comunidades científicas o profesionales y los vínculos generados por una proximidad geográfica.⁷²¹

Según Porter, la experiencia empresarial ha demostrado que Marshall y sus ideas del crecimiento, como consecuencia de las externalidades producidas en una misma localización geográfica, se han puesto de manifiesto en múltiples ciudades cuyas industrias han alcanzado un gran éxito a nivel internacional.

Así lo detalla Porter:

El flujo de información, la notoriedad y el mutuo refuerzo dentro de un escenario así dan significado a la perspicaz observación de Alfred Marshall en el sentido de que hay lugares en los que la afinidad con un sector <<flota en el aire>>.⁷²²

A diferencia de las teorías de Porter y de Marshall-Arrow-Romer, Jane Jacobs defiende que las transferencias más importantes de conocimientos se producen desde el exterior de la industria principal. La modernización de la agricultura se ha producido desde los espacios urbanos, en donde las innovaciones han surgido por primera vez.⁷²³

Jacobs aporta algunos ejemplos interesantes sobre su idea de la difusión del conocimiento. La fabricación de sostenes como prenda de ropa interior femenina se

⁷¹⁹ PORTER, M., Óp. Cit., Pág. 212.

⁷²⁰ FUKUYAMA, F., *La confianza*, Barcelona, Ediciones B, 1997.

⁷²¹ PORTER, M., *Ibíd.*

⁷²² PORTER, M., Óp. Cit., Pág. 215.

⁷²³ JACOBS, J., Óp. Cit., Pág. 14-15.

inició en la década de 1920 en Nueva York. Una costurera dedicada a confeccionar vestidos para sus clientas - Mrs Rosenthal - mostraba una permanente disconformidad sobre cómo esos vestidos se adaptaban a las señoras.

Los experimentos de innovación que realizó para solucionar dicho inconveniente se concentraron en la ropa interior, de dónde surgió el primer sostén. Esta innovación tuvo mucho éxito, y Mrs Rosenthal empezó a vender sus vestidos acompañados cada uno con un sostén.

En ese momento, la fabricación de sostenes resultaba ser una actividad auxiliar a la confección de vestidos. Sin embargo, su interés por los sostenes le condujo a plantearse la apertura de una fábrica para su confección. Con el tiempo, dejó de lado la confección de vestidos para centrarse en la fabricación, venta y distribución de sostenes.

Así, desde la industria de la confección de vestidos se generó una innovación que, más tarde, fue asumida por la industria dedicada a la fabricación de ropa interior femenina.

Según Jacobs: “En este proceso no importa quién realice el nuevo trabajo, lo importante es que alguien lo haga. No es siempre el creador de los nuevos bienes o servicios quien dirige su producción”.⁷²⁴

La investigación conduce a un descubrimiento continuado de nuevas y mejores aplicaciones mediante la utilización de distintas técnicas que contribuyen a una difusión permanente de los nuevos hallazgos técnicos, y a su utilización en la industria.

Otro ejemplo que nos presenta Jacobs tiene que ver, precisamente, no con la invención de nuevos productos, como en el caso que acabamos de ver, sino con la generación de innovaciones técnicas que mejoran las aplicaciones industriales.

La empresa *Minnesota Mining and Manufacturing, Co.* estaba formada por apenas dos socios y unos cuantos obreros, cuya misión consistía, a principios del siglo XX, en la extracción, la adecuación y la venta de arena para el pulimento de piezas en la industria de la fundición.

⁷²⁴ JACOBS, J., Óp. Cit., Pág. 62.

A partir de este producto, se originó el papel de lija al adherir arena seleccionada a un papel, con el fin de venderlo en la industria de la carpintería. Según Jacobs, la lija no fue un nuevo producto, como lo fue el sostén, sin embargo, se generó una nueva técnica.

Los dueños de 3M, – como se llama ahora esta empresa -, intentaron mejorar su papel de lija inicial mediante la utilización de adhesivos, lo que hizo incrementar su interés por estos productos al ensayar con nuevos tipos de adhesivos.

Este interés les condujo a la fabricación de un papel engomado para el empapelado de las paredes de los pisos, de donde se empezaron a fabricar otros modelos de tiras adhesivas, algunas de ellas auténticas innovaciones.

Según Jacobs: “Este proceso, en el que un tipo de trabajo lleva a otro, ha debido producirse millones de veces a lo largo de la historia del desarrollo económico humano”.⁷²⁵

La aparición de nuevos bienes y servicios en la economía hace que las nuevas aplicaciones se difundan más rápidamente que se abandonan los antiguos trabajos. Así, se produce un crecimiento de nuevos trabajos que no surgen espontáneamente, sino como consecuencia de una investigación constante.

En opinión de Jacobs, cuando confluye una gran variedad y una gran diversidad de industrias, la capacidad intrínseca de crecimiento de la economía en ese espacio de concentración geográfica es muy grande, de forma que podrá ir agregando nuevas clases de bienes y servicios.⁷²⁶

Estas teorías que estamos presentando pretenden explicar el crecimiento de las ciudades a partir de externalidades dinámicas, sin embargo, existen diferencias entre las visiones de Marshall-Arrow-Romer y Porter, respecto a la de Jacobs. En cualquier caso, todas ellas tienen en común las externalidades positivas procedentes de la difusión de conocimientos y su influencia en el crecimiento de las industrias y de las ciudades.

⁷²⁵ JACOBS, J., Óp. Cit., Pág. Pág. 63.

⁷²⁶ JACOBS, J., Óp. Cit., Pág. 69.

Estas externalidades suponen una fuente permanente de crecimiento de acuerdo con los modelos teóricos planteados por los autores mencionados, y su efecto se puede observar con mayor claridad en las industrias más grandes.⁷²⁷

Las tres teorías concuerdan en la difusión del conocimiento, sin embargo, se distinguen por el origen en donde se generan las externalidades, y por la efectividad en la captación de las mismas.

De acuerdo con la investigación empírica realizada por Glaeser, Kallal, Scheinkman y Shleifer,⁷²⁸ basada en una sección transversal de ciudades industrializadas, desde el punto de vista del empleo, las industrias que se hallaban demasiado representadas en las ciudades crecen a un menor ritmo.

Este resultado no converge con las teorías de Marshall-Arrow-Romer y de Porter que sostienen que es precisamente en los lugares en los que las industrias estaban muy representadas, donde más rápido es el crecimiento.

Otra consecuencia extraída de esta investigación, reside en que las industrias crecen más rápidamente en aquellas ciudades donde las empresas pertenecientes a dichas industrias son más pequeñas que el tamaño medio nacional de las empresas en la misma industria.

Si tenemos en cuenta que la difusión del mismo empleo entre un mayor número de empresas aumenta la competitividad local entre éstas, y, por lo tanto, la difusión del conocimiento, el resultado anterior apoya las visiones de Porter y de Jacobs respecto al impulso del crecimiento debido a la competitividad local.

También se colige de esta investigación que las industrias de las ciudades crecen a mayor ritmo cuando el resto de la ciudad no es tan especializada, en consonancia con la teoría de Jacobs, en la que la diversidad en una ciudad genera crecimiento en forma de conocimiento difundido entre las industrias.

Al margen de la difusión del conocimiento y su relación con el crecimiento, existen otras externalidades que explican la especialización regional. En este sentido, podemos recurrir a la teoría de Marshall ⁷²⁹ según la cual las empresas de una misma

⁷²⁷ GLAESER, E., KALLAL, H., SCHEINKMAN, J., SHLEIFER, A., Óp. Cit., Pág. 1128.

⁷²⁸ GLAESER, E., KALLAL, H., SCHEINKMAN, J., SHLEIFER, A., Óp. Cit.

⁷²⁹ Ver epígrafe 3.2 de esta tesis.

industria se suelen implantar cerca unas de otras para compartir recursos.⁷³⁰ A este efecto se le conoce como *externalidad estática*.

Los modelos de crecimiento que estamos tratando coinciden en el crecimiento de las ciudades como consecuencia de las interacciones entre las personas con otras de la misma industria o no, y de las que adquieren un aprendizaje gratuito. Esta difusión sin contrapartida del conocimiento se considera una externalidad, y el crecimiento derivado de ella, será mayor cuanto más se frecuenten las interacciones entre las personas.

Según la teoría de Marshall-Arrow-Romer, la acumulación de conocimientos en una empresa tiende a colaborar con las tecnologías de otras empresas, sin contraprestación alguna. La proximidad geográfica facilita esta transmisión gratuita de información.

Debemos recordar que este modelo, aunque considera la competitividad local como perjudicial para el crecimiento, reconoce que la concentración geográfica lo fortalece en el momento en el que los innovadores internalizan las externalidades.⁷³¹

Romer resalta la importancia del lucro cesante por parte de los innovadores, en donde se muestra la aplicabilidad de la lógica del don: “Existe poca duda de que la mayor parte del valor que se entrega a la sociedad de una determinada innovación o descubrimiento no suele ser recogida por el inventor”.⁷³²

En el modelo de Porter, la competitividad local fomenta la imitación y la mejora de las ideas innovadoras. Aunque esta competitividad limita los rendimientos del inventor, también genera una presión a la innovación, coadyuvando a una rápida absorción de las innovaciones por otros, e incluso a mejorarlas, incidiendo de forma determinante en el desarrollo de la industria.

Así como Porter converge con Marshall-Arrow-Romer en la importancia de las externalidades tecnológicas dentro de una industria y en la especialización regional para el crecimiento de industrias y ciudades; no está de acuerdo con ellos en que el

⁷³⁰ Se puede consultar en este sentido el estudio empírico realizado por Henderson según el cual la producción por hora de trabajo es mayor en empresas cercanas a otras de la misma industria. HENDERSON, J., *Efficiency of resource usage and city size*, Journal of Urban Economy, Enero 1986, Pág. 47-70.

⁷³¹ Derivado de una posición monopolística.

⁷³² ROMER, P., *Endogenous Technological Change*, Journal of Political Economy, Vol. 98, Pág. 88.

monopolio sea mejor para el crecimiento, pues, en su opinión, es precisamente la competitividad la que promueve la innovación.

Por su parte, Jacobs defiende la idea de que la externalidad más importante es la fertilización transversal de las ideas en diferentes líneas de aplicación,⁷³³ es decir, un concepto se transmite de una industria a otra.⁷³⁴ De hecho, existen estudios que evidencian que cerca de un 70 por ciento de los inventos, en una industria determinada, se usan en otros ámbitos industriales.⁷³⁵

En el debate entre monopolio y competencia, Jacobs se alinea con esta última:

Gratuitamente, los monopolios perjudican a las ciudades y reprimen lo que sus economías son capaces de alcanzar (...). Los precios exorbitantes, a pesar de ser perjudiciales, como en efecto lo son en la mayoría de los casos, son la menor de las desventajas que presentan los monopolios, pues éstos salen al paso de los métodos, los productos y los servicios.⁷³⁶

Respecto a la especialización en un área geográfica, suelen existir varias circunstancias que contribuyen al crecimiento, y que no son externalidades dinámicas. Las más evidentes son los recursos naturales, o las facilidades para el transporte, que favorecen la localización en un lugar determinado.

Al margen de estas razones, existen varias externalidades estáticas que promueven la especialización, pero no el crecimiento. La más significativa es la idea marshalliana de ahorrar en costes de transporte de los factores de producción.

Una industria completa se puede radicar cerca de proveedores con el fin de abaratar los costes de los aprovisionamientos, y de tener un flujo de información hacia los proveedores más cercanos. A su vez, las empresas dedicadas a la fabricación de productos especializados, sometidos a una demanda fluctuante por parte de las empresas, aunque más estable en el conjunto de la industria, preferirán una localización más cercana. De esta manera, se fomentará el trasvase de mano de obra especializada entre empresas sin necesidad de trasladarse a otra ciudad.

⁷³³ Podemos tomar el ejemplo de la invención del leasing de equipos por una empresa de procesos alimentarios al tener problemas para encontrar capital con que financiar sus activos; es decir, el producto no fue inventado por la banca. JACOBS, J. Óp. Cit.

⁷³⁴ ROSENBERG, N., *Technological Change in the machine tool industry, 1840-1910*. Journal of Economic History, vol. 23, Diciembre 1963, Pág. 414-43.

⁷³⁵ SCHERER, F., *Inter-Industry technology flows in the United States*, Research Policy Journal, vol. 11, Agosto 1982, Págs. 227-245.

⁷³⁶ JACOBS, J., *Las ciudades y las riquezas de las naciones*, Barcelona, Ariel, 1986. Pág. 244.

En sociedades abiertas, en donde se produce una gran movilidad de mano de obra entre distintas industrias, es razonable que exista una mayor difusión del conocimiento y, por tanto, del crecimiento.

Alfred Marshall en 1890 enfatizaba el concepto de economías externas a la empresa e internas a la industria. La mejora de los procesos es el tema de conversación en los bares, en los clubs de golf, incluso en los juegos y las escuelas de los niños, aparecen instituciones de enseñanza e investigación especializadas. Las innovaciones y mejoras de procesos que se dan en una empresa aumentan la productividad de las demás empresas sin compensación completa por ello. El beneficio social de la empresa es mayor que su beneficio privado.⁷³⁷

Cien años después, Jane Jacobs en 1984, insiste en que la importancia de las economías externas a la empresa se ha ampliado porque ahora las transferencias de tecnología más importantes vienen de fuera de cada industria concreta. Lo que más interesa es la variedad y la diversidad de industrias cercanas.

La transmisión del conocimiento y de las mejores prácticas se realiza en forma de adopción de una innovación de un sector, por sectores adicionales. Este cambio exige el crecimiento del tamaño de las ciudades, ya que las ideas importantes se transmiten más fácilmente en los salones de los hoteles y en una misma calle, que de un continente a otro cruzando los océanos. A pesar de esta visión, los modelos de difusión de Hägerstrand empiezan a ser reconocidos por los economistas como la alternativa para que el conocimiento pueda saltar océanos.

A medio camino entre Marshall y Jacobs, en 1942, Schumpeter explica que cualquier economista habla en su clase de las ventajas de la competición; pero cuando viene un forastero de visita, le lleva a visitar la fábrica del monopolio que llena la mayor parte de la base exportadora de la ciudad. En 1990, Michael Porter entiende que Schumpeter no tenía razón; los competidores locales fuerzan la búsqueda y adopción rápida de innovaciones porque la alternativa a la innovación es el cierre.

