

Marcel Mauss

Ensayo sobre los Dones: Razón y Forma del Cambio en las Sociedades Primitivas. 1923.
Publicado en Sociología y Antropología. 1971. Madrid: Editorial Tecnos.

Introducción: Sobre los Dones y sobre la Obligación de Hacer Regalos

Veamos a continuación algunas estrofas del Havamal, un viejo poema del Edda escandinavo, que puede servirnos de epígrafe a este trabajo, por lo directamente que pone al lector en la atmósfera de las ideas y los hechos sobre los que nos vamos a mover ahora en nuestra demostración.

39 Jamás he encontrado un hombre más generoso y espléndido
en agasajar a sus huéspedes
que "recibir no hubiera sido recibido",
ni de hombre tan... (falta el adjetivo)
de sus bienes
que recibir a cambio le fuera desagradable

41 Con armas y vestidos
los amigos han de darse gusto;
cada uno lo sabe por sí mismo (por su propia experiencia).
Quienes se hacen regalos mutuos
son amigos más tiempo
si las cosas salen bien

42 Hay que ser amigo
para el amigo
y dar regalo por regalo;
hay que dar
una sonrisa cuando nos dan sonrisa
y dolo cuando una mentira

44 Ya se sabe, si tienes un amigo
en quien tienes confianza
y quieres obtener buenos resultados,
hay que unir tu estado de ánimo al suyo
y cambiar regalos
haciéndole visitas con frecuencia

45 Pero si tienes otro
de quien desconfías
y quieres obtener buenos resultados,
hay que decirle palabras agradables
pero a las que el pensamiento no responda
y devolverle dolo por mentira.

46 Y con aquel
con quien no tienes confianza
y tienes sospechas sobre sus sentimientos,
hay que sonreírle
hablándole sin sinceridad:
los regalos que se hacen deben ser igual a los recibidos

48 Los hombres generosos y valientes
tienen mejor suerte en la vida;
carecen de temores.

El cobarde tiene miedo de todo;
el avaro tiene siempre miedo a los regalos

Cahen nos ha indicado también la estrofa 145:

145 Más vale no pedir

que sacrificar demasiado (a los dioses):
El regalo otorgado espera siempre de otro a cambio.
Más vale no hacer una ofrenda
que gastar demasiado en ella

Programa

Vemos, pues, cuál es el tema. En la civilización escandinava, así como en muchas otras, los cambios y contratos se hacen bajo la forma de regalos, teóricamente voluntarios, pero, en realidad, hechos y devueltos obligatoriamente.

Este trabajo es un fragmento de un estudio más amplio. Desde hace años, me he interesado a la vez por el régimen del derecho contractual y por el sistema de prestaciones económicas entre las diversas secciones o subgrupos de que se componen las sociedades llamadas primitivas, así como las que podríamos denominar arcaicas. Hay una variedad enorme de ellos, muy complejos, donde todo queda mezclado, todo cuanto constituye la vida propiamente social de las sociedades que han precedido la nuestra -incluidas las de la protohistoria-. En este fenómeno social «total», como proponemos denominarlo, se expresan a la vez y de golpe todo tipo de instituciones: las religiosas, jurídicas, morales -en éstas tanto las políticas como las familiares- y económicas, las cuales adoptan formas especiales de producción y consumo, o mejor de prestación y de distribución, y a las cuales hay que añadir los fenómenos estéticos a que estos hechos dan lugar, así como los fenómenos morfológicos que estas instituciones producen.

Sobre estos temas tan complejos y sobre esta multitud de cosas sociales en movimiento, queremos aquí tomar en consideración un solo rasgo profundo pero aislado: el carácter voluntario, por así decirlo, aparentemente libre y gratuito y, sin embargo, obligatorio e interesado de esas prestaciones; prestaciones que han revestido casi siempre la forma de presente, de regalo ofrecido generosamente incluso cuando, en ese gesto que acompaña la transacción, no hay más que ficción, formalismo y mentira social, y cuando en el fondo lo que hay es la obligación y el interés económico. Incluso, aunque expongamos con precisión los principios diversos que han dado este aspecto a una forma necesaria del cambio, es decir, de la división del trabajo social de todos ellos, sólo estudiaremos a fondo uno: ¿Cuál es la norma de derecho y de interés que ha hecho que en las sociedades de tipo arcaico el regalo recibido haya de ser obligatoriamente devuelto? ¿Qué fuerza tiene la cosa que se da, que obliga al donatario a devolverla? Este es el problema de que nos ocuparemos, aunque indiquemos todos. Esperamos dar una respuesta a esta cuestión concreta valiéndonos de un gran número de hechos, además de señalar el camino para un estudio de las cuestiones en relación con ella. Podrá verse también cómo nos encontraremos ante nuevos problemas, relativos unos a una forma permanente de la moral contractual, a saber: la forma en que el derecho real está todavía hoy ligado al derecho personal; relativos otros a las formas e ideas que han presidido siempre, al menos en parte, el cambio y que, todavía hoy, sustituyen en parte la noción de interés individual.

Con ello conseguiremos un doble fin. Por una parte llegaremos a conclusiones, en cierto aspecto arqueológicas, sobre la naturaleza de las transacciones humanas en las sociedades que nos rodean o que nos han precedido. Describiremos los fenómenos del cambio y del contrato en aquellas sociedades que no han estado desprovistas, como se ha pretendido, de mercados económicos, ya que, según nuestra opinión, el mercado es un fenómeno humano que se produce en todas las sociedades conocidas, aunque el régimen del cambio sea diferente al nuestro. Se estudiará el mercado antes de la aparición de la institución del mercader y de su principal invento: la moneda propiamente dicha, así como su funcionamiento antes que se crearan las formas que podríamos denominar modernas (semítica, helénica, helenística y romana) del contrato y de la venta, por un lado, y de la moneda legal, por otro. Asimismo examinaremos la moral y la economía que rige esas transacciones.

Al comprobar que esta moral y esta economía actúan todavía hoy en nuestras sociedades de una forma constante y por así decirlo subyacente, y considerar que hemos encontrado con ello uno de los bloques sobre los que se levanta nuestra sociedad, deducimos una serie de conclusiones morales sobre alguno de los problemas que plantea la crisis de nuestro derecho y de nuestra economía y nos detenemos en ellos. Estas páginas de historia social, de sociología teórica, de conclusiones de moral, de práctica política y económica, nos llevan a replantearnos, una vez más, bajo formas nuevas, los viejos pero siempre nuevos problemas.

Método Utilizado

Hemos seguido un método comparativo concreto. Como siempre, hemos estudiado el tema en lugares determinados y elegidos: Polinesia, Melanesia, noroeste americano, así como algunos derechos fundamentales. A continuación, hemos elegido sólo aquellos derechos que, gracias a los documentos y a un trabajo filológico, ya que se trata de términos y nociones, nos daban acceso a la conciencia de la propia sociedad, lo cual ha limitado aún más el campo de comparaciones. Cada estudio nos ha conducido a un sistema que nos hemos ocupado de describir, a continuación, en su integridad; renunciando como podrá verse a una comparación constante donde todo se mezcla y donde las instituciones pierden su carácter local y los documentos su valor.

La Prestación, el Don y el Potlatch

Este trabajo forma parte de una serie de investigaciones que hemos llevado a cabo con Davy sobre las formas primitivas del contrato, de las cuales es necesario hacer un resumen.

Creo que jamás ha existido, ni en un período cercano al nuestro, ni en las sociedades que indebidamente se denominan primitivas o inferiores, nada que se asemeje a lo que se denomina Economía natural. Por una extraña pero clásica aberración, se ha elegido para presentar el tipo de esta economía los textos de Cook relativos al cambio y el trueque entre los polinesios. Es de estos polinesios de los cuales nos vamos a ocupar ahora, demostrando lo alejados que están, en derecho y en economía, del estado natural.

En los derechos y economías que nos han precedido, jamás se verá el cambio de bienes, riquezas o productos durante una compra llevada a cabo entre individuos. No son los individuos, sino las colectividades las que se obligan mutuamente, las que cambian y contratan; las personas que están presentes en el contrato son personas morales: clanes, tribus, familias, que se enfrentan y se oponen, ya sea en grupos que se encuentran en el lugar del contrato o representados por medio de sus jefes, o por ambos sistemas. Lo que intercambian no son exclusivamente bienes o riquezas, muebles e inmuebles, cosas útiles económicamente; son sobre todo gentilezas, festines, ritos, servicios militares, mujeres, niños, danzas, ferias en las que el mercado ocupa sólo uno de los momentos, y en las que la circulación de riquezas es sólo uno de los términos de un contrato mucho más general y permanente. Estas prestaciones y contraprestaciones nacen de forma más bien voluntaria por medio de presentes y regalos, aunque, en el fondo, sean rigurosamente obligatorias bajo pena de guerra privada o pública. Nuestra idea es el llamar a todo esto sistema de prestaciones totales. El tipo puro de estas instituciones, creemos está representado por la alianza de dos patrias en las tribus australianas o en general en las norteamericanas, donde los ritos, matrimonios, sucesiones de bienes, las obligaciones de derecho y de interés y los rangos militares y sacerdotales son complementarios y suponen la colaboración de las dos mitades de la tribu. Los juegos se rigen muy especialmente por ellas. Los Tlinkit y los Haida, dos tribus del noroeste americano, expresan hondamente la naturaleza de estas prácticas al decir que «las dos patrias se respetan».