Tradicionalmente, nos dice David Romer,⁷³⁸ el *conocimiento científico básico* se ha difundido casi gratuitamente. Lo mismo podemos decir de los resultados de la

⁷³⁷ Siguiendo a Pigou. Ver subepígrafe 3.3

⁷³⁸ ROMER, D., *Advanced Macroeconomics*, Nueva York, McGrawHill, 1996, Pág. 113.

investigación realizada tanto en las universidades modernas como en los monasterios medievales. Estas actividades no responden a deseo alguno de obtener beneficios privados en el mercado. Son financiadas por el Estado, por fundaciones o por personas adineradas, y se dedican a ellas personas movidas por estas ayudas, por el deseo de fama, y, en ocasiones, por el afán de saber. Teniendo en cuenta que este conocimiento no tiene coste y que resulta útil para la producción, se nos muestra como un generador de externalidades positivas, como la presencia del don.

David Romer identifica tres externalidades de las actividades de I+D, a saber: excedente del consumidor, robo de negocio y efecto I+D.⁷³⁹ Por un lado, dado que los autores de la innovación no son capaces de realizar una discriminación perfecta de precios, las personas o las empresas autorizadas para su explotación obtienen un cierto excedente. En este caso, se trata de una externalidad positiva de las actividades de I+D.

En segundo lugar, la introducción de una nueva tecnología suele hacer menos atractivas las tecnologías existentes, causando un perjuicio – robo de negocio - a los propietarios de esas tecnologías.⁷⁴⁰

La externalidad del efecto I+D consiste en que los innovadores no pueden, en principio, controlar el uso de sus conocimientos en la producción de nuevo conocimiento. Edison no se apropia de los efectos externos - alargamiento de las horas de trabajo - del invento de la bombilla. Fleming no se apropia de los efectos externos - recuperación de la demografía europea por la caída de la mortalidad infantil - del invento de la penicilina. Se supone que los innovadores consiguen beneficios sólo por el uso de sus conocimientos en la producción de bienes específicos.

Kremer también está convencido de la convergencia existente entre el crecimiento de la población y la tasa de progreso técnico, quedando ambos factores relacionados positivamente.⁷⁴¹

Retomando a Hägerstrand, sus modelos implican una disminución de la distancia, a partir del *efecto vecindad*, en forma de nueva función empresarial. Esa transmisión del

⁷³⁹ ROMER, D., Óp. Cit., Pág., 114.

⁷⁴⁰ Lo que Schumpeter llamaba *destrucción creadora*. Se trata en este caso de una externalidad negativa. Ya hemos visto que Pigou no consideraba que se tuviera que prestar mucha atención a este efecto. Ver subepígrafe 3.3.

⁷⁴¹ KREMER, M., *Population Growth and Technological Change: One Million BC to 1990*, Quarterly Journal of Economics, vol. 108, Agosto 1993, Pág 681-716.

conocimiento facilitará el despliegue de la fabricación de automóviles, por ejemplo, de Turín a Barcelona.

Como en el caso de todas las innovaciones, esta función no estará retribuida por completo. Existe un elemento de don que juega un papel importante en la economía competitiva, disfrazándose de difusión de conocimientos. Las externalidades positivas provocadas por el desarrollo de los inventos y por el intercambio de las innovaciones – incluso de ideas para mejorarlas – tienen una incidencia evidente en el crecimiento económico de las personas, de las industrias y de las ciudades.

4.- La implantación de SEAT en España. Un caso real acerca del don.

4.1.- Contexto histórico en la relación SEAT-FIAT.

Los inicios de la implantación de la empresa SEAT en España, de la mano del Instituto Nacional de Industria y de la compañía FIAT, corresponden a la negociación de un contrato de cesión de tecnología por parte de esta última, entre 1942 y 1943,⁷⁴² cuya firma definitiva no se produce hasta el 12 de Junio de 1947.

El alcance del mismo comprometía a la empresa italiana a suministrar

apoyo tecnológico para la construcción, ejecución de las instalaciones, dirección y puesta en marcha de una fábrica en el Norte de España, destinada a la producción de automóviles.⁷⁴³

Indudablemente, la influencia de la empresa italiana en SEAT no se quedará, de forma exclusiva, en los titulares del acuerdo. Se involucró hasta en la puesta en marcha de los procesos más concretos, como el modelo de selección de proveedores.

FIAT adquirió el compromiso de proyectar la nueva fábrica a instalar, en base al modelo de factoría que tenía en Turín,⁷⁴⁴ y que a su vez estaba modelada de acuerdo con los estándares de las fábricas de Ford en Estados Unidos.⁷⁴⁵

⁷⁴² CATALAN, J. *La SEAT del Desarrollo, 1948-1972*, Revista de Historia Industrial, nº 30, XV, 2006. 1.

⁷⁴³ CATALAN, J. *Óp. Cit.*, Pág. 144.

⁷⁴⁴ SAN ROMÁN, E., *El nacimiento de la SEAT: Autarquía en intervención del INI*, Revista de Historia Industrial, nº 7, 1995.

⁷⁴⁵ Veremos más adelante la relación entre FIAT y FORD, cuando hablemos de Giovanni Agnelli.

El nacimiento de la primera empresa nacional automovilística vino acompañado por un tercer invitado, el Banco Urquijo, cuya aportación de capital fue importante para la constitución de una nueva sociedad participada por el triunvirato formado por el INI,⁷⁴⁶ FIAT y el Banco Urquijo, por mor del contrato firmado el 19 de Julio de 1948.⁷⁴⁷

En este nuevo contrato, FIAT dio muestras de su generosidad al acordar una disminución del canon a cobrar,⁷⁴⁸ y al retrasar los plazos de pago de este canon y de la asistencia técnica.

La decisión por parte del INI respecto a la ubicación en Barcelona de la primera fábrica de SEAT se debió a las ventajas observadas, “mano de obra especializada, tradición industrial, importantes industrias auxiliares y buenas comunicaciones”.⁷⁴⁹

El capital de la nueva sociedad quedó distribuido entre el INI con un 51 por ciento, FIAT que suscribió un siete por ciento, quedando el restante 42 por ciento repartido entre un conjunto de bancos,⁷⁵⁰ liderado por el Urquijo. El desembolso por parte de cada uno de los participantes fue del diez por ciento del capital escriturado, que ascendió a 300 millones de pesetas.

El primer automóvil fabricado en Barcelona salió en el mes de marzo de 1953, concretamente perteneciente al modelo 1400, que sustituyó al modelo 1100, inicialmente previsto. Los componentes del mismo fueron mayoritariamente importados, aunque las importaciones se fueron reduciendo hasta el siete por ciento, a finales de 1954, gracias al esfuerzo modernizador que SEAT impulsó en la industria auxiliar española.

La industria automovilística obtiene un 21,7 por ciento de crecimiento, convirtiéndose en el mayor índice de acumulación anual porcentual del total de los sectores industriales nacionales entre los años 1958 y 1972.⁷⁵¹

La difusión de la tecnología realizada por FIAT tuvo una repercusión clave en aspectos como el diseño de la fábrica, la cesión de la tecnología para la producción, el

⁷⁴⁶ Instituto Nacional de Industria.

⁷⁴⁷ SAN ROMÁN, E., Óp. Cit., Pág. 151-152.

⁷⁴⁸ En el caso de la producción de los modelos 1100 y 1400.

⁷⁴⁹ SAN ROMÁN, E., Óp. Cit., Pág. 152.

⁷⁵⁰ CATALAN, J., Óp. Cit., Pág. 149.

⁷⁵¹ DONGES J., *La industrialización en España*, Barcelona, Oikos-tau, 1976, Pág. 158.

suministro de maquinaria y equipamientos, así como la transferencia del conocimiento respecto a los procesos de fabricación del automóvil.

A través de las ventas de piezas concretas, así como de utillaje⁷⁵² para el modelo 1400, FIAT aportó su parte del capital, quedando el resto a cobrar con las divisas que fuera obteniendo SEAT. Esto último no se produjo de acuerdo con los plazos de pago establecidos en los contratos.⁷⁵³

La paulatina nacionalización de los componentes del automóvil SEAT se inicia con los primeros proveedores españoles en neumáticos, telas, tubos de escape, faros, lámparas y radiadores de agua. La fabricación del número 2.500 trae consigo un 60 por ciento de aportación nacional en 1954. En los años sesenta, el gobierno determinó los porcentajes de contenido nacional sobre el valor del producto final a los fabricantes: un 70 por ciento el primer año de producción y un 90 por ciento, desde el tercero.⁷⁵⁴

Fue en 1955 cuando se acuerda entre FIAT y SEAT la firma del convenio de asistencia técnica para la producción del modelo 600, nuevo utilitario que desbordó la demanda debido a su bajo precio.

El crecimiento de ventas de este modelo no solo superó a los de su gama de la competencia, sino que rebasó la adquisición de motocicletas, que fue disminuyendo en matriculaciones.

Según Catalá, “el dominio del 600 entre finales de los cincuenta y principios de los sesenta coincidió con el momento de máximo esplendor de la rentabilidad de SEAT”.⁷⁵⁵ Esto permitió un reparto creciente de dividendos desde el seis por ciento a mediados de los cincuenta, hasta un 15 por ciento a mitad de los años sesenta.

La empresa italiana y la española volvieron a firmar un nuevo acuerdo de asistencia técnica en 1959, prorrogando los ya firmados hasta 1968. Este nuevo contrato supuso

⁷⁵² Parte de la maquinaria procedía de Detroit.

⁷⁵³ Los suministros italianos se pactaron pagar con las exportaciones españolas de plomo y hierro, pero debido a que el comportamiento de estas no fue el esperado, SEAT veía inviable la reducción de dicha deuda. DONGES J., Óp. Cit., Pág. 150.

⁷⁵⁴ TAPPI, A., *SEAT, modelo para armar, Fordismo y franquismo (1950-1980)*, Valencia, Germania, 2010. Pág. 92.

⁷⁵⁵ CATALAN, J., Óp. Cit., Pág. 155.

una de las razones por las que SEAT duplicó el número de unidades fabricadas entre 1961 y 1964.

El apoyo técnico impulsó la decisión de fabricar coches de baja cilindrada a costes unitarios bajos y con precios de venta reducidos, dirigidos por la política industrial del INI, y con el fin de la creación de un mercado automovilístico español casi inexistente.

Andrea Tappi defiende que la evolución de SEAT se debió principalmente a “la asimilación de las formas de organización de la producción a las de la empresa turinesa”.⁷⁵⁶

Las iniciativas de FIAT para instalar una fábrica de automóviles en España llevaban unos cuantos años fraguándose. En una situación geopolítica dominada por la paz europea de la posguerra y el fin de la guerra fría, se empezaron a suscitar circunstancias que permitían la puesta en marcha del proyecto que unió a FIAT y al INI en sus objetivos.

La experiencia italiana en la producción en masa, derivada de la difusión del conocimiento llevada a cabo por los nuevos procesos de racionalización productiva de la empresa Ford,⁷⁵⁷ fue a su vez adoptada por SEAT.⁷⁵⁸

La organización de la producción de la fábrica de Barcelona tuvo una evolución similar a la de la fábrica turinesa de Mirafiori, en donde las instalaciones, la maquinaria especializada y una adecuación de las retribuciones mediante incentivos salariales ligados a la productividad, fueron algunos de los procesos dirigidos por FIAT.

Según Tappi,

Mirafiori era el modelo de referencia en lo relativo a las dimensiones, la disposición horizontal de las líneas de producción, la cantidad y la calidad de la maquinaria, la elección del nuevo modelo de coche que debía fabricarse y, en general, de la filosofía industrial encaminada a la producción en gran serie.⁷⁵⁹

⁷⁵⁶ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 13.

⁷⁵⁷ Como consecuencia de la amistad entre Agnelli y Henry Ford, de la que hablaremos más adelante.

⁷⁵⁸ Aplicando el modelo de Hägerstrand. Ver subepígrafe 3.5.

⁷⁵⁹ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 58.

A nivel directivo, los principales cargos fueron ocupados por ingenieros vinculados al ejército, que, en el comienzo de SEAT, eran conocedores de las tecnologías automovilísticas y aeronáuticas. Este fue el caso de su primer presidente José Ortiz-Echagüe.

En la búsqueda inicial de personal cualificado para la nueva fábrica, FIAT se encontró con dificultades por la inexistencia de una organización moderna del trabajo en la empresa española, así como una escasez de cuadros técnicos preparados, incluso en las empresas con maquinaria avanzada.⁷⁶⁰

La organización castrense del organigrama de SEAT implicaba una subordinación jerárquica que derivaba de la procedencia militar de la mayoría de sus directivos.

En cuanto a empleo, en 1969, todo el sector automovilístico daba trabajo, según el informe del Banco Urquijo, a unas noventa mil personas. Por su parte, toda la industria auxiliar que creció al albor del automóvil empleaba a unas setenta mil personas.⁷⁶¹ En concreto, SEAT pasó de nueve mil empleados en 1960 a cerca de catorce mil en el año 1966.⁷⁶²

Según Catalán, “el salario nominal de convenio de la categoría obrera mayoritaria (especialista) se triplicó durante 1959-1966”.⁷⁶³ El propio Ortiz-Echagüe consiguió un incremento de los salarios de todo el personal de SEAT en 1962, con el fin de equipararlos a los convenios más generosos de España.⁷⁶⁴

Para Tappi, “el periodo relativamente breve comprendido entre 1961 y 1966 se caracterizó por un fuerte aumento de los salarios, sobre todo teniendo en cuenta los bajos niveles de partida”.⁷⁶⁵

La vinculación de la retribución a la productividad de los empleados mediante incentivos salariales permitió que SEAT pagara sueldos superiores, hasta en un diez por ciento, al resto de fábricas barcelonesas, en contraprestación de un mayor

⁷⁶⁰ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 81.

⁷⁶¹ BANCO URQUIJO, *Evolución a largo plazo de la industria del automóvil en España*, Madrid, 1970, Pág. 64.

⁷⁶² TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 99.

⁷⁶³ CATALAN, J. Óp. Cit., Pág. 156.

⁷⁶⁴ Entre los que se encontraba el convenio de General Eléctrica.

⁷⁶⁵ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 103.

compromiso por parte de los trabajadores. Esta práctica venía sostenida por la poca incidencia de los salarios en el coste total del producto final.⁷⁶⁶

El asistencialismo propio de la industria italiana tuvo su parangón en SEAT, en donde la mayoría de las iniciativas estaban dirigidas a paliar los problemas de primera necesidad de los trabajadores.

Una de las más importantes consistió en la cobertura de alojamiento para los empleados procedentes de otras ciudades. En el caso de SEAT, la empresa construyó más de mil setecientas viviendas, que eran cedidas a los trabajadores en régimen de alquiler o de propiedad, gracias a préstamos subvencionados por la empresa.

En el barrio formado por dichas viviendas, se proporcionaron todo tipo de servicios, ambulatorio, centro comercial, cooperativa de consumo de obreros y empleados, y tienda del INI subvencionada por SEAT.⁷⁶⁷

El complejo residencial contaba además con instalaciones deportivas en donde los equipos de SEAT competían. El boletín de empresa era la herramienta utilizada para comunicar a los trabajadores los éxitos deportivos.

Los medios de producción aportados por FIAT, en el ámbito de la transferencia de tecnología procedente de la difusión del conocimiento, estaban alineados con la modernización de la fábrica turinesa en dicho momento. La completa dependencia inicial de SEAT, en este sentido, de la empresa italiana favoreció la permeabilidad y adaptabilidad de las innovaciones tecnológicas que se produjeron.⁷⁶⁸

Ortiz-Echagüe entendió la visión de FIAT en cuanto a la necesidad de adquirir maquinaria de última generación para la producción,⁷⁶⁹ en lugar de recurrir a elementos de segunda mano, a pesar del aumento eventual del coste de la inversión.⁷⁷⁰

⁷⁶⁶ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 77.

⁷⁶⁷ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 86.

⁷⁶⁸ Esta dependencia tecnológica inicial se fue equilibrando, con el paso del tiempo, produciéndose ciertas difusiones de conocimientos, en sentido inverso.

⁷⁶⁹ La máquina Hüller destinada a la fabricación del árbol de levas era idéntica a la instalada hacía poco tiempo en la fábrica turinesa, y que podía ser operada por dos trabajadores en vez de los ocho que requería otra máquina más económica. TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 98.

⁷⁷⁰ TAPPI, A., Óp. Cit., Pág. 62.

El incremento de maquinaria se había triplicado en 1966, respecto a la primera instalada en la fábrica en 1954, procediendo la misma de los principales países productores de bienes industriales.

El proceso de desintegración vertical, que favorecía la autonomía de las fases de fabricación, supuso una mayor especialización de las herramientas para el sector del automóvil. Esto significó un estímulo para los fabricantes de dichas herramientas por el conocimiento de nueva tecnología aplicada a las nuevas necesidades de la industria.

Las innovaciones tecnológicas difundidas como el acero de corte rápido, la utilización de la deformación plástica para la fabricación de determinadas partes del vehículo o el taller de prensas que permitía la fabricación de coches de carrocería autoportante,⁷⁷¹ fueron parte del proceso productivo del mismo, en consonancia con los métodos implantados por FIAT.

La introducción de los transportadores aéreos que alcanzaban distancias superiores al kilómetro racionalizaron el movimiento de los materiales, y aportaron fluidez al proceso de fabricación, tal como ocurría en Mirafiori.

La transferencia de tecnología que tuvo lugar en las décadas de los cincuenta y sesenta a nivel internacional, por parte de las grandes empresas multinacionales como consecuencia de la cesión de licencias, fue clave para el crecimiento económico de los países europeos en donde tuvieron lugar las principales inversiones.

En los años sesenta, la matriculación anual de vehículos de SEAT pasó de más de cincuenta mil en 1960, a doscientos cincuenta mil en 1966, lo que nos da una idea del crecimiento exponencial que obtuvo en dicha década.

Las externalidades positivas que SEAT aportó, durante sus primeras dos décadas de existencia, provienen a su vez de las aportaciones que recibió de FIAT y el INI, y en las que nos vamos a concentrar.

Desde el punto de vista marshalliano, es evidente que la decisión del INI de radicar la fábrica en Barcelona implicó la generación de una industria en un ámbito geográfico

⁷⁷¹ La carrocería autoportante eliminaba la distinción entre bastidor y carrocería, de forma que el grupo motor y las ruedas se unían directamente a la carrocería.

en el que ya existían pequeñas empresas destinadas a la fabricación de componentes de automóviles.

La política proteccionista empleada por el INI para frenar la entrada de competidores, en la incipiente industria automovilista española, contribuyó a la equiparación pigouviana del beneficio privado con el beneficio social, en lo que respecta al instituto público.

La legislación establecida para la fabricación nacional del automóvil también tuvo su repercusión, ya que muchos de los proveedores nacionales de la industria experimentaron un crecimiento económico destacable.

El crecimiento de dicha pequeña industria, como consecuencia de la instalación de la mayor fábrica de automóviles creada en España hasta ese momento, implicó un cauce de enriquecimiento económico y tecnológico, gracias a la difusión de las innovaciones.

Si bien es verdad que la decisión del INI impactó en el resto de la industria barcelonesa por su concentración geográfica, no es menos verdad que el crecimiento tecnológico de dicha industria, en los primeros años de la existencia de SEAT, fue gracias a las innovaciones aportadas por FIAT.

Las nuevas inversiones requeridas para la fabricación de los modelos acordados con FIAT implicaron una revisión de los procesos tecnológicos de los suministros aportados por los proveedores de componentes. No solo se produjo una renovación del parque de *máquinas herramientas*, sino que, además, los empleados de dichas industrias adquirieron el conocimiento tecnológico necesario para operar con la nueva maquinaria.

La constitución de SEAT, con socios de referencia industrial como el INI y FIAT, repercutió de manera impactante en la vida de muchas personas y en sus familias. La gran cantidad de trabajadores sin conocimientos técnicos fue una tierra donde se plantó la semilla de un deseo por un porvenir digno.

Muchas personas de otros lugares de España y procedentes de otros sectores en declive decidieron emigrar a Barcelona, con el fin de conseguir su sueño de mejorar

su situación y la de sus familiares.⁷⁷² La decisión del INI por Barcelona favoreció la entrada en contacto entre personas con diferente nivel de conocimientos, que se difundieron gracias al nuevo entorno geográfico.

Por su parte, FIAT, con sus nuevos modelos productivos, coadyuvó en la formación técnica de muchos trabajadores, no solo a niveles de operarios, sino también en ámbitos directivos o mandos intermedios.

Los primeros ingenieros militares de SEAT fueron siendo sustituidos por nuevos ingenieros industriales formados técnicamente en las universidades españolas, que aprendieron nuevos conocimientos al unirse a la empresa automovilística.

Junto con las innovaciones tecnológicas, FIAT instauró un nuevo modelo de gestión de las personas, en consonancia con el establecido en su fábrica turinesa de Mirafiori.

El enfoque por una identificación entre trabajador y empresa, mediante un programa de beneficios sociales consistente, entre otras cosas, en la asignación de viviendas dignas construidas por la empresa y en la posibilidad de asistencia médica gratuita en el ambulatorio construido en la zona residencial de los trabajadores, facilitó la integración del trabajador con la misma. La alimentación se encontraba asegurada mediante la formación de cooperativas de consumo y el establecimiento de tiendas subvencionadas por el INI.

Los familiares tenían prioridad para acceder a la escuela de aprendices de SEAT, desde la que, una vez cualificados, eran contratados por la empresa en los puestos de menor cualificación. Con el tiempo, se iban promocionando en la compañía gracias a los nuevos conocimientos que iban adquiriendo con la experiencia profesional.

Como ya hemos mencionado, tampoco se despreocupó la empresa del ocio de sus empleados. Se construyeron en el mismo barrio residencial, instalaciones deportivas que permitían competir a los trabajadores en equipos con el nombre de la empresa y así se estableció un sentimiento fuerte de pertenencia a la misma.

⁷⁷² Según una tabla elaborada por el Departamento de previsión y control de SEAT, en el que detallaba los lugares de nacimiento de sus trabajadores en 1975, sólo el 15,14% de los mismos eran nacidos en Cataluña. MIGUELEZ, F., *SEAT, la empresa modelo del régimen*, Barcelona, Dopesa, 1977, Pag 36.

La fabricación del automóvil a esta gran escala permitió la ruptura de los monopsonios de oferta en aquellas poblaciones donde, anteriormente, al no disponer de medios de desplazamiento, las personas se veían abocadas a trabajar en la gran empresa de su población aceptando las condiciones que imponía, ante la alternativa del desempleo.

Otra manifestación de las externalidades positivas del automóvil se observa en la libertad de las personas para moverse a otras poblaciones cercanas, en las que otras industrias podían ofrecerles unas condiciones de trabajo más adecuadas a sus necesidades.

Es decir, SEAT se nos presenta como ejemplo de externalidades positivas, que no hubieran existido sin la presencia del INI y de FIAT en su proyecto de crear una potente industria automovilística en España.

4.2.- Externalidades positivas entre FIAT y SEAT.

Las externalidades proporcionadas por FIAT y el INI, que acabamos de revisar, tienen una estrecha relación con las políticas y, por supuesto, con las personalidades de dos dirigentes que contribuyeron a su desarrollo en SEAT. Por un lado, Gianni Agnelli, como presidente de FIAT y, por otro, José Ortiz de Echagüe, como presidente de SEAT, nombrado por el INI.

Los comienzos de FIAT en el sector automovilístico se remontan hasta finales del siglo XIX, lo que nos permite asegurar la gran significación que ha tenido la empresa italiana en la fundación del sector a nivel mundial. De hecho, FIAT fue constituida cuatro años antes que Ford.

La relación de los Ford con los Agnelli ha sido intensa, en especial entre los fundadores de ambas compañías, que posteriormente continuó entre los nietos de ambos, Gianni Agnelli y Henry Ford II.⁷⁷³

Giovanni Agnelli visitó con frecuencia a su colega y competidor Ford, desde 1906. Estas visitas, que se prolongaron en años posteriores,⁷⁷⁴ se iniciaron con la planta de

⁷⁷³ CLARK J., *Mondo Agnelli, FIAT, Chrysler and the power of a dynasty*. New Jersey, Wiley, 1972, Pág. 42.

⁷⁷⁴ En 1909, 1911 y 1912. CLARK J., *Ibíd.*

fabricación del modelo N, coche precursor del modelo T, que tanto éxito aportó a Ford en sus comienzos. Es de destacar como, a pesar de la distancia entre Turín y Detroit, una relación de amistad como esta tuvo su importancia en la difusión del conocimiento,⁷⁷⁵ de acuerdo con lo establecido por Marshall.⁷⁷⁶

Agnelli ya tenía claro que su objetivo era acercar el coche a la gente,⁷⁷⁷ con lo que eso significaba de autonomía para una sociedad que dependía de transportes públicos para sus desplazamientos. De esta manera, otorgó una mayor libertad a las personas, incluso para romper el monopsonio de oferta que hemos mencionado en el subepígrafe anterior.

El empresario italiano tuvo la oportunidad de observar los procesos de pruebas tecnológicas que Ford y sus ingenieros estaban desarrollando, con la idea de poder trasladar el chasis alrededor de la fábrica, en forma de línea de montaje incipiente.

Cuando Agnelli visitó la nueva fábrica de Ford en 1912, quedó fascinado por la nueva planta de producción del modelo T establecida en Highland Park. La factoría presentaba un progreso tecnológico no solo en su tamaño, sino también en su organización, gracias a los años previos de experimentación.

Este nuevo modelo de planta productiva fue reproducido por Agnelli en su empresa turinesa, incluyendo la nueva tecnología de montaje. Gracias a los experimentos realizados por Ford, Italia pudo disfrutar de lo que necesitaba, según Agnelli.⁷⁷⁸

Como ya hemos comentado, resulta interesante observar cómo la difusión del conocimiento se produjo, en este caso, lejos de concentraciones geográficas precisas, sino más bien, por la amistad entablada entre dos personas de dos continentes distintos y muy alejados. Las relaciones personales se mantenían por encima de las profesionales, dando mayor importancia a la amistad que al hecho de ser competidores.

Esta difusión de la innovación tecnológica que FIAT obtuvo en sus comienzos ha sido por su parte extendida a otros países europeos, entre ellos España, mediante

⁷⁷⁵ De acuerdo con lo establecido por Porter sobre las relaciones informales que facilitan el intercambio de información. Ver subepígrafe 3.5.

⁷⁷⁶ Ver subepígrafe 3.2.

⁷⁷⁷ CLARK J., *Ibíd.*

⁷⁷⁸ Un país agrícola que no tenía capacidades para la fabricación de automóviles. CLARK J., *Ibíd.*

acuerdos de colaboración tecnológica establecidos con los gobiernos correspondientes.

El avance tecnológico de la empresa italiana se hallaba por encima de cualquier otro país europeo, gracias a la amistad entre las familias Agnelli y Ford. Esta cultura de FIAT respecto a la difusión de las innovaciones fue puesta en marcha por la empresa italiana en la instalación de nuevos pactos de transferencia tecnológica en países de su entorno.

FIAT no solo compartió la tecnología, sino también las maneras de gestionar su proyecto industrial respecto a los gobiernos. Las mismas circunstancias que se produjeron en los inicios de SEAT respecto al mercado nacional de automóviles, ya se habían producido en FIAT anteriormente, respecto a la política proteccionista que la empresa italiana reclamaba de su gobierno para la construcción de barreras de entrada para sus competidores.⁷⁷⁹

El modelo de gestión organizativo que se implantó en SEAT, en la que los militares predominaron en sus comienzos como directivos, también acaeció en FIAT en sus comienzos. El propio Giovanni Agnelli era militar, y sus métodos de férrea disciplina formaban parte del día a día de la empresa.