En estas dos tribus del noroeste americano, así como en toda la región, aparece, bien es verdad, una forma típica pero más desarrollada y relativamente más rara, de estas prestaciones totales. Nuestra propuesta es de denominarla potlatch, como hacen los autores americanos, utilizando la denominación chinook que hoy forma parte del lenguaje común de los blancos e indios de Vancouver en Alaska. «Potlatch» quiere decir fundamentalmente «alimentar», «consumir». Estas tribus, muy ricas, que viven en las islas, en la costa y entre la cadena y la costa, pasan el invierno en una fiesta continua: banquetes, ferias y mercados, que son al mismo tiempo reunión solemne de la tribu, la cual se ordena de acuerdo con las cofradías jerárquicas, sociedades secretas confundidas con frecuencia con las primeras y con los clanes; todo, clanes, matrimonios, iniciaciones, sesiones de shamanismo y de culto a los dioses principales, de tótem, así como el culto a los antepasados colectivos o individuales del clan, se mezcla en una inextricable red de ritos, prestaciones jurídicas y económicas, de fijación de rangos políticos en la sociedad de los hombres, en la tribu y en las confederaciones de tribus, incluso internacionales. Lo que hay que tomar en consideración de estas tribus es el principio de rivalidad y antagonismo que domina todas sus prácticas hasta dar lugar a una batalla y a la muerte de los jefes y notables que se enfrentan así; por otro lado, a la destrucción puramente suntuaria de las riquezas acumuladas con objeto de eclipsar al jefe rival que es también un asociado (y generalmente su abuelo, suegro o cuñado). Hay prestación total en el sentido de que todo el clan contrata por todos, por todo lo que posee y por todo lo que hace, por medio de su jefe. Esta prestación está revestida para el jefe de un aspecto agonizante muy señalado. Es fundamentalmente usuaria y suntuaria, y, sobre todo, una lucha entre notables con el fin de asegurar entre ellos una jerarquía que posteriormente beneficia al clan.

Proponemos reservar el nombre de potlatch a este tipo de institución que se podría, con menos peligro. y más precisión, pero también en frase más larga, denominar prestaciones totales de tipo agonístico.

Hasta el momento no habíamos encontrado ejemplos de esta institución fuera de las tribus del noroeste americano, en algunas de Norteamérica, en Melanesia y en Papuasía. En los demás sitios, en África, Polinesia, Melanesia, en América del Sur y en el resto de América del Norte, el fundamento del cambio entre los clanes y las familias nos parece de tipo más elemental que la prestación total. Sin embargo, una investigación más profunda, ha hecho aparecer un número considerable de formas intermedias entre estos cambios por una rivalidad exasperada, con destrucción de riquezas como en el caso del noroeste americano, en Melanesia y otros más moderados, en que los contratantes rivalizan en regalos: a este tipo pertenecemos nosotros, que rivalizamos en nuestros aguinaldos, festines, bodas y en las simples invitaciones en que nos sentimos obligados a dar la revancha (revanchieren), como dicen los alemanes. También hemos encontrado estas fórmulas intermedias en el mundo indo-europeo antiguo, especialmente entre los tracios.

Este tipo de derecho y de Economía contiene diversos temas, reglas e ideas. El más importante de estos mecanismos espirituales es evidentemente el que obliga a devolver el regalo recibido. En ningún lugar la razón moral y religiosa de esta obligación es más aparente que en Polinesia. Al estudiarla veremos claramente cuál es la fuerza que obliga a devolver una cosa recibida y, en general, cuál es la fuerza que obliga a ejecutar los contratos reales.

Capítulo Primero: Sobre los Dones que se Ofrecen y sobre la Obligación de Devolverlos (Polinesia)

I. Prestación Total. Bienes Uterinos a cambio de Bienes Masculinos (Samoa)

Durante mucho tiempo, en las investigaciones llevadas a cabo sobre la amplitud del sistema de los dones contractuales, se ha creído que en Polinesia no había potlatch propiamente dicho. Parecía que en las sociedades polinesias, cuyas instituciones eran más semejantes, no se llegaba al sistema de «prestaciones totales», de contratos perpetuos entre clanes que ponían en común sus mujeres, hombres, niños, ritos, etc. Los hechos que habíamos estudiado, especialmente en Samoa, la curiosa costumbre de cambiar trenzas blasonadas entre los jefes con motivo del matrimonio, no creíamos estaba a este nivel. Parecía faltar el elemento de rivalidad, de destrucción y de combate que se daba en Melanesia. Habíamos analizado pocos hechos. De ahora en adelante seremos menos críticos.

En primer lugar, en Samoa el sistema de regalos contractuales se extiende a otros hechos además del matrimonio. Acompaña a los siguientes acontecimientos: Nacimiento de un niño, circuncisión, enfermedad, pubertad de la mujer, ritos funerarios y comercio.

Además, se dan dos elementos fundamentales del potlatch: el del honor, el prestigio, el mana que confiere la riqueza y la obligación absoluta de devolver estos dones bajo pena de perder ese mana, esa autoridad, ese talismán y esa fuente de riquezas que es la misma autoridad.

Por una parte, Turner lo dice: «después de la fiesta del nacimiento, después de haber dado y devuelto los oloa y los tonga -en otras palabras: los bienes masculinos y femeninos- el marido y la mujer no eran más ricos que antes, pero tenían la satisfacción de haber visto lo que consideraban un gran honor, masas de bienes acumulados con ocasión del nacimiento de su hijo». Por otra parte, estos dones pueden ser obligatorios y permanentes sin otra contraprestación que el estado de derecho que los produce. Así, por ejemplo, el niño que la hermana, y por lo tanto el cuñado, tío uterino, recibe para educar de su hermano y cuñado, se le denomina tonga, bien uterino pues es el «canal por donde los bienes de naturaleza indígena, los tonga, pasan de la familia del niño a esta familia. Por otra parte, el niño es para los padres el medio de conseguir bienes de naturaleza extranjera (oloa) de los padres que le han adoptado, lo cual dura mientras el niño vive». «Este sacrificio de los lazos naturales crea una facilidad sistemática de tráfico entre propiedades indígenas y extranjeras. En resumen: el niño, bien uterino, es el medio por el cual los bienes de la familia uterina se cambian con los de la familia masculina. Es suficiente comprobar que, al vivir con su tío uterino, tiene un derecho a vivir allí y, por lo tanto, un derecho general sobre sus propiedades, por lo cual este sistema de «fosteraje» tiene gran semejanza con el derecho general que se reconoce en Melanesia al sobrino uterino sobre las propiedades de su tío; para que sea potlatch, sólo falta el carácter de rivalidad, de combate y de destrucción.

Señalemos dos términos: oloa y tonga. Este último designa una serie variada y permanente de objetos que comprenden especialmente las trenzas del matrimonio que heredan las hijas que se casan, las decoraciones y los

talismanes que entran en la nueva familia a través de la mujer con la carga de ser devueltas; en realidad, son una especie de inmuebles por destinación. Los oloa designan objetos, la mayor parte instrumentos, que son específicamente del marido y fundamentalmente muebles.

Hoy se aplica también ese término a las cosas que provienen de los blancos, lo cual evidentemente es una extensión de sentido reciente, por lo que debemos olvidar la traducción de Turner: oloa-foreing; tonga-native, que es inexacta e insuficiente aunque no deja de tener interés, ya que demuestra que determinadas propiedades llamadas tonga están más unidas a la tierra, al clan, a la familia y a la persona que las denominadas oloa.

Ampliando nuestro campo de observación, la noción de tonga adquiere otra amplitud. En mahorí, tahitiano, tongan y mangarevan, caracteriza todo lo que es propiedad propiamente dicha, aquello que hace rico, poderoso e influyente, todo cuanto puede ser objeto de cambio y de compensación.

Comprende exclusivamente los tesoros, talismanes, blasones, trenzas e ídolos sagrados y a veces las tradiciones, cultos y rituales mágicos. Nos encontramos, pues, ante la noción de propiedad-talismán que estamos seguros está generalizada en el mundo malayo-polinesio e incluso en el pacífico.

II. Sobre el Espíritu de la Cosa que se Da (Maorí)

Esta observación nos conduce a una constatación muy importante. Los taonga están, al menos en la teoría del derecho y de la religión mahorí, estrechamente ligados a la persona, al clan y a la tierra; son el vehículo de su mana, de su fuerza mágica, religiosa y espiritual. En un proverbio recogido por sir G. Grey y C. O. Davis, se les ruega destruir al individuo que los ha aceptado. Por lo tanto, tienen en sí esa fuerza para el caso en que no se cumpla el derecho y sobre todo la obligación de devolverlos.

Nuestro llorado amigo Hertz se dio cuenta de la importancia de estos hechos y con un entrañable desinterés escribió: «Para Davy y Mauss» sobre la ficha que contenía el siguiente dato: Colenso dice: «Tenían una especie de sistema de cambio, o con más exactitud un sistema por el cual se hacían regalos que luego habían de cambiarse o de devolverse.» Se cambiaba, por ejemplo, pescado en salazón a cambio de pájaros conservados en manteca o por trenzas. Todo lo cual era objeto de cambio entre tribus o «familias amigas sin someterse a ninguna estipulación».

Hertz había recogido también un texto que yo he encontrado en sus fichas y cuya importancia se nos había escapado a los dos, ya que yo también lo conocía.

Se refiere al hau, al espíritu de las cosas y en especial al del bosque y a los animales que viven en él; Tamati Ranaipiri, uno de los mejores informadores maorís de R. Elsdon Best, nos da, por pura casualidad, la clave del problema. «Voy a hablaros del hau... El hau no es de ningún modo el viento que sopla. Imagínense que tienen un artículo determinado (taonga) y que me lo dan sin que se tase un precio. No llega a haber comercio. Pero este artículo yo se lo doy a un tercero, que después de pasado algún tiempo decide darme algo en pago (utu) y me hace un regalo (taonga). El taonga que él me da es el espíritu (hau) del taonga que yo recibí primero y que le di a él. Los taonga que yo recibo a causa de ese taonga (que usted me dio), he de devolvérselos, pues no sería justo (tika) por mi parte quedarme con esos taonga, sean apetecibles (rawa) o no (kino). He de devolverlos porque son el hau del taonga que recibí. Si conservara esos taonga podrían causarme daños e incluso la muerte. Así es el hau, el hau de la propiedad personal, el hau de los taonga, el hau del bosque. Kati ena (por hoy ya es suficiente).»