Sin embargo, la generación de externalidades hacia los empleados replicadas en SEAT, tomaron el modelo de lo que se hacía en FIAT. La cultura de Giovanni Agnelli de cuidar a sus empleados desde su nacimiento hasta su muerte, continuada por su sucesor a su fallecimiento, el profesor Valleta, y después por el nieto del primero, Gianni Agnelli, se fundamentaba en el establecimiento de “servicios médicos FIAT, grupos de viviendas FIAT, hogares para retirados FIAT y hasta guarderías para hijos de madres trabajadoras”.⁷⁸⁰

Las externalidades generadas en el propio entorno turinés son destacables, especialmente, respecto a la mano de obra especializada, los conocimientos técnicos esparcidos y la red de proveedores turinenses.⁷⁸¹

⁷⁷⁹ FRIEDMAN, A., *El imperio Agnelli*, Madrid, Temas de Hoy, 1989., Pág. 51.

⁷⁸⁰ FRIEDMAN, A., *Óp. Cit.*, Pág. 91.

⁷⁸¹ De ello se beneficiaron otras industrias automovilísticas italianas como Lancia y Alfa Romeo. CATALAN, J., *La creación de la ventaja competitiva en la industria automovilística española, 1898-1996*. Revista de Historia Industrial, nº 18, 2000. Pág. 117.

La ciudad de Turín era considerada como una ciudad de una empresa, lo que engendró sentimientos de gratitud hacia la misma. Para los empleados de FIAT, Agnelli era reconocido como alguien que había creado trabajo y había otorgado puestos de trabajo.⁷⁸² La visión era, por tanto, de agradecimiento al que, por encima de una relación profesional, les había proporcionado una vida digna, les había regalado un don.

La estrategia de FIAT en su expansión europea siempre se fundamentó, como hemos mencionado, en acuerdos con los gobiernos de aquellos países a los que pretendía acceder. De hecho, su política consistió en “su grandiosa idea de la cooperación industrial paneuropea”.⁷⁸³

Aparte de los acuerdos de transferencia de tecnología con España, estableciendo la nueva industria automovilística, se firmaron también con la Unión Soviética en 1966. La idea era el establecimiento de un proyecto industrial capaz de multiplicar por cuatro la producción anual de automóviles de FIAT, que en ese año rondaba las doscientas diez mil unidades.

Previo a este acuerdo, se concertaron numerosas visitas de técnicos soviéticos a las instalaciones turinesas de FIAT, con el fin de dar a conocer su tecnología y las potencialidades de su instalación en la Unión Soviética.⁷⁸⁴

Este gran acuerdo firmado por FIAT con la Unión Soviética le permitió posteriormente alcanzar acuerdos con otros países de su entorno como Polonia, Yugoslavia, Bulgaria y Rumanía.

Respecto a la figura de José Ortiz de Echagüe, primer presidente de la empresa automovilística española, la vida de este ingeniero y militar es imposible que sea entendida sin su etapa en SEAT. Antes de su incorporación a ésta, Ortiz de Echague fue fundador de *CASA, Construcciones Aeronáuticas*, empresa española pionera en la construcción de aviones.

Su interés por la aviación le llevó a hacerse piloto, ostentando el hito de convertirse en el primer piloto que realizó la travesía del Estrecho de Gibraltar, entre Tetuán y Sevilla, en 1914.

⁷⁸² En la muerte de Gianni Agnelli. CLARK J., Óp. Cit., Pág. 17.

⁷⁸³ FRIEDMAN, A., Óp. Cit., Pág. 101.

⁷⁸⁴ Otro ejemplo más de difusión del conocimiento.

Sus conocimientos de ingeniería le condujeron a la solicitud al ejército de una contrata para la construcción de aviones en unos talleres. Esto le permitió permutar su oficio de piloto por el de empresario industrial. Así surgió la empresa CASA en 1923, que entregó su primer avión, de construcción completamente española, tres años más tarde.

Con el tiempo, el Estado español adquirió una pequeña participación en CASA en el año 1941, integrándose dos años después en el paraguas del INI. Ortiz de Echagüe siguió siendo su presidente durante este periodo de nacionalización de la empresa.

Cuando SEAT fue constituida, el INI otorgó la presidencia al propio Ortiz de Echagüe, manteniendo su puesto principal en CASA. Su buen hacer en esta compañía facilitó la confianza de los dirigentes del INI en él para dirigir la nueva empresa insignia de la industria española.

Dada la nueva aplicación de técnicas de organización que fueron necesarias para que la fábrica de SEAT se pusiera en marcha, Ortiz de Echagüe promovió una “importante labor de formación”,⁷⁸⁵ necesaria para actualizar incluso al personal más experimentado del sector.

Como hemos visto, Ortiz de Echagüe fue clave en la decisión junto con FIAT del lanzamiento del modelo 600, que tanto éxito daría a SEAT en las décadas de los sesenta y principios de los setenta. Tuvo la lucidez de acercar el automóvil a personas con pocos recursos, haciendo de este modelo un utilitario que facilitó las condiciones de vida de toda una sociedad.

El precio ajustado del mismo y sus facilidades de pago⁷⁸⁶ hicieron que el sueño, que en su momento fue patrimonio de Giovanni Agnelli,⁷⁸⁷ como fundador de FIAT, se hiciese realidad en un mercado español, que consideraba el automóvil como un objeto de lujo.

⁷⁸⁵ ERRO, C., *El empresario fotógrafo*, Madrid, EADS-CASA, 2013., Pág. 256.

⁷⁸⁶ Gracias a la puesta en marcha de la financiera de SEAT.

⁷⁸⁷ Acercar el coche a la gente. Ver página 237.

Como consecuencia del volumen de automóviles que empezaba a circular por España, SEAT creó un sistema o red de talleres distribuidos por todo el país, con el fin de atender las potenciales incidencias que pudieran surgir a sus vehículos.⁷⁸⁸

En cuanto a los empleados, el incremento salarial que ya hemos mencionado⁷⁸⁹ gracias al impulso de Ortiz de Echagüe, permitió a la mayoría de sus trabajadores la adquisición del modelo 600, lo que supuso un antes y un después en el desarrollo material de la vida de tantas personas. Se dice que facilitó la motorización de la clase media emergente del país.⁷⁹⁰

El modelo de protección del empleado de FIAT fue promovido por el presidente de la empresa española para todos sus trabajadores.⁷⁹¹ Tuvo también la visión de firmar un nuevo acuerdo con FIAT, antes de su retirada como presidente en 1967, para la fabricación del modelo 124. Consiguió, además, dos hitos importantes en la relación con la empresa italiana que hasta ese momento habían resultado imposibles; por un lado, el incremento de participación accionarial en SEAT por parte de FIAT y, por otro, la posibilidad de exportar automóviles.

La nacionalización de los componentes que formaban parte del automóvil durante la época en que SEAT fue dirigida por Ortiz de Echagüe, impulsó la industria auxiliar española, como resultado de las consiguientes externalidades positivas generadas dentro de la misma industria, gracias a sus decisiones tomadas.

4.3.- Explicación diagramática de las externalidades positivas de SEAT.

Consideramos conveniente la utilización de una representación gráfica de las externalidades positivas de SEAT, que nos permita visualizar las ventajas obtenidas de las mismas.

⁷⁸⁸ ERRO, C., Óp. Cit., Pág. 263.

⁷⁸⁹ Ver página 234.

⁷⁹⁰ ERRO, C., Óp. Cit., Pág. 258.

⁷⁹¹ Ver páginas 234-235.

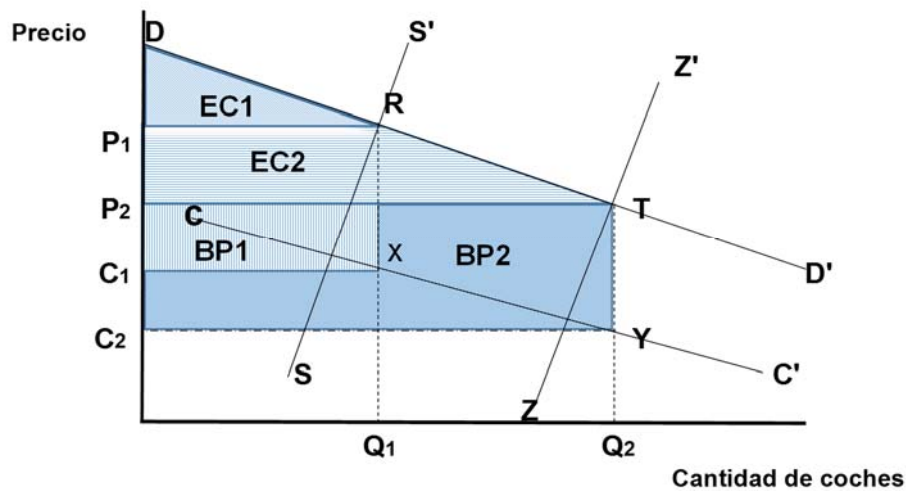


Figura 1

En la figura 1, observamos la existencia de una demanda determinada de automóviles SEAT, representada por la recta DD' . A su vez, existen unos costes medios a largo plazo, que simbolizan los costes de fabricación de los vehículos en un espacio temporal suficiente. Estos costes de fabricación se representan por la recta CC' .

Por el lado de la oferta, existen unos costes marginales representados por la recta SS' que vienen determinados por los costes de producción de una unidad adicional, en nuestro caso de un automóvil adicional.

El punto de equilibrio donde se cruzan las rectas DD' y SS' es el denominado punto de equilibrio del mercado, al que nosotros denominaremos como punto R . En R , para una cantidad determinada de automóviles Q_1 , los clientes potenciales están dispuestos a pagar el precio P_1 que coincide con el precio al que el fabricante está dispuesto a vender.

Por lo tanto, existe un excedente del consumidor ($EC1$) de automóviles SEAT que está representado por el área del triángulo formado por los puntos RP_1D . Por el lado del fabricante, el área del rectángulo comprendido entre los puntos RP_1C_1X será lo que se denomina como excedente del productor, siendo X el punto donde corta el volumen de producción Q_1 con la curva del coste medio a largo plazo, y C_1 el coste medio del volumen de producción Q_1 .

Como ya sabemos, la pendiente de la curva de costes medios a largo plazo es originada por las economías de escala que se producen al aumentar el volumen de producción de automóviles.

Estas economías de escala son el resultado de un mayor conocimiento de la producción del vehículo que, generando mejoras en la tecnología, desplazan la curva de oferta de SS' a ZZ' y, por lo tanto, las unidades producidas cambian del punto Q_1 al punto Q_2 .

En el punto donde cruza la recta de la demanda DD' con la nueva curva de oferta ZZ' se producirá el nuevo equilibrio representado por las nuevas unidades producidas Q_2 y por el nuevo precio de equilibrio en P_2 , que denominaremos punto T.

En esta nueva situación, se produce un nuevo excedente del consumidor (EC_2) comprendido por el área del triángulo formado por los puntos TP_2D , mientras que el excedente del fabricante será el área del rectángulo situado entre los puntos TP_2C_2Y . El punto Y es donde corta el volumen de producción Q_2 con la curva del coste medio a largo plazo, y C_2 el coste medio del volumen de producción Q_2 .

Una parte del don entregado por SEAT a la comunidad, en términos de externalidades positivas, es el incremento del excedente del consumidor EC_2-EC_1 , de acuerdo con la teoría de David Romer.⁷⁹² Las economías de escala – desplazamiento de Q_1 a Q_2 - han generado un mayor excedente, como consecuencia de la disminución de los costes medios a largo plazo.

Asociadas a las anteriores externalidades, surgen otras como el crecimiento de otras industrias, tal como lo refiere Alfred Marshall.⁷⁹³ A modo de ejemplo, en nuestro caso, se produjo una proliferación de las segundas residencias, como resultado del incremento del parque automovilístico.⁷⁹⁴ Este efecto se puede representar gráficamente de la siguiente forma:

⁷⁹² Ver subepígrafe 4.2.

⁷⁹³ Ver subepígrafe 3.2.

⁷⁹⁴ Este caso lo estudiamos en el subepígrafe 4.4.

Beneficios y costes

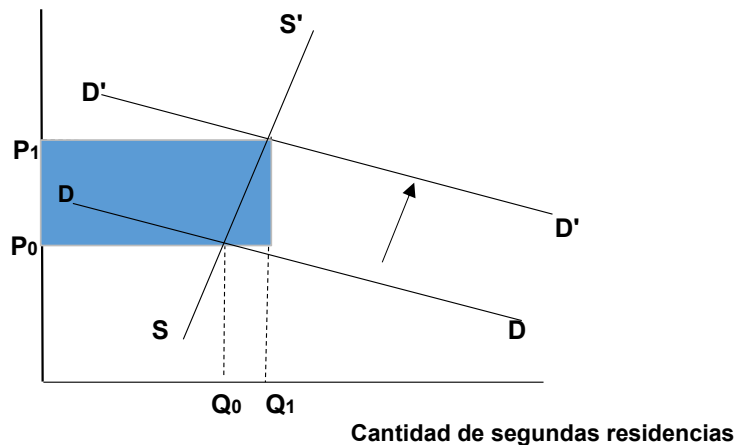


Figura 2

Como consecuencia de la libertad que el automóvil otorga a un mayor número de personas, esta nueva movilidad facilita la demanda de segundas residencias, – paso de D a D' con un incremento del beneficio de empresas constructoras e inmobiliarias, formado por el rectángulo P_1ETP_0 , así como de otras industrias asociadas a estas. Por ello, se cumple la definición pigouviana de que parte del rendimiento de la fabricación de un automóvil más recae fuera de la industria automovilística, en nuestro caso, en la industria inmobiliaria.⁷⁹⁵

Sin embargo, ese regalo exagera el beneficio logrado por los consumidores, porque para comprar el automóvil y el estilo de vida *con automóvil*, quizás hayan restringido sus demandas de otros bienes de consumo y sus correspondientes excedentes del consumidor en esos otros bienes.

En cualquier caso, lo importante es que tanto en la construcción de segundas residencias, como en su industria auxiliar, donde habrá también economías de escala,⁷⁹⁶ la aparición del automóvil, y su bajada de precio como consecuencia de las economías de escala, tendría una representación gráfica semejante al de la figura 1.

Habrà un incremento del empleo y de la producción, así como de los beneficios de las nuevas empresas inmobiliarias o constructoras de segundas residencias, que no

⁷⁹⁵ Ver subepígrafe 3.3.