Este texto fundamental merece un comentario. Las doctrinas de la «casa de los secretos», puramente maorí e impregnadas de un espíritu teólogo y jurídico todavía poco preciso, pero a veces asombrosamente claro, sólo tienen un punto oscuro, el de la intervención de la tercera persona. Para comprender al jurista maorí bastaría decir: «el taonga, así como todas las cosas de propiedad personal poseen un hau, un poder espiritual. Yo recibo una cosa y se la doy a un tercero, el cual me devuelve otra, obligado por el hau de mi regalo y yo estoy obligado a devolverle esa cosa, porque es necesario devolver lo que es, en realidad, el producto del hau del taonga que recibí de él».

Interpretada de este modo la idea, no sólo queda clara, sino que aparece como una de las ideas fundamentales del derecho maorí, significando que el regalo recibido, cambiado y obligado no es algo inerte. Aunque el donante lo abandone, le pertenece siempre. Tiene fuerza sobre el beneficiario del mismo modo que el propietario la tiene sobre el ladrón. Pues el taonga está animado por el hau de su bosque, de su territorio y de su suelo, es auténticamente

«nativo»: el hau acompaña a la cosa, quien quiera que sea su detentador. Acompaña no sólo al primer donante, sino incluso a un tercero o a cualquier individuo a quien se transmita el taonga. En el fondo, es el hau que quiere volver al lugar de su nacimiento, al santuario del bosque y del clan y por lo tanto a su propietario. Es el taonga o su hau, que por otra parte es en sí mismo una especie de individuo, quien se une a esa serie de usuarios, hasta que aquéllos devuelvan de lo suyo, de sus taongas, propiedades o de su trabajo o comercio un equivalente o un valor superior, por medio de sus fiestas, festines o regalos, el cual a su vez dará a su donante, autoridad y poder sobre el primer donante, transformado ahora en último. Este es el principio que parece presidir, en Samoa y Nueva Zelanda, la circulación obligatoria de riquezas, tributos y dones.

Este hecho aclara dos sistemas importantes de fenómenos sociales en Polinesia e incluso fuera de ella. En primer lugar, permite averiguar cuál es la naturaleza del lazo jurídico que crea la transmisión de una cosa. Volveremos después sobre este punto, demostrando cómo estos hechos pueden contribuir a una teoría general de las obligaciones. Por el momento lo que ha quedado claro es que para el derecho maorí, la obligación de derecho, obligación por las cosas, es una obligación entre almas, ya que la cosa tiene un alma, es del alma. De lo que se deriva que ofrecer una cosa a alguien es ofrecer algo propio. Sirve además para darse cuenta mejor de cuál es la naturaleza del cambio por medio de dones, de cuál es la naturaleza de lo que nosotros denominamos prestaciones totales, y entre ellas, la del potlatch. Se comprende clara y lógicamente que, dentro de este sistema de ideas, hay que dar a otro lo que en realidad es parte de su naturaleza y sustancia, ya que aceptar algo de alguien significa aceptar algo de su esencia espiritual, de su alma. La conservación de esa cosa sería peligrosa y mortal, no sólo porque sería ilícita, sino también porque esa cosa que sale de la persona, no sólo moral, física y espiritualmente, esa esencia, ese alimento, esos bienes muebles o inmuebles, esas mujeres o sus descendientes, esos ritos o comuniones, otorgan un poder mágico y religioso sobre la persona. Es decir, que la cosa que se da no es algo inerte. Animada y a veces individualizada, tiende o bien a volver a lo que Hertz denomina su «lugar de origen», o a producir, por medio del clan o de la tierra de que forma parte, un equivalente que la reemplace.

III. Sobre Otros Temas. Sobre la Obligación de Dar y la Obligación de Recibir

Nos queda ahora por comprender a fondo la institución de la prestación total y del potlatch, buscando la explicación de dos momentos que les son complementarios, ya que la prestación total comprende no sólo la obligación de devolver los regalos que se reciben, sino que supone otras dos tan importantes como ella: la obligación de hacer, por un lado, y la de devolver, por otro. La teoría completa de estas tres obligaciones, de estos tres temas de un mismo complejo, serviría de explicación fundamental suficiente de esa forma de contrato entre los clanes polinesios. Por el momento no podemos sino indicar la forma de tratar el tema. Nos encontraremos con gran cantidad de hechos relativos a la obligación de recibir, ya que el clan, la familia y el huésped no son libres de pedir hospitalidad, de no recibir los regalos que se les hacen, de no comerciar o de no contraer una alianza por medio de las mujeres o de la sangre. Los dayaks han desarrollado incluso un sistema completo de derecho y moral, sobre el deber que se tiene de compartir las comidas a las que se asiste o que se han visto preparar.

No menos importante es la obligación de dar; su estudio permitirá comprender por qué los hombres se han hecho cambistas. Sólo indicaremos 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. Así, por ejemplo, en Australia, el yerno que debe todos los productos de la caza a su suegro y a su suegra, no puede comer nada de esto delante suyo, por miedo a que su sola respiración envenene lo que está comiendo. Anteriormente, hemos visto que el taonga uterino, en Samoa, tiene un derecho de este tipo, semejante a su vez al que tiene el sobrino uterino (vasu) en Fiji.

En todo caso, se dan una serie de derechos y deberes de consumir y de devolver correspondientes a los derechos y deberes de ofrecer y recibir. Todo este conjunto de derechos y deberes simétricos puede parecer contradictorio si se piensa que, fundamentalmente, lo que hay es una mezcla de lazos espirituales entre las cosas que en cierto modo forman parte del alma, de los individuos y de los grupos, que se consideran, hasta un cierto punto, como cosas.

Estas instituciones sirven para expresar un hecho, un régimen social, una determinada mentalidad: la de que todo, alimentos, mujeres, niños, bienes, talismanes, tierra, trabajo, servicios, oficios sacerdotales y rangos son materia de transmisión y rendición. Todo va y viene como si existiera un cambio constante entre los clanes y los individuos de

una materia espiritual que comprende las cosas y los hombres, repartidos entre las diversas categorías, sexos y generaciones.

IV. Regalos que se hacen a los Hombres y Presentes que se Hacen a los Dioses

Dentro de esta economía hay un cuarto tema que juega un papel importante, el del regalo que se hace a los hombres en función de los dioses y de la naturaleza. Hasta ahora no hemos hecho el estudio general que haría falta para hacer resaltar su importancia. Muchos de los hechos de que disponemos al respecto no están comprendidos, además, dentro del campo a que nos hemos limitado, y a esto hay que añadir que el elemento mitológico, que todavía comprendemos escasamente, es demasiado potente para que podamos elaborar una abstracción. Nos limitamos pues a elaborar unas ciertas indicaciones.

Entre las sociedades del noroeste siberiano, entre los esquimales, en el noroeste de Alaska como en el estrecho de Behring, el potlatch produce su efecto no sólo sobre las cosas que se transmiten o consumen o sobre las almas de los muertos que asisten y toman parte y de quien los hombres llevan su nombre, sino también sobre la naturaleza. Los cambios de regalos entre los hombres, "name-sakes", homónimos de los espíritus, incitan a los espíritus de los muertos, a los dioses, a las cosas y animales, así como a la naturaleza a ser "generosos con ellos". Se dice que el cambiar regalos produce abundancia de riquezas. Nelson y Porter nos han dejado una extensa descripción de estas fiestas, y de su acción sobre los muertos y sobre la caza, y sobre los cetáceos y peces que cazan los esquimales. En esa especie de idioma de los tramperos ingleses se les da el expresivo nombre de "Asking Festival" e "Inviting Festival". Generalmente, sobrepasan los límites de las ciudades invernales. Esta acción de la naturaleza ha quedado señalada en uno de los últimos trabajos sobre los esquimales.

Los esquimales de Asia también han inventado una especie de mecánica en la que una rueda cargada de toda especie de provisiones es trasplantada sobre una especie de cucaña coronada por una cabeza de morsa; esta parte de la cucaña sobresale por encima de la tienda de ceremonias de la que forma el eje. Se maneja en el interior de la tienda por medio de otra rueda, haciéndola girar en el sentido del movimiento solar. Creemos que ésta es la mejor expresión de la conjunción de todos estos temas.

Lo mismo tiene lugar entre los chukchee y los koryaks del extremo noroeste siberiano. Tanto los unos como los otros practican el potlatch, aunque son los chukchee marítimos los que, como sus vecinos los yuit, esquimales asiáticos de quienes acabamos de hablar, los que más practican estos cambios obligatorios y voluntarios de dones y regalos durante las largas "Thanksgiving Ceremonies", ceremonias de acción de gracias que se suceden, con frecuencia durante el invierno, en cada una de las casas, una tras otra. Los restos de los sacrificios del festín se lanzan al mar o se lanzan al viento. Van a su país de origen llevando la caza obtenida durante el año, caza que retornará así al año siguiente. Jochelson habla de fiestas de tipo semejante entre los koryaks, aunque él sólo ha asistido a la fiesta de la ballena. Entre éstos está muy desarrollado el sistema de sacrificios.

Borgoras dice que las costumbres de la "Koliada" rusa son también semejantes; en ella los niños disfrazados van de casa en casa pidiendo huevos y harina y nadie se atreve a negárselos. Esta costumbre se sabe que es europea.