⁷⁹⁶ Costes medios decrecientes a largo plazo.

habría existido sin la expansión del automóvil. Se muestran, por tanto, unas externalidades positivas porque la industria fabricante del automóvil está creando un crecimiento para otra industria, de acuerdo con la teoría de Pigou, sin exigir una compensación total por parte de la primera.

Eso ocurre también, aunque la empresa beneficiaria del don no presente economías de escala, sino simplemente un desplazamiento de su demanda. Es el caso de talleres de reparación o empresas productoras de equipamiento doméstico, cuya demanda aumenta al ampliarse el número de segundas residencias, que crecen al albur del crecimiento de la propia SEAT, generando más puestos de trabajo, y, por tanto, más riqueza para el conjunto de la sociedad.

Consideramos en la figura 2, una curva de beneficio privado DD, que representa la demanda de segundas residencias, y una curva de costes marginales SS'. El incremento de la demanda de las segundas residencias, como consecuencia de la libertad que el automóvil aporta, se encuentra representado por la recta D'D'.

El incremento de cantidades, y por tanto de rendimientos, resultante es el que denominamos beneficio social del automóvil, que es un beneficio privado para otros, - en nuestro caso la industria de las segundas residencias -. Como consecuencia de las externalidades positivas antes mencionadas, este crecimiento económico funge el rol de don entregado a la comunidad.

Decía Keynes,⁷⁹⁷ que esta entrega a la comunidad forma parte de la naturaleza humana del empresario que no contempla el riesgo como una fórmula matemática basada en la lógica del cálculo. Esta estirpe de empresarios forma parte de aquellos que son capaces de mirar más allá del simple beneficio propio.

Fruto del saber que están haciendo algo grande, cuyos efectos se van a poder observar en unos años futuros, estos empresarios rezuman espontaneidad por encima de la previsión económica. Son aquellos que evalúan el riesgo en términos de beneficio propio y de contribución a la sociedad.

Keynes afirma que "la empresa que depende de las esperanzas que miran al futuro beneficia a la comunidad en su conjunto".⁷⁹⁸ La iniciativa individual se fundamenta en

⁷⁹⁷ KEYNES, J. M., *Teoría general de la ocupación, del interés y del dinero*, México, FCE, 1943

⁷⁹⁸ KEYNES, J. M., *Óp. Cit.*, Pág. 160.

la *energía animal*, que se aleja de la idea del riesgo de pérdidas, abrazándose a la esperanza de unas externalidades positivas que fomentan el incremento de inversiones.⁷⁹⁹

Cuando la sociedad estimula la creación de proyectos empresariales, según Rafael Termes, impulsa a sus miembros a mostrar actitudes optimistas ante la asunción de riesgos que generarán riqueza y beneficios para el resto de la sociedad.⁸⁰⁰

Desde su punto de vista, el hombre económico ayuda a los demás aun sin proponérselo, de forma espontánea, en una economía de mercado en la que se produce la cooperación.⁸⁰¹

4.4.- Jugando con números.

En este epígrafe queremos incluir algunas cifras que nos permitan entender, en términos numéricos o porcentuales, las externalidades positivas con rendimientos crecientes que FIAT y SEAT han generado en su entorno.

No se trata de cuantificar el don procedente de dichas externalidades, puesto que la inmaterialidad del mismo suele ser imposible de matematizar. Mucha parte del don o de las externalidades positivas son inmateriales *per se*. Sin embargo, pretendemos aportar algunos datos que nos permitan demostrar cómo la lógica del don tiene lugar en un entorno económico de libre competencia.

FIAT acordó con el INI, en sus primeras negociaciones, no cobrar por el derecho de sus patentes. La contrapartida de esta transacción fue el porcentaje de acciones de SEAT acordado, generando una vinculación de la empresa italiana con el devenir de la española, desde el principio.⁸⁰²

En cuanto a la aportación de tecnología, FIAT no solo suministró maquinaria, sino que proveyó el *Know-how* necesario para el montaje de la fábrica y la asistencia técnica

⁷⁹⁹ En oposición a lo que sostenía Piketty, respecto a la disminución de las inversiones cuando el riesgo es mayor que el tipo de interés real. PIKETTY, T. *Le capital au XXIème siècle*, Paris, Seuil, 2013, Cap 5.

⁸⁰⁰ TERMES, R., *El poder creador del riesgo*, Madrid, Unión editorial, 1986, Pág. 192.

⁸⁰¹ Dice Von Mises: "el proceso del mercado hace que sean mutuamente cooperativas las acciones de los diversos miembros de la sociedad", en *La acción humana*, citado en Termes, Óp. Cit., Pág. 22.

⁸⁰² SAN ROMÁN, E., Óp. Cit., Pág. 145.

requerida para el proceso productivo de SEAT, en coherencia así, con la estrategia cooperativa que FIAT impulsó en la década de los sesenta en todo el continente europeo.⁸⁰³

Los conocimientos técnicos que se adquirieron hasta 1972 permitieron el establecimiento de un centro de I+D en Martorell en 1973. Para este, una serie de empleados fueron seleccionados para su formación, implementando un departamento similar al de FIAT en Italia.⁸⁰⁴

La dependencia que, en lo técnico, tenía SEAT de FIAT durante los primeros años, procedió a una paulatina desconexión tecnológica con la empresa italiana, como consecuencia de la creación de este nuevo centro de I+D.⁸⁰⁵

De esta manera, FIAT provoca un periodo de adelanto a la puesta en marcha a pleno rendimiento de la fábrica de SEAT, en el que las concesiones antes mencionadas y el diferimiento en el cobro del canon, que veremos más adelante, repercuten de forma positiva en la importancia de los inicios del proyecto industrial, generando una externalidad positiva fundamentada en la experiencia obtenida por el *learning by doing* de Arrow.⁸⁰⁶

⁸⁰³ Ver página 243.

⁸⁰⁴ AUTO REVISTA, N° 1407.

⁸⁰⁵ CATALAN, J., Óp. Cit., Pág. 183.

⁸⁰⁶ ARROW, K., *The economic implications of Learning by Doing*, Óp. Cit.

Cuadro 1

AÑOS	Vehículos SEAT producidos	Total Vehículos producidos en España	Total Vehículos en circulación en España	Número de empleados de SEAT	Activo en capital fijo de SEAT (Mill Ptas año corriente)	Activo en capital fijo de SEAT (Mill. € en 2000)
1953	959		108.005	900	415	102,40
1954	2.938	6.058	115.700	1.700	655	159,98
1955	7.281	14.422	127.837	2.600	793	186,07
1956	10.590	17.478	151.937	3.900	1.014	224,74
1957	14.072	23.325	172.139	5.200	1.668	334,13
1958	22.560	32.626	194.252	5.599	1.319	232,10
1959	28.056	37.763	240.460	5.427	1.677	274,42
1960	31.116	39.732	290.519	6.135	1.833	295,38
1961	36.597	53.227	358.926	6.575	1.990	314,36
1962	40.484	67.304	440.611	6.763	2.148	320,48
1963	47.313	79.432	529.700	8.122	2.700	371,39
1964	76.161	119.510	652.297	9.401	3.840	493,35
1965	91.006	154.994	807.317	10.593	6.632	753,26
1966	124.103	249.405	1.052.506	13.770	7.984	854,30
1967	160.658	273.524	1.334.837	14.661	9.826	986,75
1968	180.007	310.556	1.633.973	16.978	12.850	1.230,18
1969	222.218	368.991	1.998.838	20.039	14.239	1.334,09
1970	283.678	450.422	2.377.726	23.524	15.709	1.392,22
1971	255.621	452.921	2.784.676	24.112	18.302	1.498,86
1972	338.438	600.559	3.254.801	26.466	22.228	1.680,87

Fuente: Elaboración propia a partir de Tappi, A., *SEAT, modelo para armar*.

Como podemos observar en el cuadro 1, si tomamos como base el periodo situado entre 1960 y 1972, a principios del mismo casi la totalidad de los automóviles producidos en España pertenecían a SEAT – 78 por ciento –, mientras que, al final de dicho periodo, la importancia relativa se sitúa doce años después en aún más de la mitad de la producción automovilística española, un 56 por ciento.

Consideramos que se produce un periodo de adelanto en el que FIAT anticipa diez años la aportación de su conocimiento,⁸⁰⁷ generando un mayor capital, un mayor empleo y, por supuesto, unos costes medios más bajos. Si la empresa italiana – junto con el empuje político del INI – hubiera retrasado la puesta en marcha del proyecto industrial de SEAT esos diez años, no se hubieran alcanzado los niveles de capital,

⁸⁰⁷ La difusión de sus innovaciones.

de empleo y de economías de escala que tuvieron lugar por esa anticipación en el tiempo.

El aprendizaje – *learning by doing* - se habría retrasado considerablemente, lo que hubiese aumentado los costes de fabricación, en especial, por la subida del precio de petróleo de principios de los setenta, cuyas consecuencias habrían cortado el proceso.

La experiencia empresarial de FIAT es conocedora de la importancia del adelanto del proyecto, por lo cual renuncia al cobro inmediato del canon acordado con el INI,⁸⁰⁸ esperando lo que ya sabían que se produciría: una bajada de costes medios a largo plazo que generaría economías de escala que, junto con el aprendizaje, generarían grandes externalidades positivas, como así sucedió.

El periodo de adelanto, o de espera – en la recaudación del canon - por parte de FIAT, se puede observar en la evolución de los vehículos producidos y en circulación en España. La empresa italiana había experimentado una expansión similar del automóvil ya que la situación social en Italia era comparable con la española.

La aportación del activo fijo de SEAT a la riqueza española se observa en el cuadro 1 donde se produce un incremento del mismo entre los años 1960 y 1972. Las inversiones crecieron durante dicho periodo en casi un 470 por ciento, corroborando el periodo de adelanto mencionado.

El cuadro 2 nos confirma este crecimiento en base anual durante dicha década, así como la importancia relativa de dicho incremento en la fabricación de materiales de transporte, tanto en Cataluña como en el resto de España, respecto al stock de capital privado.

⁸⁰⁸ Ver cuadro 3.

Cuadro 2

Fabricación de material de transporte (Cataluña)	
	Periodo 1964-1975
% sobre stock de capital privado	5,65
% de incremento anual real	16,06
Fabricación de material de transporte (España)	
	Periodo 1964-1975
% sobre stock de capital privado	1,43
% de incremento anual real	10,3

Fuente: Elaboración propia a partir de Fundación BBVA, *El stock de capital en España y su distribución territorial, 1964-1994*. Vol. I, Pág. 277, Vol. II, Pág. 283

Como podemos observar, el porcentaje de stock de capital privado en Cataluña durante este periodo fue de un 5,65 por ciento, siendo el porcentaje de crecimiento anual de más de un 16 por ciento. Si comparamos este dato con el mismo dato en España en el cuadro 2, se puede corroborar la teoría de Marshall sobre la importancia de las externalidades positivas en espacios de concentración geográfica.

Respecto al retraso en la exigencia en el cobro del canon por parte de FIAT, el cuadro 3 nos da idea de cómo el peso específico del canon sobre los beneficios de SEAT fue creciendo paulatinamente con la aparición de las economías de escala.

Cuadro 3

AÑOS	Facturación de SEAT (Mill. ptas año corriente)	Canon de FIAT (Mill. ptas año corriente)	Beneficios de SEAT (Mill. de ptas año corriente)	% Canon sobre facturación	% Beneficios sobre facturación	% Canon sobre beneficios
1953						
1954	369	6	38	1,6%	10,3%	15,8%
1955	854	26	131	3,0%	15,3%	19,8%
1956	1.303	44	216	3,4%	16,6%	20,4%
1957	1.765	48	282	2,7%	16,0%	17,0%
1958	2.335	72	326	3,1%	14,0%	22,1%
1959	2.590	86	233	3,3%	9,0%	36,9%
1960	2.963	96	350	3,2%	11,8%	27,4%
1961	3.801	113	433	3,0%	11,4%	26,1%
1962	4.195	126	490	3,0%	11,7%	25,7%
1963	4.592	140	445	3,0%	9,7%	31,5%
1964	6.477	223	469	3,4%	7,2%	47,5%
1965	8.481	272	571	3,2%	6,7%	47,6%
1966	11.231	350	581	3,1%	5,2%	60,2%
1967	13.633	435	572	3,2%	4,2%	76,0%
1968	16.117	487	514	3,0%	3,2%	94,7%
1970	25.726	747	754	2,9%	2,9%	99,1%
1971	29.307	508	640	1,7%	2,2%	79,4%
1972	36.096	650	969	1,8%	2,7%	67,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de Tappi, A., *SEAT, modelo para armar*.

El porcentaje del canon de FIAT sobre los beneficios de SEAT fue un 15,6 por ciento en 1954, alcanzando casi un cien por cien, en 1970. Este dato nos informa sobre cómo influyó el periodo de retraso en el cobro del canon por parte de FIAT, permitiendo a SEAT disponer de la mayoría de los beneficios durante los primeros años de este periodo.

El crecimiento exponencial de la facturación y de los beneficios de SEAT es el resultado de la aportación por parte de FIAT de su *Know-how*. Esta difusión de la tecnología fue descendiendo paulatinamente con el crecimiento del *learning by doing*, que aportó experiencia a la compañía española.

Observamos la existencia de una relación proporcional inversa entre el descenso de los costes medios de la empresa española, como se pueden ver en el cuadro 4, y el incremento porcentual respecto a los beneficios del canon pactado con FIAT, de acuerdo con el cuadro 3.

En el cuadro 4, se pueden observar claramente el descenso de los costes medios, en euros del año 2000, lo que conllevó a las economías de escala generadas en SEAT entre los años 1960 y 1972.

Cuadro 4

AÑOS	Costes totales SEAT (Mill ptas de cada año)	Costes totales SEAT (Mill € año 2000)	Costes medios SEAT(*) (Ptas de cada año)	Costes medios SEAT(*) (€ año 2000)
1960	2.497	402,39	80.248	12.931,57
1965	7.815	887,64	85.873	9.753,53
1966	10.556	1.129,52	85.058	9.101,36
1967	13.931	1.399,01	86.712	8.707,85
1968	16.088	1.540,19	89.374	8.556,17
1970	28.320	2.509,92	99.831	8.847,65
1971	28.816	2.359,95	112.729	9.232,06
1972	35.006	2.647,17	103.434	7.821,61

Fuente: Elaboración propia a partir de Tappi, A., *SEAT, modelo para armar*.