La relación entre estos contratos y cambios entre hombres y entre esos contratos y cambios entre hombres y dioses aclaran buena parte de la teoría del Sacrificio. Se comprende perfectamente, sobre todo en aquellas sociedades en que los rituales contractuales y económicos se practican entre hombres, aunque éstos sean la encarnación enmascarada, con frecuencia carismática y poseída del espíritu de quien llevan el nombre y por tanto éstos sólo actúan en cuanto representantes de los espíritus, en cuyo caso los cambios y contratos obligan no sólo a los hombres y a las cosas, sino también a los seres sagrados a los que están más o menos asociados. Tal es, sin duda, el caso del potlatch tlingit, de uno de los dos tipos de potlatch haida y del potlatch esquimal.

La evolución es natural. Uno de los primeros grupos de seres con quienes los hombres tuvieron que contratar, ya que, por definición, existían para contratar con ellos, son los espíritus de los muertos y los dioses. De hecho, son ellos los auténticos propietarios de las cosas y los bienes de este mundo. Es con ellos con quien es más necesario cambiar y más peligroso no llevar a cabo cambios. La destrucción del sacrificio tiene precisamente como finalidad el ser una donación que ha de ser necesariamente devuelta. Todas las formas de potlatch del noroeste americano y del noreste asiático utilizan este tema de la destrucción. Se mata esclavos, se queman ricos aceites, se lanzan cobres al mar y se queman palacios, no sólo para demostrar poder, riqueza o desinterés, sino también para hacer sacrificios a los

espíritus y a los dioses, confundidos con sus encarnaciones vivientes, aquellos quienes llevan sus nombres, quienes son sus iniciados aliados.

Aparece ahora también otro tema que no necesita del soporte humano y que seguramente es tan viejo como el potlatch: se cree que es a los dioses a quien hay que comprar y que los dioses saben devolver el precio de las cosas. Quizá en ningún sitio se expresa esta idea de forma más típica que entre los toradja de Célebés. Kruyt dice que el propietario tiene que comprar a los dioses el derecho de poder realizar determinados actos sobre "su", en realidad sobre "sus" propiedades. Antes de cortar "su" bosque, antes de labrar "su" tierra y antes de plantar el poste de "su" casa ha de pagar a los dioses. Mientras que la noción de compra está muy poco desarrollada entre los usos civiles y comerciales de los toradja, esta compra es, sin embargo, constante a los espíritus y a los dioses.

Malinowski señala hechos del mismo tipo en Trobiand, a propósito de las formas de cambio a las que nos vamos a dedicar ahora. Se conjura a un espíritu maligno, un tauvau de quien se ha encontrado un cadáver (serpiente o cangrejo de tierra) ofreciéndole uno de esos vaygu'a, uno de esos objetos preciosos, ornamento, talismán y riqueza a la vez, que sirven para los cambios del kula. Este don actúa directamente sobre el espíritu de ese espíritu. Durante la fiesta de los mila-mila, potlatch en honor de los muertos, se exponen y ofrecen a los espíritus las dos especies de vaygu'a, los del kula y los que Malinowski denomina, por vez primera, los "vaygu'a permanentes", en una plataforma idéntica a la del jefe. Esto hace buenos a sus espíritus, los cuales se llevan consigo la sombra de estas cosas preciosas al país de los muertos, donde rivalizan en riquezas como rivalizan los hombres vivos que vuelven de un kula solemne.

Van Ossenbruggen, que además de ser un teórico es un observador muy agudo, y que vive en los lugares sobre los que investiga, ha señalado otra de las características de esas instituciones. Los dones a los dioses y a los hombres tienen también como finalidad comprar la paz entre unos y otros, pues de este modo se apartan los malos espíritus, y comúnmente las malas influencias, aunque éstas no estén personalizadas, ya que la maldición de un hombre permite que los espíritus celosos entren en uno, pudiendo matarle, que las malas influencias actúen y que las faltas cometidas contra los hombres debiliten al culpable vis a vis de los espíritus y de las cosas dañadas. Van Ossenbruggen interpreta en este sentido el lanzamiento de monedas por el cortejo en China durante el matrimonio, e incluso el precio de compra de la novia. Sugestión interesante de la que se desprenden toda una cadena de hechos.

Vemos, pues, cómo de todo esto podría elaborarse la teoría y la historia del sacrificio-contrato, el cual supone instituciones del tipo de las que hemos descrito y, a la inversa, supone su realización en último grado, ya que los dioses que dan y ofrecen actúan para dar una cosa pequeña por una grande.

No es por azar que las dos fórmulas solemnes del contrato: en latín, *do ut des*, y en sánscrito, *dadami se, dehi me*, se han conservado también a través de los textos religiosos.

Una nueva consideración, la limosna. Más tarde, en la evolución de los derechos y religiones, los hombres reaparecen como representantes de los dioses y de los muertos, suponiendo que lo hayan dejado de ser en algún momento. Así, por ejemplo, entre los Haoussa del Sudán, cuando el "trigo de Guinea" está maduro, se extienden unas fiebres que sólo se pueden evitar haciendo regalos de ese trigo a los pobres. También entre los Haoussa (de Trípoli), con motivo de la Gran Oración (Baban Salla), los niños (costumbre europea y mediterránea) visitan las casas: "¿Debo entrar?" y responden: "¡Oh liebre de las grandes orejas!, por un hueso se reciben servicios." (El pobre es feliz de trabajar para los ricos.) Los regalos que se hacen a los niños y a los pobres son agradables a los muertos. Entre los haoussa estas costumbres son quizá de origen musulmán, o de origen musulmán, negro y europeo a la vez; también pueden ser berberiscos.

En cualquier caso vemos cómo se esboza con esto una teoría de la limosna. La limosna es resultado de una noción moral del don y de la fortuna, por un lado, y de la noción de sacrificio, por otro. La liberalidad es obligatoria porque la Némesis venga a los dioses y a los pobres del exceso de felicidad o de riqueza de algunos hombres que deben deshacerse de ella; es la vieja moral del don como principio de justicia. Los dioses y los espíritus consienten que la parte que se les debe, que se destruía en sacrificios inútiles, sirva a los pobres y a los niños. Recogemos aquí la historia de las ideas morales de los semitas. La *sadaka* árabe, tanto como la *zadaqa* hebraica, en un principio, es exclusivamente lo justo transformándose luego en limosna. La época del mesianismo y de la victoria de los "Pobres" puede considerarse como el momento en que nace la doctrina de la caridad y de la limosna que luego da la vuelta al

mundo con el cristianismo y el Islam. En ese momento, la palabra *zadaqa* cambia de sentido; en la Biblia no quiere decir limosna.

Pero volvamos a nuestro tema principal, al don y a la obligación de dar.

Estos documentos y comentarios no tienen sólo un interés etnográfico local; a través de un sistema comparativo, estos datos podrían extenderse y profundizarse.

Los elementos fundamentales del *potlatch*, se encuentran en Polinesia, aunque no se dé allí la institución completa; en cualquier caso la regla es el cambio-don. Sería pura erudición indicar este tema de derecho si sólo fuera maorí, o, en rigor, polinesio. Al menos para la obligación de dar podemos demostrar que tiene una extensión mucho más amplia. Señalaremos a continuación cuál es la extensión de las otras obligaciones, demostrando que nuestra interpretación es válida para otros muchos grupos de sociedades.

Capítulo II: Extensión del Sistema. La Liberalidad, el Honor, la Moneda

I. Reglas de la Generosidad. Andamans

En primer lugar, estas costumbres se dan también entre los pigmeos, los más primitivos de los hombres según el Padre Schmidt. Brown, desde 1906, observó hechos semejantes entre los andamans (Isla del Norte) y los ha descrito maravillosamente a propósito de la hospitalidad entre los grupos locales y de las visitas, ferias y fiestas que sirven a los cambios voluntarios-obligatorios (comercio del ocre y de los productos del mar a cambio de los del bosque, etc.). «A pesar de la importancia de estos cambios, como el grupo social y la familia son autosuficientes en cuanto a útiles, etc., estos regalos no tienen la misma finalidad que el comercio o el cambio, en sociedades más desarrolladas. La finalidad es fundamentalmente moral, el objeto es producir un sentimiento de amistad entre las dos personas en juego, y si no se consigue este efecto, la operación resulta fallida».

«Nadie es libre de no aceptar el regalo que se le ofrece. Todos, hombres y mujeres, intentan superarse en generosidad. Existía una especie de rivalidad en dar más cosas y de más valor». Los regalos sellan el matrimonio, creando un parentesco entre los dos grupos de parientes. Dan a los dos «lados» la misma naturaleza, identidad que se manifiesta por la prohibición que hará tabú, desde el comienzo del noviazgo hasta el fin de sus días, a los dos grupos de parientes, los cuales no se volverán a ver, ni se dirigirán la palabra; sin embargo, se ofrecerán regalos perpetuamente. En realidad, esta prohibición expresa la intimidad y el miedo de estos acreedores y deudores recíprocos; que éste es el principio, lo demuestra el que el mismo tabú, significativo de la intimidad y el alejamiento simultáneo se establece también entre los jóvenes de los dos sexos que han asistido al mismo tiempo a la ceremonia de «comer tortuga y cerdo» y que quedan ya para toda la vida obligados a cambiarse regalos. Algo semejante ocurre en Australia. Brown recoge, además, los ritos que acompañan el encuentro después de una larga separación, abrazos y lágrimas, demostrando cómo el cambio de regalos es equivalente a ellos y cómo se mezclan los sentimientos y las personas.

En el fondo todo es una combinación donde se mezclan las cosas con las almas y al revés. Se mezclan las vidas y precisamente el cómo las personas y las cosas mezcladas salen, cada uno de su esfera, y vuelven a mezclarse, es en lo que consiste el contrato y el cambio.

II. Razón, Principios e Intensidad del Intercambio de Dones (Melanesia)

Las poblaciones melanesias han conservado o desarrollado el *potlatch* mejor que las polinesias. En cualquier caso, han conservado por un lado y desarrollado por otro, el sistema de los dones y esa forma de cambio. Entre ellos, mucho más netamente que en Polinesia, aparece la noción de moneda, haciéndose el sistema más complicado pero también mucho más preciso.