(*) Calculados en base a la división de los costes totales entre el número de vehículos producidos en cada año (cuadro 1)

Esta expansión del automóvil español en los años sesenta generó economías externas positivas en distintas áreas socioeconómicas del país, contribuyendo de manera decidida, al incremento general de la riqueza del mismo y de sus habitantes.

Ward enfatiza la habilidad de las empresas más poderosas en la creación y moldeado de la realidad del espacio geográfico en el que se hayan ubicadas.⁸⁰⁹ En este sentido, se produce un efecto multiplicador local, consecuencia de las economías externas positivas, que tiende a elevar la riqueza y el empleo en otros sectores de la industria. Podemos diferenciar estas economías externas en función de si se producen en industrias con economías de escala o sin ellas. De esta suerte, contemplamos a la industria auxiliar del automóvil o al equipamiento de las segundas residencias como

⁸⁰⁹ WARD M. F., *Political economy, industrial location and the European Motor Car Industry in the Postwar Period*, Regional Studies, Vol. 16.6, Págs. 443-453.

industrias en las que se producen estas economías de escala (Figura 1), y a los talleres de reparación junto con el sector inmobiliario como beneficiarios de la expansión de su demanda (Figura 2).

La industria auxiliar del automóvil ha seguido un ritmo paralelo de crecimiento respecto de la demanda de fabricación de vehículos y con un incremento del empleo. La estrategia de diversificación que siguió la industria antes de 1960 debido a la escasez de producción de vehículos que impedía su especialización, se desdibujó una vez empezada la nueva década, con el fin de seguir el ritmo de los fabricantes de automóviles y alcanzar una mayor especialización.⁸¹⁰

Las empresas auxiliares del sector de la automoción provenían de antiguas industrias – casi la mitad fundadas antes de 1952 - ,⁸¹¹ que se fueron reconvirtiendo y adaptando a las necesidades que el mercado les iba planteando con el fin de sobrevivir al mismo.

Como ejemplo de las economías de escala del sector, la empresa auxiliar MAISA tenía una curva de costes medios decrecientes, medidos sobre el valor añadido que aportaba la empresa. El cociente entre los costes medios y el valor añadido del año de MAISA en 1960 era de 1,55 descendiendo dicho cociente hasta el 1,06⁸¹² en el año 1972.

Durante el periodo 1967 a 1972, el número de empleados del sector auxiliar del automóvil pasó de 50.000 a 100.135 trabajadores, lo que supuso doblar la mano de obra en un periodo de apenas cinco años.⁸¹³

El incipiente marketing y la publicidad de los fabricantes de automóviles fortalecían el crecimiento de otra industria auxiliar, la de la publicidad.

En cuanto a las economías externas que tuvieron lugar en la industria inmobiliaria y de construcción, en especial de segundas residencias, resulta importante destacar que la libertad de desplazamiento que el automóvil confirió al español de la nueva clase media, la posibilidad de salir de su entorno geográfico más cercano para disfrutar

⁸¹⁰ MARGALEF, J., *El proceso de internacionalización del sector auxiliar de automoción en España. Estudio de dos casos MAISA y FICOSA*. Tesis doctoral. Universidad de Barcelona. 2004. Pág. 88.

⁸¹¹ MARGALEF, J., Óp. Cit., Pág. 89.

⁸¹² MARGALEF, J., Óp. Cit., Pág. 446.

⁸¹³ ORTIZ-VILLAJOS, J.M., *Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España*, Investigaciones de historia económica, febrero 2010. Págs. 135-172.

de su tiempo de ocio en otros lugares, en los que decidió recalar en las temporadas estivales.

Fruto de esta mayor movilidad procedente de la utilización del automóvil, - también llamado en este sentido, utilitario -, y del incremento de riqueza derivado del crecimiento de la industria española de los años sesenta, cuyo empuje fundamental recayó en la industria automovilística, se produjo una eclosión en la construcción de segundas residencias, tal como se aprecia en la evolución del cuadro 5.

Cuadro 5

España	1950	1960	1970
<i>Stock de viviendas ocupadas</i>	6.505.700	7.359.700	9.300.000
<i>Stock de viviendas principales</i>	6.327.800	7.028.700	8.504.300
<i>Stock de viviendas secundarias</i>	177.900	331.000	795.700

Fuente: RODRIGUEZ ALONSO, R., *Infrautilización del parque de viviendas en España: aparición de viviendas vacías y secundarias*, Madrid, 2004.

Como podemos observar, el número de estas segundas residencias casi se multiplicó por 2,5 en la década de los sesenta, en comparación con el número de las viviendas principales que se multiplicó solo por 1,21. El peso específico de las segundas residencias respecto al stock total de viviendas en la industria casi se duplica, pasando de un 2,73 por ciento en 1950, a un 4,45 por ciento en el año 1960, y a un 8,56 por ciento en 1970.

Por su parte, en cuanto al crecimiento de las segundas viviendas respecto del total de la industria inmobiliaria, el crecimiento porcentual de las segundas viviendas respecto al total del sector fue un 17,9 por ciento en la década de los cincuenta, frente a un 23,9 por ciento en la década de los sesenta.

Otra de las industrias sin economías de escala, que se vio afectada positivamente por las economías externas de SEAT, está formada por los talleres de reparación de automóviles, cuya demanda aumentó. El modelo de empresa era de pocos

trabajadores y el volumen de empleo en el año 1965 alcanzaba los 97.168 empleados,⁸¹⁴ superior a la de fabricación de automóviles.

Las economías de escala aparecen en la producción de buena parte del equipamiento del hogar: las segundas residencias doblan el equipo necesario (neveras, radios, televisores, teléfonos, mobiliario).

Hemos comprobado con algunos números cómo las externalidades positivas influyen en una industria concreta – SEAT en nuestro caso –, normalmente concentrada geográficamente, de acuerdo con las ideas de Marshall y de Pigou, en forma de don.

El concepto del *periodo de adelanto* de FIAT hacia SEAT es parcialmente un don que favorece la anticipación en el tiempo de la difusión del conocimiento basado en la introducción de nuevas tecnologías desconocidas hasta su llegada.

Este don no retribuido, es decir, gratuito, se produce por la difusión del conocimiento que Hägerstrand nos ha presentado en sus modelos. Además de esta difusión del conocimiento, otras externalidades se producen mediante el *learning by doing* de Arrow, favoreciendo la adquisición de conocimientos y experiencia en trabajadores que alcanzan una mayor cualificación. El promotor sabe que hasta que aparezcan todas las economías de escala sus beneficios serán pequeños, de modo que hace adelantar en el tiempo todo el proceso.

Hemos comprobado también cómo se produce un incremento del excedente del consumidor de acuerdo con la teoría de Romer, que forma parte de la lógica del don. Viene asociado al descenso de los costes medios a largo plazo, y por tanto del precio, como consecuencia de las economías de escala que se generan por la difusión del conocimiento y el aprendizaje en la práctica.

Finalmente, se produce un crecimiento en el empleo y en la producción a gran escala que revierte en un mayor beneficio social. Otras industrias, como la industria de las segundas residencias de nuestro caso, reciben una parte de dicho beneficio,

⁸¹⁴ MARTÍNEZ, L., PONCE, A., ALCAIDE, J., URIARTE, J. A. *Construcción de material de transporte terrestre no ferroviario*. Universidad de Deusto, *Riqueza Nacional de España*, vol. IV. 1968.

convirtiéndose dicho beneficio social en beneficio privado, por el que, el iniciador de todo el proceso no recibe pago alguno en contraprestación.

El cálculo exacto del don que hace el primer promotor quizás pueda realizarse a medida que se acumulen trabajos empíricos sobre el tema.

Conclusión

Según el Génesis, el primer mandato de Dios al hombre parece ser el deseo de saber. El hombre que estaba en un valle desea subir a la montaña que lo rodea, y ver qué hay al otro lado. Y luego al otro valle. Y a la otra montaña. Y al otro lado del mar. Y a otro planeta...

Hay hombres con vocación de exploradores de los límites que, en general, regalan su conocimiento. Piénsese en Edison y la bombilla, o en Fleming y la penicilina.

Hay otros hombres con mayor capacidad de liderazgo, de organización, que montan la expedición hacia el nuevo territorio, y van cargado de regalos para quienes están allí. Piensan que los vecinos llevarán regalos a su vez hacia otros valles, y hacia otras generaciones.

Estos son los líderes de las expediciones que describe Malinowsky en sus trabajos, y que recoge Mauss. Son esos a los que Tomás de Aquino describe como los poseedores de la virtud de la magnanimidad.

En estas expediciones alguien ha pensado que el vecino podría estar interesado en una cosa u otra de su valle, y que podría cambiársela por algún producto suyo. Son los comerciantes que forman el mundo de la liberalidad que enseña Tomás de Aquino, o al que se hace alusión cuando Aristóteles habla de la amistad comercial. Son esos comerciantes que intercambian la actividad de los artesanos y de los agricultores.

En esta sociedad, una de las virtudes más importantes es la gratitud, que permite que el *do ut des*, tanto en correspondencia como en cadena de favores, cumpla su función de difusión de bienes e ideas.

Lo que en aquella sociedad se producía gracias a las virtudes ya mencionadas en el hombre, sigue existiendo en nuestra sociedad. Ese afán explorador, expedicionario y promotor sigue teniendo lugar en nuestra sociedad.

Piénsese en cómo ha influido la empresa IBM en el devenir de promotores como Bill Gates o Steve Jobs. O cuánto ha aportado a la sociedad del conocimiento la creación de la World Wide Web ideada por Timothy Berners-Lee y Robert Caillan.

En nuestro itinerario histórico sobre el mundo del don, hemos comprobado cómo éste ha existido, y sigue existiendo, presentándose con diferentes “vestidos” a lo largo de la historia. El intercambio de regalos en Grecia, el evergetismo romano, el inicio del papel de instituciones como la Iglesia, en su función de ayuda a los más necesitados por parte de los monasterios; o las monarquías, en el establecimiento de relaciones con las nuevas ciudades conquistadas durante la Edad Media, son muestras de cómo el don se ha expresado en estos diferentes periodos.

Con la llegada de la modernización tecnológica propiciada por la Revolución Industrial, el don se sitúa en las relaciones de la nueva clase media que se genera a partir de esta. Gracias a la reciprocidad de los regalos, se establece una confianza que hace del regalo el protagonista de la época, por los vínculos que genera entre las personas.

Son los inicios de la preocupación por el don de la educación pública, en la que muchos hijos de trabajadores son formados en las escuelas dominicales que sobreviven gracias a las aportaciones económicas de los ciudadanos más ricos.

Este interés de las instituciones públicas por los más necesitados fue la semilla de lo que hoy conocemos como el Estado del Bienestar. La difusión de la teoría del ahorro en las clases trabajadoras permitió el establecimiento de protecciones ante las incertidumbres de la vida futura que benefició a sus familias.

Desde el punto de vista antropológico, Alasdair MacIntyre nos ha introducido al animal racional e independiente que es el hombre, cuya independencia es alcanzada cuando se hace conocedor de la dependencia de los demás, necesaria para su madurez.

Esa dependencia que ha llevado al hombre a ser receptor, durante los primeros estadios de su vida, le conduce a ser sabedor de la necesaria interdependencia de los demás que le hace florecer como ser humano, y darse a sí mismo a quien lo necesite.

La fenomenología de Jean-Luc Marion nos ha mostrado como el don existe aun cuando no se da nada. En esa aporía es donde la reciprocidad no forma parte del don. La puesta entre paréntesis del don, del donador y del donatario nos confirman que el auténtico don se da cuando no existe consciencia de ello.

En la deconstrucción que Jacques Derrida hace del don, nos ha llamado a buscar lo imposible para que se pueda dar lo posible. La existencia del don es la inexistencia

del mismo. El don se aleja de la razón y solo puede tener lugar sin ella. En una visión repleta de aporías, nos ha aportado el concepto de don en forma de perdón, siendo éste la primera y última verdad del don.

Marcel Mauss es el gran reivindicador del don desde su visión socio-antropológica de principios del siglo XX. Gracias a su estudio sobre determinadas tribus nos ha permitido conocer a esos exploradores, a esos expedicionarios que, saltando de valle a montaña, hasta cruzar el mar hacia nuevos horizontes, llevan consigo esos regalos que intercambiarán con otras vecindades en una suerte de ritos que impregnan la cultura y la sociedad primitivas.

Y es la Doctrina Social de la Iglesia, la que pone la guinda al pastel. En toda actividad del hombre, como hemos visto, aparece el don. En algunas se asoma al balcón de nuestros ojos y se puede observar con todo su esplendor. En otras, se nos aparece de forma velada, para que indagemos en ellas y lo saquemos de su timidez, para darle todo el papel que le corresponde como parte de la actividad humana.

Françoise Perroux contribuye a ello, con su visión humanista de la economía, situando a la lógica del don como parte de una teoría del equilibrio económico general que supera las visiones neoclásicas y keynesianas; establece una economía de todo el hombre y para todos los hombres.

En esta tarea de darle al hombre el papel que le corresponde en la economía, nos han venido a socorrer los otros economistas que hemos estudiado en nuestra tesis. Empezando por Adam Smith, al que todo el pensamiento económico lo considera como el fundador de la economía competitiva, del mercado y del interés propio.

Desde nuestro punto de vista, es coherente esta definición del escocés. Sin embargo, no nos hemos querido quedar en lo superficial. Al analizar su obra moral y económica, hemos visto que el concepto de simpatía no se encuentra en las antípodas de su obra económica, ni su concepto de mano invisible en las antípodas de su obra moral.

Entender a Smith es entender toda su obra como un todo y no como un conjunto de partes separadas que nada tienen que ver unas con otras. Esta sí es la visión equivocada de aquellos que solo lo perciben como el fundador mencionado anteriormente. El don en Adam Smith se muestra en la generosidad de aquellos que sacrifican su propio interés por el de los demás.