Nueva Caledonia

Las ideas que nosotros deducimos, así como su expresión, las encontramos en los documentos que Leenhardt ha recogido sobre Nueva Caledonia.

Comienza por describir el pilou-pilou y el sistema de fiestas, regalos y prestaciones de todo tipo, incluida la moneda, que no se puede dudar en calificar como potlatch. Los dichos de derecho en los discursos solemnes del heraldo son típicos a este respecto. Así, por ejemplo, durante la ceremonia de presentación de los ñames para la fiesta, el heraldo dice: «sí hay algún pilou ante el cual no hemos estado allí, entre los Wi., etc., este ñame vendrá como en otra ocasión un ñame semejante partió de allí para venir entre nosotros». Es la misma cosa la que retorna. Más adelante, en el mismo discurso, es el espíritu de los antepasados quien permite que «desciendan sobre sus descendientes vivos el efecto de su acción y de sus fuerzas». «El resultado del acto que ellos realizaron aparecerá hoy, pues todas las generaciones están presentes en su boca.» He aquí otra forma, no menos expresiva, de representar la obligación de derecho: «Nuestras fiestas son como el movimiento de la aguja que sirve para unir las partes de un teclado de paja, con el fin de formar un solo techo, una sola palabra». Retornan las mismas cosas, es el mismo hilo el que une. Otros varios autores recogen estos hechos.

Trobiand

En el otro extremo del mundo melanesio existe un sistema muy extendido y equivalente al de Nueva Caledonia. Los habitantes de las islas Trobiand son los más civilizados de su raza. Hoy son ricos pescadores de perlas, pero antes de la llegada de los europeos, eran ricos fabricantes de cerámica, de monedas de concha, de hachas de piedra y de cosas preciosas, caracterizándose siempre como buenos comerciantes y navegantes valientes. Malinowski, cuando los compara a los compañeros de Jason, les da la denominación «argonautas del Pacífico Occidental» verdaderamente exacta. En uno de los mejores libros de sociología descriptiva, refiriéndose al tema que nos interesa, describe el sistema comercial intertribal e intratribal que se denomina kula. Describe todas las instituciones que se rigen por los mismos principios de derecho y de economía: matrimonio, fiesta en honor de los muertos, iniciación, etc.; por tanto, la descripción que nosotros haremos ahora será sólo provisional, aunque los hechos son fundamentales y evidentes.

El kula es una especie de gran potlatch; al ser la fórmula de un gran comercio intertribal, se extiende por todas las islas Trobiand, por parte de las islas Entrecastes y las islas Amphlett. En estas tierras, el kula interesa indirectamente a todas las tribus y directamente, a algunas grandes, como las de Dobu en las islas Amphlett, a las Kiriwina, a Sonaketa y Kitava y a las Trobiand, desde Vakuta a la isla Woodlark. Malinowski no da la traducción de la palabra, que sin duda quiere decir círculo, ya que, en efecto, es como si estas tribus, sus expediciones marítimas, sus cosas preciosas y sus utensilios, sus alimentos y sus fiestas, sus servicios de todo tipo, rituales y sexuales, sus hombres y sus mujeres, estuvieran encerrados en un círculo, siguiendo en el tiempo y en el espacio un movimiento regular en torno a ese círculo.

El comercio kula es de carácter noble; parece que está reservado a los jefes, los cuales son a la vez jefes de las flotas, de las canoas y comerciantes, así como también donatarios de sus vasallos, a través de sus hijos y yernos, que están sometidos a ellos, pero son al mismo tiempo jefes de algunos pueblos infeudados. Se ejerce de forma noble, aparentemente pura, desinteresada y modesta. Se distingue con cuidado del simple intercambio económico de mercancías útiles que tiene el nombre de gimwali, el cual se practica, además del kula, en las grandes ferias primitivas que son las asambleas del kula intertribal, así como en los pequeños mercados de kula interior, caracterizándose por un regateo tenaz entre las dos partes, procedimiento indigno en el kula. Del individuo que realiza el kula sin la grandeza de espíritu que es necesaria, se dice que «se comporta como un gimwali». Al menos en apariencia el kula, al igual que el potlatch del noroeste americano, consiste para unos en dar y para otros en recibir; los que hoy son donatarios a la vez siguiente son donantes. Incluso en la forma más completa, solemne, elevada y competitiva del kula, la de las grandes expediciones marítimas de los uvalaku, la norma es partir sin tener nada para cambiar ni para dar, aunque sea a cambio de los alimentos, ya que ni siquiera éstos pueden pedirse. Se aparenta que sólo se recibe y cuando la tribu visitante da hospitalidad al año próximo a la flota de la tribu que se visitó, entonces los regalos se devolverán con usura.

Sin embargo, en los kula de menor envergadura, se aprovecha el viaje marítimo para cambiar los cargamentos; en éstos también se dedican al comercio los nobles, ya que hay una profunda teoría indígena en todo ello. Se solicitan, piden y cambian muy variadas cosas, dando lugar a numerosas relaciones además del kula, aunque éste sea siempre el fin último y el momento decisivo de estas relaciones.

La misma donación adopta formas muy solemnes; lo que se ha de recibir se desdén, se desconfía de ello y sólo se toma después que ha sido lanzado a los pies; el donatario adopta una modestia exagerada; después de haber llevado su regalo de forma solemne y a son de caracola, se excusa de que sólo sean restos, lanzando el regalo a los pies de su

rival y compañeros. Sin embargo, la caracola y el heraldo son prueba de la solemnidad de la transferencia. Con todo esto, se intenta dar muestras de liberalidad, de libertad, de autonomía, así como de grandeza, y, sin embargo, en realidad, lo único que juega son los mecanismos de la obligación, incluso de una obligación en función de las cosas.

El objeto principal de estos cambios-donaciones son las vaygu'a, una especie de monedas. Las hay de dos tipos: las mwali, bellísimos brazaletes tallados y pulidos en una concha que llevan en las grandes ocasiones los propietarios o sus parientes, y los soulava, collares realizados por los hábiles torneros de sinaketa, con el nácar de los espóndilos rojos. Las mujeres los llevan con toda solemnidad y sólo en casos excepcionales, como por ejemplo en caso de agonía, los llevan los hombres. Generalmente, tanto los unos como los otros se atesoran, gozando sólo de su posesión. La fabricación de los unos, la pesca y joyería de los otros y el comercio de estos dos objetos de prestigio y de cambio, constituyen, junto con otros comercios más prosaicos y vulgares, la fuente de la fortuna de los trobiandéños.

Según Malinowski, estos vaygu'a están dotados de una especie de movimiento circular: los mwali, brazaletes, se transmiten normalmente de Oeste a Este, y los soulava viajan siempre de Este a Oeste. Estos dos movimientos en sentido contrario se llevan a cabo entre todo el conjunto de las islas Trobiand, Entrecastos, Amphlett y las islas aisladas de Woodlark, Marshall, Bennett, Tubetube e incluso la costa sudeste de Nueva Guinea, de donde los brazaletes salen en bruto. Allí ese comercio se encuentra con las mismas grandes expediciones que vienen de Nueva Guinea (MassimSud) y que Seligmann ya ha descrito.

En principio, la circulación de estos signos de riqueza es incesante e infalible. No hay ni que conservarlos mucho tiempo, ni ser lento o perezoso en desembarazarse de ellos; no se puede gratificar con ellos nada más que a determinados compañeros y siempre en un sentido determinado, en el «sentido del brazalete» o en «el del collar». Se tienen y deben guardarse desde un kula hasta el otro, enorgulleciéndose la comunidad de los vaygu'a que ha obtenido alguno de sus jefes. Incluso hay ocasiones, como por ejemplo los preparativos de las fiestas funerarias, las grandes s'oi, en que está permitido recibir siempre, sin devolver nada a cambio, con la única finalidad de devolver todo, de gastar todo cuando se dé la fiesta. En efecto, se goza de propiedad sobre los regalos recibidos, pero es una propiedad especial, que recoge, en un cierto sentido, todos los principios de derecho que los modernos hemos ido separando y aislando unos de otros. Es propiedad y es posesión, es regalo y cosa alquilada, es cosa vendida y comprada, al mismo tiempo que es cosa depositada, sujeta a mandato y a fideicomiso, ya que se entrega sólo con la condición de que sea usada por otro o de transmitirla a un tercero «compañero lejano», murimuri. Este es el complejo económico, jurídico y moral, auténticamente típico, que Malinowski ha sabido descubrir, observar y describir.

Esta institución tiene también su aspecto mítico, religioso y mágico. Los vaygu'a no son cosas indiferentes, no son simples monedas. Cada uno, al menos los más apreciados y codiciados, tienen un mismo prestigio, tienen un nombre, una personalidad, una historia, incluso una leyenda.

Tanto, que algunos individuos adquieren su nombre. No se puede decir que sean objeto de culto, pues los trobiandéños son positivistas a su modo, pero tampoco puede dejar de reconocerse su naturaleza eminente y sagrada. Poseerlos es «alegre y reconfortante en sí mismo». Los propietarios los tocan y miran durante horas. Su simple contacto transmite virtudes, los vaygu'a se colocan sobre la frente y el pecho del moribundo y se frota sobre su vientre, moviéndolos también ante sus ojos, pues constituyen su máximo confort.

Es más: el contrato queda marcado por esta naturaleza de los vaygu'a. No sólo los brazaletes y collares, sino también todos los bienes, adornos, armas y todo lo que pertenece al asociado está animado no sólo de un sentimiento, sino también de un halo personal que les permite tomar parte en el contrato. Una fórmula muy bella, «la del encantamiento de la caracola», sirve después de haberlos evocado para encantar y arrastrar al «socio candidato» las cosas que él pedirá y recibirá.