Y Alfred Marshall nos abre un nuevo paradigma del don en la economía, gracias a su concepto de externalidades positivas. De éste apenas se habla en muchos manuales de microeconomía y en algunos, hasta se silencia. Sin embargo, creemos que es hora de volverlo a colocar en el lugar que su autor le quiso dar, en especial desde el lado de una visión de la economía en la que el hombre es actor imprescindible.

Hemos visto como las transacciones empresariales no se quedan en un simple contrato mercantil. Las decisiones tomadas por el hombre tienen su influencia más allá de los actores de las mismas. Este es el regalo que la economía realiza a otros agentes de la misma.

Es ese beneficio externo, el que junto con el beneficio privado que toda actividad económica genera, según Arthur Cecil Pigou, conforma el beneficio social, que se derrama en partes concretas de la sociedad en la que tiene lugar.

Este es el don que recibe la sociedad por las transacciones económicas que se dan en ella, y de las que emanan beneficios inesperados en muchos casos, y hasta en algunos, inadvertidos.

Y muchos de ellos comparecen en forma de difusión del conocimiento, gracias a los modelos de Torsten Hägerstrand y a su incidencia en la generación de crecimiento económico. El don en forma de difusión de las nuevas tecnologías y de los nuevos procesos es estudiado por autores como Michael Porter, David Romer, Jane Jacobs o Kenneth Arrow con su potente concepto del *learning by doing*, que nos ha ayudado a identificar el don en el caso práctico que hemos analizado.

La implantación de SEAT en España nos ha servido de botón de muestra de cómo el don se presenta en forma de externalidades positivas y de difusión del conocimiento, regalando a la industria auxiliar un don por el que no han pagado ninguna contraprestación.

Además, el don, - las externalidades positivas -, se ha diseminado en forma de beneficios externos hacia la industria de las segundas residencias, gracias al crecimiento económico de SEAT, que ha provocado el crecimiento de esta otra industria, como hemos podido ver en nuestro estudio.

Hemos de ser conscientes de que el don es muy complicado de matematizar, pues apenas se ha puesto interés en ello. Nuestro estudio del caso SEAT pretende ser una invitación a futuras líneas de investigación en donde se analicen más casos del impacto del don en industrias con economías de escala o sin ellas.

Una vez que se disponga de un mayor número de trabajos empíricos sobre ello, puede ser que se llegue a conclusiones sobre el valor económico del don procedente de las externalidades positivas y de la difusión del conocimiento. No existe todavía un análisis de los efectos sobre el crecimiento local de todas y cada una de las fábricas de automóviles que se han implantado en el mundo.

Bibliografía

- ACTON, H.B., *La moral del mercado*. Madrid. Unió Editorial. 2002.
- AGLIETTA, M. *Regulación y crisis del capitalismo*. Madrid. Siglo XXI. 1979.
- ANÓN. *The fourth book of the chronicle of Fredegar and his continuations*. Londres. 1960.
- AQUINO, T. *Summa Theologica*. Madrid. BAC. 2009.
- ARGANDOÑA, A. *Don y gratuidad en la empresa*. En *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Iter. 2010. Melé y Castellá (eds).
- ARISTÓTELES. *Ética a Nicómaco*. Madrid. Gredos. 1985.
- ARISTÓTELES. *Política*. Madrid. Gredos. 1988.
- ARROW, K. "The economic implications of Learning by Doing". *Review of Economic Studies*, vol.29, junio. 1962.
- AUTO REVISTA, nº 1407.
- CATECISMO DE LA IGLESIA CATÓLICA. Asociación de editores del catecismo, Madrid, 1992.
- BAIROCH, P. *Cities and Economic Dvelopment: From the Dawn of History to the present*. Chicago. University of Chicago Press. 1988.
- BANCO URQUIJO. *Evolución a largo plazo de la industria del automóvil en España*. 1970.
- BANG, P.F. *Imperial Bazaar: toward a comparative understanding of markets in the Roman Empire*. En *Ancient economies, modern methodologies. Archaeology, comparative history, models and institutions*. Bari. 2006. Bang, Ikeguchi y Ziche (eds).
- BAÑARES, J.I. *Matrimonio y Derecho en el Catecismo de la Iglesia Católica*. En *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*. Madrid. BAC. 1996. VV.AA
- BASTONS, M. *Justicia y gratuidad en la toma de decisiones*, en *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Iter. 2010. Melé y Castellá (eds.)
- BAUDELAIRE, C., *La moneda falsa*, poema 28 en *Pequeños poemas en prosa*, Barcelona, Bosch, 1987.
- BENEDICTO XVI. *Caritas in Veritate*. 2009.

BEVERIDGE, W. *Report on Social Insurance and Allied Services*. Traducción en 1943 *Seguridad Social y Servicios Afines. Informe presentado al Parlamento de Gran Bretaña el 22 de noviembre de 1942*. Buenos Aires. Editorial Losada. Centro Interamericano de estudios de seguridad social (CIESS), México. 1942.

BOIX RASPALL, J.M. *Ahorro Social*. Barcelona. Bosch. 1947.

BOULANGER, A. *Aelius Aristide et la sophistique dans la province d'Asie au IIe siècle de notre ère*. Paris. Bibliothèque des écoles françaises d'Athènes et de Rome. 1923.

BUETTNER, B. "Past Presents: New Year's Gifts at the Valois Courts circa 1400". *The Art Bulletin*. Vol.83, n.4, December. 2001.

BURKE, P. *History and social theory*. Cornell U.P. New York.1993.

CARR, R., *España 1808-1939*, Barcelona, Ariel, 1969.

CASTELLÁ, J.M. *La consolidación del estado de derecho*, en *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Ite. 2010. Melé y Castellá (eds.)

CATALÁN, J. "La creación de la ventaja competitiva en la industria automovilística española. 1898-1996". *Revista de Historia Industrial*, núm.18, 2000.

CATALÁN, J. "La SEAT del Desarrollo. 1948-1972". *Revista de Historia Industrial*, núm.30, 2006.

CAYO SUETONIO. *Los doce césares*. www.scribd.com. 2016.

CELAN P. *Todtnauberg*, en *Obras Completas*. Madrid. Trotta. 2015.

CICERON, M. T. *De Officiis*. Cambridge, Harvard University Press. 1913.

CLARK, J. *Mondo Agnelli, FIAT, Chrysler and the power of a dynasty*. New Jersey. Wiley. 1972.

CLARKSON, T. *An Essay on the Impolicy of the African Slave Trade. In two parts*. London. J. Phillips. 1788.

CONCILIO VATICANO II. *Gaudium et Spes*. 1965

CRUZ PRADOS, A. *Filosofía Política*. Pamplona. Eunsa. 2009.

CURTA, F. "Merovingian and Carolingian gift giving", en *Speculum*. Vol.81. 2006.

CHATTAWAY, C. M. "Looking a medieval gift horse in the mouth. The role of the giving of Gift objects in the definition and maintenance of the power networks of Philip the Bold", *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden*. Enero. 1999.

DAMEN, M. "Princely entries and gift exchange in the Burgundian Low Countries: a crucial link in late medieval political culture", *Journal of Medieval History*, vol.33. 2007.

DAVID, H. *Philippe le Hardi, duc de Bourgogne, protecteur des arts*. Dijon. 1937.

DAVIS, W. *When Gift is sale*. En, *The Languages of Gift in the Early Middle Ages*, New York, Cambridge University Press, 2010. Davis & Fouracre (Eds.)

DE KEMPIS, T., *Dialogi nouiciorum 3, Vita Domini Florentii*, Friburgo, Michael Joseph Pohl, 1922.

DE REIMS, H. *De ordine palatii*. Paris. F.Vieweg ed. 1884.

DE TOURS, G. *Historia de los francos*. Libro 9. <https://homoreciprocan.wordpress.com>

DERRIDA, J. *Dar (el) tiempo*. Barcelona. Paidós. 1995.

DERRIDA, J. *Dar la muerte*. Barcelona. Paidós. 2000.

DERRIDA, J. *Perdonar. Lo perdonable y lo indescriptible*. Madrid. Aviragani. 2015.

DERRIDA, J. & MARION, J.L. *Sobre el don. Una discusión entre Jacques Derrida y Jean-Luc Marion*. Anuario colombiano de fenomenología. Universidad de Antioquia. 2009

DESCARTES, R. *Las Pasiones del Alma*. Madrid. Tecnos. 1997.

DESTANNE DE BERNIS, G. *La dynamique de François Perroux, l'homme, la création collective, le projet humain*. En *Hommage à François Perroux*. Paris. PUF. 1978.

DONGES, J. *La industrialización en España*. Barcelona. Oikos-Tau. 1976.

DONLAN, W. "Duelling with Gifts in the Iliad: As the Audience saw it". *Colby Quarterly*, vol.29, n.3, September 1993.

DUBY.G. *Guerreros y campesinos. Desarrollo inicial de la economía europea (500-1200)*. www.bajaepub.com. 1973.

DUNCAN-JONES, R. *The Economy of the Roman Empire*. Cambridge. Cambridge University Press. 1974.

- EGENOLF, S.B. *Josiah Wedgwood's Goodwill Marketing*. En *The culture of the gift in the Eighteen Century England*. New York. Palgrave McMillan. 2009. Zionkowski y Klekar
- ELLIOT, D. W., *The gift of an education*. En *The culture of the gift in the Eighteen Century England*. New York. Palgrave McMillan. 2009. Zionkowski y Klekar
- ERRO, C. *El empresario fotógrafo*. Madrid. EADS-CASA. 2013.
- FERRER MAESTRO, J.J. "El mercado en la antigua Roma y la economía agropecuaria en tiempos de crisis". *Gerión*. Vol. 30. 2012.
- FILÓSTRATO. *Vidas de los sofistas*. Madrid. Gredos. 1999.
- FINLEY, M. I. *The world of Odysseus*. New York, New York Review Books. 1954.
- FINLEY, M. I. *El mundo de Odiseo*. México. FCE. 1961.
- FINLEY, M.I. *La economía de la antigüedad*. México. FCE. 1974.
- FINLEY, M.I. *La Grecia Antigua. Economía y Sociedad*. Barcelona. Ed. Crítica. 1984.
- FISCHER-DREW, K., *The Lombard Laws*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press, 1973.
- FOURACRE, P. *The use of the term beneficium in Frankish sources*. En *The Languages of Gift in the Early Middle Ages*. New York. Cambridge University Press. 2010 Davis & Fouracre (Eds.)
- FRANCISCO, PAPA. *Discurso con el mundo del trabajo en el establecimiento siderúrgico Ilva*. Génova, 2017. www.vatican.va
- FRIEDMAN, A. *El imperio Agnelli*. Madrid. Temas de hoy. 1989.
- FUKUYAMA, F. *La confianza*. Barcelona. Ediciones B. 1997.
- DE FULDA, E. *Anales de Fulda*. Siglo IX.
- GARCÍA-DURÁN, J.A. *El professor d'ètica, Adam Smith*. En *Noves aproximacions a la historia del pensament econòmic*. Vic. Eumo editorial. 1995. Oroval, E., (ed.)
- GARCÍA-DURÁN, J. A. "Ética y Economía". *Boletín Informativo de la Fundación Juan March*. Madrid. Agosto-Septiembre, Núm. 312, 2001.

GARCÍA-DURÁN, J. A. *Interdependencia planetaria: ensanchar la razón en El desarrollo humano integral*. Barcelona. Iter. 2010. Melé y Castellá (eds.).

GARCÍA-DURÁN, J. A. *Sobre el papel de las Administraciones Públicas antes y después de la crisis T.I.C.* Universidad Católica de Valencia. Curso de verano en Santander. 6 de agosto de 2013.

GARCÍA-DURÁN, J. A. (2014) *Sobre el futuro del estado del Bienestar*. Conferencia 3 de abril de 2014.

GARCÍA-DURÁN, J. A. *Tomás de Aquino economista*. Inédito. 2014.

GARCÍA LUCIO, A. *Una empresa de gloria: hacer más humana la economía*. Vitoria. Eset. 1995.

GASCÓ, F. "Evergetismo y conciencia cívica en la parte oriental del Imperio", *Habis*, Vol. 26, 1995.

GLAESER, E. KALLAL, H. SCHEINKMAN, J. SCHLEIFER, A. "Growth in cities", *Journal of Political Economy*, vol.100, núm.6. 1992.

GRAFF, H., *Legacies of Literacy in western culture and society*, Indianapolis, Indiana University Press, 1987

GRIERSON, P. "Commerce in the Dark Ages, a critique of the evidence", *Transactions of the Royal Historical Society*, vol.9. 1959.

GUERREAU-JALABERT, A. "Caritas y don en la sociedad medieval occidental", *Hispania* vol. 60, 2000.

GYGAX, M.D. "El intercambio de dones en el mundo griego: reciprocidad, imprecisión, equivalencia y desequilibrio", *Gerión*. Vol.25, núm.1. 2007.

HÄGERSTRAND, T. *Innovation diffusion as a spatial process*. Chicago. University of Chicago Press. 1953.

HARROD, R.F. *Toward a dynamic economics*. Londres. McMillan. 1948

HEIDEGGER, M. *Ser y Tiempo*. México. FCE. 1991.

HENDERSON, J. "Efficiency of resource usage and city size", *Journal of Urban Economy*, Enero, 1986.