[Un estado de excitación se ha adueñado de mi socio],
Un estado de excitación se ha adueñado de su perro,
Un estado de excitación se ha adueñado de su cintura,

como también "... de su gwara (tabú de la nuez de coco y del betel), ... de su collar bagido'u, ... de su collar bagiriku, ... de su collar bagidudu, etc."

Otra fórmula más mítica y curiosa, aunque mucho más común, expresa la misma idea. El asociado al kula posee un animal auxiliar, un cocodrilo, al cual invoca y es quien debe traerle los collares (en kitava, los mwali).

Cocodrilo, déjate caer y transporta a tu hombre, llevándolo bajo el gebobo (cala donde se mercan las canoas).
Cocodrilo, tráeme el collar, tráeme el bagido'u, el bagiriku, etc...

Otra fórmula procedente del mismo ritual invoca a un pájaro de presa.

La última fórmula de encantamiento de los asociados y contratantes (en Dobu o en Kitava la usan las gentes de Kiriwina) contiene una copla de la que se dan dos interpretaciones. El ritual es muy largo y se repite continuamente; su finalidad es enumerar todo lo que el kula proscribía, todas las cosas de odio y de guerra que hay que conjurar para poder entrar en relación con el amigo.

Tu furia, el perro olfatea,
Tu pintura de guerra, el perro olfatea,
Etc...

Otras versiones dicen:

Tu furia, el perro se pone dócil, etc.

o bien:

Tu furia se aleja como la marea, el perro juega,
Tu cólera se aleja como la marea, el perro juega,
Etc...

lo cual hay que entender en el sentido de «tu furia se transforma como el perro que juega». Lo fundamental es la metáfora del perro que se levanta y viene a lamer la mano de su dueño. Así debe hacer el hombre o la mujer de Dobu. Dice Malinowski que existe otra interpretación más sofisticada, no exenta de escolástica, pero con un profundo sentido indígena, cuyo comentario coincide además con lo que nosotros sabemos sobre lo demás: «Los perros juegan nariz contra nariz: cuando se menciona la palabra perro, como está prescrito desde hace mucho tiempo, las cosas preciosas vienen por sí mismas (a jugar). Si damos brazaletes, nos darán collares, encontrándose los unos con los otros (como los perros que vienen a olerse).» La expresión, la parábola es bonita. Todo el plexo del sentimiento colectivo queda recogido en ella: el posible odio entre los asociados, el aislamiento de las vaygu'a, cesa por encantamiento; hombres y cosas preciosas se congregan como los perros que juegan y corren al llamamiento de la voz.

Otra expresión simbólica es la del matrimonio de los mwali, brazaletes, símbolos femeninos, con los soulava, collares, símbolos masculinos, que tienden el uno hacia el otro como el macho hacia la hembra.

Todas estas metáforas significan lo mismo y es lo que la jurisprudencia mítica de los maorís ha expresado en otros términos. Sociológicamente, una vez más, lo que queda expresado es la mezcla de las cosas, los valores, los contratos y los hombres.

Desgraciadamente no conocemos a fondo la norma de derecho que regula estas transacciones, pues o está inconsciente y mal formulada por las gentes de Kiriwina, informadores de Malinowski, o siendo su sentido más claro para los trobriandés, nos lleva a una nueva investigación. Sólo tenemos algunos detalles de ella. El primer don de un vaygu'a lleva el nombre de vaga, «opening gift» porque abre, obligando en definitiva al donatario a dar otro don a cambio, el yotite, que Malinowski traduce muy acertadamente como el «clinking gift», don que «cierra» la transacción. Otra denominación de este don es la de kudu, diente que muerde, que corta, separa y libera. Este es obligatorio, se espera recibirlo y ha de ser equivalente al primero, incluso puede tomarse a la fuerza o por sorpresa. Uno se puede vengar por medio de magia o al menos con injurias y resentimiento, de un yotite mal devuelto. Si se es incapaz de devolverlo, se puede ofrecer un basi que únicamente «atravesía» la piel, sin morderla y que no da por terminado el asunto. Es una especie de regalo para la espera, una especie de intento moratorio, pues tranquiliza al acreedor, ex donante, pero no libera al deudor, futuro donatario. Todos estos detalles son curiosos y llaman la

atención por su expresión, pero desconocemos cuál es su sanción. ¿Es puramente moral o mágica? ¿El individuo «duro con el kula» queda sólo desdeñado y en algún caso encantado? ¿El asociado infiel pierde alguna otra cosa, su rango noble o su posición entre los jefes? He aquí lo que está todavía por saber.

Desde otro punto de vista, el sistema es típico. A excepción del antiguo derecho germánico, del que luego hablaremos, en el momento actual de nuestros conocimientos históricos, jurídicos y económicos, sería 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.

El kula propiamente dicho, es sólo un momento, el más solemne, del amplio sistema de prestaciones y contraprestaciones que, en realidad, engloba la totalidad de la vida económica y civil de los trobiandenses. Parece que el kula es sólo el punto culminante de esta vida, sobre todo el kula internacional e intertribal. Es verdad, que es el fin de la existencia y de los grandes viajes, aunque sólo tomen parte en él los jefes de las tribus marítimas, y especialmente algunos de ellas. En realidad lo que hace es concretizar y reunir un buen número de instituciones.

El cambio de los vaygu'a queda encuadrado, con ocasión del kula, dentro de una serie de cambios de gama muy variada, que van del regateo al salario, de la solicitud al puro gesto agradable, de la completa hospitalidad a la reticencia y al pudor. En primer lugar, a excepción de las grandes expediciones solemnes, puramente ceremoniales y competitivas, las uvalaku, los kula sirven de medio a los gimwali, cambios prosaicos, que no se celebran únicamente entre asociados. Al lado de las asociaciones más restringidas, hay un mercado libre entre los individuos de las tribus aliadas. En segundo lugar, los asociados al kula se hacen en cadena ininterrumpida, una serie de regalos complementarios, que se dan y se devuelven, así como una serie de compras obligatorias. El kula las da por sentado. La asociación a que da lugar, que es el principio comienza con un primer regalo, el vaga, que se solicita por todos los medios, a través de las «solicitaciones»; para este primer don, se puede cortejar al futuro asociado, todavía independiente, pagándole en cierto modo con una serie de regalos. Mientras que hay seguridad de que el vaygu'a de vuelta, el yotile que cierra el trato, será devuelto, no hay ninguna seguridad de que el vaga se entregue ni de que las «solicitaciones» sean aceptadas. Esta forma de solicitar y de aceptar un regalo es obligatoria y cada uno de los regalos que se hace de este modo lleva un nombre especial; unos se exponen antes de ofrecerse, éstos son los pari, otros se denominan con un nombre que designa su naturaleza noble y mágica. Aceptar una de estas ofrendas indica que se está dispuesto a entrar y permanecer en el juego. Algunos de los nombres de estos regalos expresan la situación de derecho que implica su aceptación. En estos casos el asunto se entiende por concluido, siendo generalmente el regalo alguna cosa de calidad, como por ejemplo una gran hacha de piedra pulida o una cuchara de hueso de ballena. Aceptarlo significa obligarse a dar el vaga, primer don deseado; aunque en ese momento, todavía se es asociado sólo a medias, ya que únicamente obliga completamente la entrega solemne. La importancia y naturaleza de estos dones nace de la extraordinaria competición que surge entre los posibles socios de la expedición que llega, pues todos buscan el mejor socio de la tribu opuesta. El momento es importante, puesto que la asociación que se tiende a crear establece una especie de clan entre los asociados. Para poder elegir hay que seducir, deslumbrar. Sin olvidar los rangos, hay que conseguir esto antes que los demás o mejor que los otros, provocando el cambio de las cosas de más valor, que naturalmente son propiedad de los más ricos. Los motivos que esconden todos estos actos son la concurrencia, la rivalidad, la ostentación y el deseo de grandeza, así como el interés.

Una vez que los dones han llegado, surgen otros en su respuesta y equivalencia, que son los dones de partida, de despedida (llamados talo'i en Sinaketa), los cuales son siempre superiores a los de llegada. De este modo, junto al kula, se llevan a cabo todo un ciclo de prestaciones y contraprestaciones usurarias.

Naturalmente, mientras duran estas transacciones, se han producido prestaciones de hospitalidad, de alimentos y en Sinaketa, además de mujeres. También mientras tanto, se producen otros dones suplementarios, que se devuelven en general siempre. Creemos, incluso, que este cambio de korotumna representa una forma primitiva de kula, cuando consistía en cambiarse hachas de piedra y porras curvadas de cerdo.

A nuestro entender, el kula intertribal no es sino la expresión exagerada, solemne y dramática de un sistema más general. La tribu sale de sí misma, del círculo estrecho de sus fronteras, de sus intereses y de sus derechos, aunque, en su interior, los clanes y los pueblos están ligados por lazos del mismo tipo, siendo en este caso sólo los grupos locales y domésticos los que salen, se visitan, comercian y contraen matrimonio; quizá esto no se denomina kula; sin embargo, Malinowski, frente al «kula marítimo», habla acertadamente de «kula interior» y de «comunidades de kula» que proveen al jefe de sus objetos de cambio, aunque no sería exagerado hablar en este caso de potlatch

propiamente dicho. Por ejemplo, la visita de las gentes de Kiriwina a Kitava, con ocasión de las fiestas funerarias, s'oi entraña muchas otras cosas además del cambio de los vaygu'a, se realiza una especie de ataque simulado (youlawada), y una distribución de alimentos, con exposición de cerdos y ñames.

Por otra parte, los vaygu'a y todos esos objetos no se adquieren, fabrican y cambian siempre por medio de los jefes, incluso podría decirse que no son fabricados ni cambiados por los mismos jefes. La mayor parte, llegan a manos de los jefes como dones de sus parientes de rango inferior, especialmente de los cuñados, que son, al mismo tiempo, sus vasallos o de los hijos que se han engendrado. A cambio de ello, cuando la expedición vuelve, los vaygu'a se entregan solemnemente a los jefes de los pueblos y de los clanes, e incluso a las gentes de los clanes asociados, es decir, a quienquiera que haya tomado parte directa o indirecta, incluso muy indirecta, en la expedición pues de este modo se les recompensa de ello.

Es decir, todo en torno y a nuestro parecer en el fondo del sistema del kula interna, el sistema de cambio de dones invade la vida económica, tribal y moral de los trobiandños. Como dice Malinowski «está impregnada» de ello. Se produce un constante «dar y tomar», atravesado por una corriente continua que se extiende en todos los sentidos, de dones que se dan y se reciben obligatoriamente y por interés, por benevolencia o por razón de servicios prestados. No podemos ahora detenernos a describir todos los hechos que el mismo Malinowski no ha terminado de publicar, nos limitaremos, por tanto, a estos dos que consideramos más importantes.

Una relación semejante al kula es la de los wasi que establece cambios constantes y obligatorios entre los asociados de las tribus agrícolas por un lado y los de las tribus marítimas por otro. El socio agricultor deposita sus productos ante la casa del socio pescador. Este, después de una gran pesca, irá a devolver al pueblo agrícola el producto de su pesca. Este es el mismo sistema de división de trabajo que hemos estudiado en Nueva Zelanda.

Otra forma importante del cambio, reviste la forma de exposiciones.

Se denominan sagali, grandes distribuciones de alimentos que tienen lugar en ocasiones tales como la siega, durante la construcción de la cabaña del jefe o de nuevas canoas, y también durante las fiestas funerarias. Estos repartos se hacen a los grupos que han prestado servicios al jefe o a su clan, servicios que pueden ser culturales, de transporte de los troncos de árbol que servirán para tallar las canoas, las vigas, los servicios funerarios realizados por las gentes del clan del fallecido, etc. Estas distribuciones son semejantes al potlatch tlingit, dándose igualmente el tema del combate y de la rivalidad. En ellos se enfrentan los clanes y fratrias, las familias aliadas y en general, estos hechos suelen ser hechos colectivos en el sentido de que la individualidad del jefe no se deja sentir.

Además de estos derechos de grupo y de este sistema de economía colectiva, menos semejantes al kula, creemos que todas las relaciones individuales de cambio son de este tipo. Algunas quizá son simplemente del tipo trueque, sin embargo como éste sólo se lleva a cabo entre parientes, aliados o socios del kula o del wasi, no parece que el cambio sea en realidad muy libre. En general, lo que se recibe y por lo tanto de lo que se tiene la posesión, cualquiera que sea la forma de adquirirlo, no se conserva en propiedad, a no ser que se tenga necesidad de ello; de ordinario, se transmite a otros, por ejemplo, al cuñado. Ocorre a veces que las cosas que se han adquirido y entregado, vuelven a la misma persona, al cabo del día, idénticas.

Todas las recompensas o prestaciones de cualquier género, de cosas o de servicios, entran dentro de esta clasificación. Veamos ahora algunas de las más importantes.

Las pokala y las kaributu, «sollicitory gifts» que hemos visto al estudiar el kula, son especies de un tipo muy amplio que corresponden a lo que nosotros llamamos salario. De ellos se ofrece a los dioses y a los espíritus. Otra denominación genérica de salario es la de vakapula y mapula, que son señal de reconocimiento y buena acogida y deben devolverse. A propósito de esto, Malinowski ha llevado a cabo un descubrimiento que permite entender con mayor claridad las relaciones económicas y jurídicas de los sexos dentro del matrimonio. Los servicios de todo tipo prestados por el marido a la mujer se consideran como un salario-don por el servicio prestado por la mujer cuando presta lo que el Corán denomina todavía «el campo».

El lenguaje jurídico, un poco infantil, de los trobiandños ha multiplicado las denominaciones, por pequeñas que sean sus distinciones, de los distintos tipos de prestaciones, de acuerdo con el nombre de la prestación recompensada, de la cosa entregada, de la circunstancia, etc. Algunos de los nombres tienen en cuenta todas estas consideraciones,

así por ejemplo el don que se hace a un mago, o para la adquisición de un título, se llama laga. Es difícil pensar hasta qué punto es complicado todo este vocabulario debido a una extraña inaptitud para dividir y definir y por un extraño refinamiento de nomenclaturas.

Otras Sociedades Melanesias

Es innecesario multiplicar las comparaciones con otros lugares de Melanesia. Sin embargo, recogeremos algunos detalles de aquí y de allá que fortalecerán y demostrarán cómo los trobiandinos o los nuevocaledonios, no han desarrollado de forma excepcional un principio que no se dé en los demás pueblos con ellos emparentados. En el extremo sur de Melanesia, en Fiji, donde hemos analizado el potlatch, están vigentes otra serie de instituciones que también pertenecen al sistema de donaciones. Hay una estación, la de Kere-Kere durante la cual no se puede negar nada a nadie. Con motivo del matrimonio se cambian dones entre las dos familias, etc. La moneda de Fiji, hecha con dientes de cachalote, es del mismo tipo que la de los trobiandinos, se llama tambua y está completada con piedras (madre de los dientes) y adornos, especie de «mascotas», talismanes y «amuletos» de la tribu. Los sentimientos de los habitantes de Fiji, respecto a sus tambua son exactamente iguales a los que describimos antes: «se les trata como a muñecos, se les saca de la cesta, se les admira y se habla de su belleza, se les da aceites y se limpia a su madre». Su presentación implica una petición y aceptarlos es obligarse.

Los melanesios de Nueva Guinea, y algunos de los papúes influenciados por ellos, llaman a su moneda tau-tau que es del mismo tipo y objeto de las mismas creencias que la moneda de Trobiand. Este nombre se asemeja al tahu-tahu que significa «préstamo de cerdos» (Motu y Koita); y nos es familiar porque es el mismo término polinesio, raíz de la palabra taonga, que en Samoa y Nueva Zelanda indica las joyas y propiedades incorporadas a la familia. Tanto las palabras como las cosas son de origen polinesio.

Es sabido que los melanesios y los papúes de Nueva Guinea tienen potlatch.

Los documentos que Thurnwald nos ha transmitido sobre las tribus de Buin y sobre los Banaro, nos han aportado varios puntos de comparación. Es evidente el carácter religioso de las cosas que se cambian, especialmente, de la moneda, de la forma en que se recompensa los cambios, las mujeres, el amor o los servicios; del mismo modo que en Trobiand es una especie de gaje. Thurnwald ha analizado en una especie bien estudiada, uno de los hechos que mejor ilustran lo que es un sistema de dones recíprocos y lo que es, lo que impropriamente se denomina matrimonio de compra, que comprende prestaciones en todos los sentidos, comprendido el de la familia política; la mujer, cuyos padres no han hecho regalos de retorno suficientes, es devuelta a su casa.

En resumen: todas las islas y probablemente parte de Asia meridional, emparentada con ellas, poseen un mismo sistema de derecho y de economía.

Hay que hacerse, por tanto, una idea muy diferente de la que nos hacemos de ordinario de estas tribus melanesias todavía más ricas y comerciales que las polinesias. Estas gentes poseen una economía extradoméstica y un sistema de cambio muy desarrollado, con una intensidad y rapidez mucho mayor que la que conocieron nuestros campesinos o los pueblos de pescadores de nuestra costa hace quizá menos de cien años. Tienen una vida económica que sobrepasa las fronteras de las islas y de los dialectos, reemplazando por el sistema de dones que se entregan y se devuelven, el sistema de compras y ventas.

La dificultad con que han tropezado estos derechos y como veremos, el derecho germánico, es la incapacidad de abstraer y dividir sus conceptos económicos y jurídicos; bien es verdad, que no tenían necesidad de ello. En estas sociedades ni el clan ni la familia han sabido disociarse, ni disociar sus actos, como tampoco los individuos por influyentes y conscientes que sean, han sabido comprender que hay que oponerse los unos a los otros, y que tienen que saber disociar los actos de unos de los de los otros. El jefe se confunde con su clan y éste con aquél. Los individuos sólo saben actuar de una sola forma. Holmes pone finamente de relieve que las dos lenguas, la papu y la melanesia, de las tribus que él conoce en la embocadura del Finke (Toaripi y Namau) «sólo tienen una palabra para designar la compra y la venta, el préstamo y lo que se toma prestado». Las operaciones «antitéticas se expresan con la misma palabra». Hablando estrictamente, no saben tomar prestado ni prestar en el sentido en que nosotros empleamos estas palabras, sino que siempre se da algo en forma de honorarios por el préstamo, que se abona cuando se devuelve el préstamo. Estos hombres carecen de la idea de venta o de préstamo aunque realicen las operaciones jurídicas y económicas que tienen la misma función.

Del mismo modo, la noción de trueque no es más normal para los melanesios que para los polinesios.

Uno de los grandes etnógrafos, Kruyt, utilizando la palabra venta describe con gran precisión su espíritu entre los habitantes de las Célebes centrales, a pesar de que los Toradja están desde hace muchísimo tiempo en relación con los malayos, grandes comerciantes.

Vemos, pues, cómo una gran parte de la humanidad relativamente rica, trabajadora y creadora de un excedente importante ha sabido y sabe cambiar considerables cosas, bajo otras formas y por otros motivos que los que nosotros tenemos.

III. Noroeste Americano. El Honor y el Crédito

De estas observaciones sobre algunos pueblos melanesios y polinesios se desprende ya un principio básico de este régimen de dones. Tanto la vida material y moral, como el cambio, actúan bajo una forma desinteresada y obligatoria al mismo tiempo. Esta obligación se expresa además de forma mítica e imaginaria, o si se quiere en forma simbólica y colectiva, adoptando la forma del interés que se otorga a las cosas que se cambian, que no se desprenden nunca completamente de las personas que las cambian. La comunión y alianza que crean son relativamente indisolubles. En realidad este símbolo de la vida social, la permanencia de la influencia de las cosas objeto de cambio, no hace sino traducir bastante directamente, la forma en que los subgrupos de estas sociedades segmentadas de tipo primitivo quedan continuamente implicadas las unas con las otras, sintiendo que se deben todo.