HERÓDOTO. *Los nueve libros de la historia*. Tomo I. LXIX. www.elaleph.com

- HESÍODO. *Los trabajos y los días*. Madrid. Gredos. 1978.
- HOMERO. *La Odisea*. En *Obras completas*. Barcelona. Montaner y Simón. 1927.
- HOMERO. *La Ilíada*. En *Obras completas*. Barcelona. Montaner y Simón. 1927.
- HORACIO. *Sátiras. Epístolas. Arte Poética*. Madrid. Gredos. 2008
- HUME, D. *Tratado de la Naturaleza Humana*. Madrid. Editora nacional. 1981.
- HUSSERL, E. *La Idea de la Fenomenología*. México. FCE. 1982.
- INSTITUTO NACIONAL DE PREVISIÓN. *Qué es el Instituto Nacional de Previsión*. 1923.
- JACOBS, J. *La Economía de las ciudades*. Barcelona. Ediciones 62. 1971.
- JACOBS, J. *Las ciudades y las riquezas de las naciones*. Barcelona. Ariel. 1986.
- JAEGER, W. *Los ideales de la cultura griega*. México. FCE. 2001.
- JENOFONTE. *Apología de Sócrates*. En *Opúsculos de escritores griegos*. Almería. Álvarez Hermanos. 1871.
- JENOFONTE. *Recuerdos de Sócrates*. Madrid. Gredos. 1993.
- JENOFONTE. *Económico*. Madrid. Gredos. 1993.
- JOBERT, P. *La notion de donation*. Convergences. Dijon. 1977.
- JUAN PABLO II. *Sollicitudo rei socialis*. 1987.
- JUAN PABLO II. *Centesimus annus*. 1991.
- JUAN PABLO II. *Veritatis Splendor*. 1993.
- JUSSEN, B.,. *Religious Discourses of the Gift in the Middle Ages: Semantic Evidence (Second to Twelfth Century)*. En *Negotiating the Gift*. Göttingen, Vandenhoeck and Ruprecht, 2003. Algazi, Groebner, Jussen (eds)
- KEYNES, J.M. *Teoría general de la ocupación, del interés y del dinero*. México. FCE. 1943.
- KREMER, M. "Population Growth and Technological Change: One Million B.C. to 1990", *Quarterly Journal of Economics*, Agosto, 1993.

KRUGMAN, OBSTFELD, MELITZ. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid. Pearson. 2012.

LANDES, D. *Progreso Tecnológico y Revolución Industrial*. Madrid. Tecnos. 1979.

LESNE, É. "Les diverses acceptions du terme <beneficium> du VIIe au XIe siècle", en *Revue Historique de Droit française et étranger*. 1924.

LIVIO TITO. *Historia de Roma desde su fundación*. Londres. JM Dent and Sons. 1905.

LLORENTE, A. "Algunos aspectos del pensamiento sobre el don como camino de la economía", en *Revista de teología*. Núm.87. 2005.

LORENZO, D. *Comunitarismo contra individualismo. Una revisión de los valores de Occidente desde el pensamiento de Alasdair MacIntyre*. Navarra. Thomson-Aranzadi. 2007.

MACINTYRE, A. *Animales racionales e independientes*. Barcelona. Paidós. 2001

MACINTYRE, A. *Tras la virtud*. Barcelona. Crítica. 1987.

MACINTYRE, A. *Justicia y Racionalidad*. Madrid. EIUNSA. 1994.

MACINTYRE, A. *¿Cómo aprender de la veritatis esplendor? El punto de vista de un filósofo*. En *Sobre la veritatis Esplendor*. Madrid. San Pablo. 1995. J.A. Martínez Camino (Ed.)

MACINTYRE, A. *Politics, Philosophy and the Common Good*. En *The MacIntyre Reader*. Cambridge Polity Press. 1998. Kelvin Knight (ed.)

MACINTYRE, A. *Historia de la Ética*. Barcelona. Paidós. 2006.

MALINOWSKY, B. *The Andamans Islanders*. Londres. Cambridge University Press. 1922.

MALTHUS, T.R. *Primer ensayo sobre la población*. Barcelona. Altaya. 1993.

MALUQUER, J. *Curso inicial del seguro obrero*. Barcelona. Orbis. 1986.

MARCIAL. *Epigramas*. Zaragoza. Institución Fernando el Católico. 2004.

MARGALEF, J. *El proceso de internacionalización del sector auxiliar de automoción en España. Estudio de dos casos MAISA y FICOSA*. Tesis doctoral. Universidad de Barcelona. 2004.

MARION, J.L. *Siendo dado. Ensayo para una fenomenología de la donación*. Madrid. Síntesis. 2008.

MARSHALL, A. *Principios de Economía*. Madrid. Aguilar. 1957.

MARTINEZ, L., PONCE, A., ALCAIDE, J., URIARTE, J. A. "Construcción de material de transporte terrestre no ferroviario". *Riqueza Nacional de España*, Universidad de Deusto vol.IV. 1968.

MAUSS, M. *Ensayo sobre el Don en Sociología y Antropología. Razón y forma del cambio en las sociedades primitivas*. Madrid. Tecnos. 1971.

McCULLOCH, J.R. *The principles of political economy*. Edimburgh. Adam & Charles Black. 1864.

MELCHOR GIL, E. "Construcciones cívicas y evergetismo en la Hispania romana, espacio, tiempo y forma", en *Historia Antigua*. Vol.6. 1993.

MELÉ, D. *El desarrollo humano integral: una visión de conjunto*. En *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Iter. 2010. Melé y Castellá (eds.)

MIGUELEZ, F. *SEAT, la empresa modelo del régimen*. Barcelona. Dopesa. 1977.

MILLER, W. "Gift, Sale, Payment, Raid: case studies in the negotiation and classification of exchange in medieval Iceland", en *Speculum*. 61. 1986

MOLLAT, M. ET ALIA (Eds) *Comptes généraux de l'état bourguignon entre 1416 et 1420*. Paris. Imprimerie nationale. 1965.

MOLTCHANOVA, A., OTTAWAY, S., *Rights and Reciprocity en The culture of the gift in the Eighteen Century England*. New York. Palgrave McMillan. 2009 Zionkowski y Klekar, (Eds.)

NOTKER B. *Gesta Karolii Magni*. Berlin. Ed. Hans F. Haefele. 1959.

NUSSBAUM, C. M. *La fragilidad del bien. Fortuna y ética en la tragedia y en la filosofía griega*. Madrid. Visor. 1995.

ORTIZ-VILLAJOS, J.M. "Aproximación a la historia de la industria de equipos y componentes de automoción en España", en *Investigaciones de Historia Económica*, febrero. 2010.

PÉREZ LÓPEZ, A., *Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal*. Madrid, Rialp, 1991.

PERIS, V., Traducción al español del *Plan Beveridge*, Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS), México, 2008

PERKIN, H. *The Origins of Modern English Society: 1780-1880*. London. Routledge. 1969.

PERROUX, F., *Economie et Société, Contrainte, Echange, Don*, Paris, PUF, 1969

PERROUX, F. *La Pensée Économique de J. Schumpeter*. Paris. Dalloz. 1935

PERROUX, F., *La Valeur*. Paris. PUF. 1943

PERROUX, F. "Note sur les coûts de l'homme", *La vie intellectuelle*, novembre. 1952.

PERROUX, F. "Le don. Sa signification économique dans le capitalisme contemporain", *Revista Diogène*. Abril. 1954.

PERROUX, F. *Prise de vue de la croissance de l'économie française: Études statistiques*. Londres. IAIW. 1956.

PERROUX, F. "La recherche de la stabilité: les facteurs réels", en *Economie Appliquée*, núm. 1-2. 1958.

PERROUX, F. "L'idée de progrès devant la science économique contemporaine". *Encyclopedie Française*, vol. IX, *L'Univers économique et social*. Paris. 1960.

PERROUX, F. *L'Économie du XXème siècle*. Paris. PUF. 1961.

PERROUX, F. *Industrie et création collective*. Paris. PUF. 1970.

PERROUX, F. "L'Économie de la ressource humaine", en *Mondes en Développement*, núm.7, 1974.

PERROUX, F. "Pérégrinations d'un économiste et choix de son itinéraire", en *Banca Nazionale del Lavoro*, núm. 130, junio, 1980.

PERROUX, F. *Dialogue des monopoles et des nations*. Grenoble, PUG. 1982.

PERROUX, F., *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier/UNESCO, 1981.

PIGOU A.C. *The Economics of Welfare*. Londres. McMillan. 1920.

PIKETTY, T. *Le capital au XXIème siècle*. Paris. Seuil. 2013.

- PLINIO EL JOVEN. *Panegírico*. Madrid. Antonio Espinosa. 1787.
- PLINIO EL JOVEN. *Cartas*. Madrid. Gredos. 2005
- POLANY, K. *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Madrid. Labor Universitaria. 1976.
- POLIBIO. *Historias*. Madrid. Gredos. 1983-1990.
- PONTIFICIO CONSEJO JUSTICIA Y PAZ. *Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*. Madrid. BAC. 2005
- PORTER, M. *La ventaja competitiva de las naciones*. Esplugues de Llobregat. Plaza-Janés. 1990.
- PULIDO FERNÁNDEZ, A. *Biografía de D. José Maluquer y Salvador*. Madrid. Sobrinos de la sucesora de M. Minuesa de los Ríos. 1924.
- RADCLIFFE, B. *The Adamans Islanders*. Londres. Cambridge U.P. 1922.
- REUTER, T., "Plunder and tribute in the Caroligian Europe", *Transactions of the Royal Historical Society*. Vol. 35. 1985.
- REYNOLDS, S. *Fiefs and vassals*. New York. Oxford U.P. 1994.
- RICARDO, D. *Principios de economía y tributación*. Madrid. Pirámide. 2003.
- RIFKIN, J. *El fin del trabajo*. Barcelona. Paidós. 1994.
- RODRIGUEZ VALLS, F. *Justicia y solidaridad en el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia*, en *Estudios sobre el Catecismo de la Iglesia Católica*, Madrid, Aedos, 1996. VV.AA.
- ROMER, D. *Advanced Macroeconomics*. Nueva York. Mcgraw Hill. 1996.
- ROMER, P. "Increasing returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, n.5. 1986.
- ROMER, P. "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*. Vol. 98. Octubre, 1990.
- ROQUÉ, V., *La apertura a la vida en el centro de un verdadero desarrollo*. En *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Ite. 2010. Melé y Castellá (eds.)

ROSENBERG, N. "Technological change in the machine tool industry, 1840-1910", *Journal of Economic History*, vol.23, diciembre. 1963.

ROSTOVTZEFF, M. *Rome*. London. Oxford U.P. 1960.

RUBIO DE URQUÍA, R. *Amor de preferencia por los pobres*. En *Estudios sobre el catecismo de la Iglesia católica*. Madrid. Aedos. 1996. AA.VV.

SAN ROMAN, E. "El nacimiento de SEAT. Autarquía e Intervención del INI", *Revista de Historia Industrial*, núm.7. 1995.

SAXENIAN, A. *Inside-Out: Regional Networks and Industrial Adaptation in Silicon Valley and Route 128*. Berkeley. University of California Press. 1996.

SCHERER, F. "Inter-industry technology flows in the United States", *Research Policy Journal*, vol.11, Agosto, 1982.

SENIOR, W. N. *An outline of the Science of Political Economy*. New York. Sentry Press. 1939.

SIDGWICK, H. *Principles of Political Economy*. Londres. McMillan. 1887.

SMITH, A. *La teoría de los sentimientos morales*. Madrid. Alianza. 1997.

SMITH, A. *La riqueza de las naciones*. Madrid. Alianza Editorial. 2001.

SNODGRASS, A.M. *Arcaic Greece. The age of experiment*. Los Ángeles. University of California Press. 1980

SJÖSTRAND, G. *The modern gift institution in industrial districts*. En *Economic Sociology: The European Electronic news Letter*. 2004.

SMART, W. *Studies in Economics*. Londres. McMillan. 1885.

SULPICIO, S. *The Western Fathers: Being the lives of Ss. Martin de Tours, Ambrose, Augustine of Hippo, Honoratus of Arles and Germanus Auxerre*. New York. Sheed and Ward. 1965.

SUNDERLAND, D. *Social Capital, Trust and Industrial Revolution, 1780-1880*. Oxon. Routledge. 2007.

TAPPI, A. *SEAT, modelo para armar, Fordismo y franquismo (1950-1980)*. Valencia. Germania. 2010.

- TAUSSIG, F.W. *Inventors and Money Makers*. Nueva York. McMillan. 1915.
- TERMES, R. *El poder creador del riesgo*. Madrid. Unión Editorial. 1986.
- THOMPSON E. P. *The making of the English working class*. Londres. Penguin. 1963.
- TOCQUEVILLE, A. *Memoria sobre el pauperismo*. Madrid. Trotta. 2003
- TOMEIO, T. *Ceo, ¿te atreves?* Barcelona. Omega. 2015.
- TORRALBA, F. *La técnica al servicio del desarrollo humano integral*, en *El desarrollo humano integral*. Barcelona. Iter. 2010. Melé y Castellá (Eds.)
- TORRALBA, F. *La lógica del don*. Madrid. Khaf. 2015
- TORRE, DE LA, J. *Alasdair MacIntyre, ¿un crítico del liberalismo?* Madrid. Dykinson. 2005.
- TREMEARNE, A.J. *Hausa superstitions and customs*. Londres. John Bale. 1913.
- TRIMMER, S., *The oeconomy of charity*, Londres, Longman, Robinson and Johnson, 1787
- TUCÍDIDES. *Historia de la Guerra del Peloponeso*. Barcelona. Orbis. 1986.
- VAN LEEUWEN, G. *De l'instruction d'un jeune Prince van Guillebert van Lannoy*. Amsterdam. Academische Pers. 1975.
- VASAVADA, M.B. *Novel Gifts: the form and function of gift exchange in nineteenth century England*. Tesis doctoral. Universidad de Oregon. 2013.
- VAUGHAN, R. *Phillip the Bold. The formation of the Burgundian state*. London. The Boydell Press. 1962.
- WALBANK, F.W. *La pavorosa revolución. La caída del imperio romano de occidente*. Madrid. Alianza Universidad. 1978.
- WARD, M.F. "Political economy, industrial location and the European Motor Car Industry in the Postwar Period", *Regional Studies*, Vol. 16.6.
- WEBER, J. *Royal presents: porcelain gift exchanges between the french and the saxon-polish Court in the mid-eighteenth century*. The International Ceramics Fair Seminar. 2008.
- WESTERMARCK, E. *Origin and Development of Moral Ideas*. Londres. McMillan. 1906.

WHITNEY M.P. *Queen of medieval virtues: Largesse. En Vassar medieval studies*, New Haven, Yale University Press, 1923. FISKE, C.F.

WOOD. I.N. *The gifts of Wearmouth and Jarrow. En The languages of gift in the Early Middle Ages*. New York. Cambridge University Press. 2010. Davis & Fouracre (Eds.)

WOODEFORD, J. *Passages from the five volumes of the diary of a country parson, 1758-1802*. Oxford. Oxford University Press. 1935.

YONAN, M. "Portable Dynasties: Imperial gift-giving at the Court of Vienna in the Eighteenth Century", banc *The Court Historian*, vol.14, issue 2. 2009.