Las sociedades indias del noroeste americano poseen las mismas instituciones, sólo que más radicales y acentuadas. El trueque es para ellos desconocido. A pesar de su amplio contacto con los europeos, las considerables transferencias de riquezas que se llevan a cabo continuamente, se hacen por medio de las formas solemnes del potlatch. Vamos ahora a describir esta institución desde nuestro punto de vista.

Hagamos un inciso para hacer una pequeña descripción de estas sociedades. Las tribus, pueblos o grupos de tribus a que nos referimos habitan en la costa del noroeste americano, en Alaska, Tlingit, Haida, y en la Colombia británica, principalmente Haida, Tsimshian y Kwakiutl. Viven de los productos del mar, o en las riberas de los ríos, y de la pesca más que de la caza. A diferencia de los melanesios y polinesios, carecen de agricultura. Sin embargo, son muy ricos, e incluso ahora, su pesca, caza y pieles les dejan un beneficio importante, cifras a nivel europeo. Poseen las casas más sólidas de todas las tribus americanas y su industria del cedro está muy desarrollada. Sus canoas son buenas, y aunque no se aventuran a navegar en plena mar, saben navegar muy bien entre las islas y la costa. Sus artes materiales son de gran categoría; antes de la llegada del hierro en el siglo XVIII, sabían ya recoger, fundir, moldear y grabar el cobre que encontraban en estado natural en la zona de Tsimshian y de Tlingit; algunos de estos cobres, auténticos escudos blasonados, les servían de monedas. Seguramente también les han servido de monedas las mantas de Chilkat, asombrosamente historiadas y que utilizaban como adorno; algunas son de gran valor. Estos pueblos son excelentes escultores y dibujantes profesionales. Sus pipas, sus mazas, bastones, cucharas esculpidas en cuernos, etc., forman parte de nuestras colecciones etnográficas. Esta civilización es asombrosamente uniforme dentro de sus amplios límites. Es evidente que estas sociedades se han influenciado internamente, en época muy remota, aunque pertenezcan, al menos en función del idioma, como mínimo a tres diferentes familias de pueblos. Su vida durante el invierno se diferencia fundamentalmente de la de verano, aun en aquellas tribus que viven más al Sur. Las tribus tienen una morfología doble; al final de la primavera se dispersan con el fin de cazar, recoger la suculenta uva y baya de las montañas y dedicarse a la pesca fluvial del salmón; cuando llega el invierno se concentran en lo que llaman "poblados" y es entonces, mientras dura la concentración, cuando entran en un verdadero estado de efervescencia. La vida social se hace muy intensa, mucho más que la que pueda tener lugar durante las congregaciones de las tribus en verano. Consiste en una especie de agitación permanente, visitando una tribu a otra tribu, un clan a otro clan, una familia entera a otra familia; son fiestas continuas y repetidas, algunas de las cuales son de larga duración. Con ocasión de la boda, gastan sin medida todo lo que reunieron durante el verano y el otoño con gran trabajo, en una de las costas más ricas del mundo. Dentro de la vida privada ocurre lo mismo; se invita a las gentes del clan cuando se mata una foca, cuando se abre una caja de bayas o uvas en conserva, cuando se vara una ballena.

La civilización moral es, asimismo, muy uniforme, aunque exista una diferencia entre el régimen de fratria (Tlingit y Haida) de descendencia uterina y el clan de descendencia masculina de los Kwakiutl; los caracteres generales de la organización social y en especial del totemismo, son más o menos los mismos en todas las tribus. Poseen, como en

Melanesia, en las islas Banks, cofradías, mal llamadas sociedades secretas, que en ocasiones son internacionales y donde la sociedad de los hombres, y entre los kwakiutl, la sociedad de las mujeres, crea una nueva escala de categorías dentro de los clanes. Parte de los dones y contraprestaciones de que ahora vamos a hablar están destinados como en Melanesia a pagar los sucesivos grados y ascensiones dentro de esas cofradías. Los rituales de estas cofradías y clanes se llevan a cabo después de la boda de los jefes, de la "venta de colores", de las ceremonias de iniciación, de las ceremonias shamánicas y de las ceremonias funerarias, estando éstas más desarrolladas en Haida y Tlingit. Todo esto se realiza dentro de una serie indefinida de "potlatch". Hay potlatch en todos los sentidos, a los cuales responden a su vez potlatch en todas las direcciones. Al igual que en Melanesia, hay un constante give and take, dar y tomar.

El potlatch, tan típico como hecho y al mismo tiempo tan característico de estas tribus, no es distinto del sistema de cambio de dones. Sólo difiere de él, por un lado por su violencia, exageración y por el antagonismo que suscita, y por otro por su estructura más simple, más esquemática que la de Melanesia, sobre todo en el Norte, en Tlingit y Haida. El carácter colectivo del contrato queda más de relieve que en Melanesia y Polinesia. A pesar de las apariencias, estas sociedades, en el fondo, están más cerca de lo que nosotros llamamos prestaciones totales simples y sus conceptos jurídicos y económicos son menos claros y de una menor precisión consciente, aunque, en la práctica, los principios sean formales y suficientemente claros.

Sin embargo, hay dos nociones más en evidencia que en el potlatch melanesio o que en las instituciones más complejas y desarrolladas de Polinesia; son éstas las del crédito, el plazo y la del honor.

Como hemos visto en Melanesia y Polinesia, los dones circulan con la certeza de que serán devueltos, «seguridad» que reside en la virtud de la cosa que se entrega, siendo ella misma su «seguridad». Radica, dentro de toda posible sociedad, en la naturaleza del don, la posibilidad de obligar a plazo. Una comida en común, una distribución de kava, el talismán que se lleva consigo, incluso por definición, no pueden devolverse inmediatamente. El «tiempo» es elemento necesario para poder llevar a cabo una contraprestación. Por tanto, la noción de plazo se sobreentiende siempre cuando se trata de devolver una visita, de contratar matrimonios y alianzas, de establecer la paz, de ir a juegos o combates reglamentarios, de celebrar fiestas alternativas, de prestarse servicios rituales y de honor o de manifestarse recíproco «respeto», cosas que son objeto de cambio, al mismo tiempo, que cada día un mayor número de cosas, según estas sociedades se van haciendo más ricas.

La historia jurídica y económica normal está en un error sobre este punto; imbuida de ideas modernas se hace una idea a priori de la evolución, siguiendo una lógica pretendidamente necesaria pero en el fondo conservándose en las viejas tradiciones. Nada más peligroso que esta «sociología inconsciente» como la ha llamado Simiand. Cuq dice, por ejemplo: «En las sociedades primitivas sólo se concibe el sistema de trueque; en las que están más desarrolladas se practica la venta al contado. Caracterizándose la fase superior de la civilización por la venta a crédito que adopta como primera fórmula la combinación de venta al contado y préstamo». De hecho, el punto de partida es otro, y viene dado en una categoría de derechos que los juristas y economistas que no se interesan por él, dejan de lado; esta categoría es el don, fenómeno muy complejo, sobre todo en su forma más primitiva, la de la prestación total que no estudiaremos en este trabajo, don que comprende necesariamente la noción de crédito. La evolución no ha consistido en pasar del sistema económico del trueque a la venta, y dentro de ésta, del contado a plazos; sobre un sistema de regalos que se dan y 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. No está demostrado que los derechos que han superado la fase que describimos (especialmente el derecho babilonio) no hayan utilizado el crédito que utilizan todas las sociedades primitivas que nos rodean. Esta sería otra forma simple y realista de resolver el problema de los dos «momentos del tiempo» que el contrato unifica y que había ya estudiado Davy.

De igual importancia es el papel que juega en las transacciones indias la noción de honor.

En ningún otro lugar, el prestigio individual del jefe y de su clan está más ligado al gasto y a la exactitud de devolver con usura los dones aceptados, de manera que se transformen en obligados los que han creado la obligación. El consumo y la destrucción no tienen límites. En algunos potlatch hay que gastar todo lo que se tiene, sin guardar nada, correspondiendo esta función a quien sea más rico y más gastador. El principio de antagonismo y de propiedad es el fundamento de todo. El status político de los individuos dentro de las cofradías y clanes, así como los diversos

rangos se obtienen por medio de la «guerra de propiedad», por la guerra o la suerte, por herencia, por alianzas y por matrimonio, pero todo se considera como una «lucha de riquezas». Tanto el matrimonio de los hijos, como la posición dentro de las cofradías se obtiene por los potlatch que se entregan y los que se devuelven. Se pierden en el potlatch como se pierden en la guerra, en el juego, en las carreras o en la lucha. En algunos casos, ni siquiera se trata de dar y tomar sino de destruir, con el fin de que no parezca que se desea recibir. Se queman cajas enteras de aceite de olachen (candle fish, vela de pescado) o de aceite de ballena, se queman casas y colchas; se rompen los mejores cobres que se hunden en el agua con el fin de aniquilar, de «aplanar» al rival. De este modo, no sólo se prospera personalmente, sino que se consigue para la familia un nivel mayor dentro de la escala social. Es pues, un sistema de derecho y de economía en que se gastan y transfieren constantemente riquezas considerables. Esta transferencia se puede denominar, si se quiere, cambio, comercio o venta, pero es un comercio noble, lleno de etiqueta y generosidad, ya que cuando se lleva a cabo con espíritu de ganancia inmediata, es objeto de un desprecio muy acentuado.

La noción de honor que tiene gran fuerza en Polinesia y que está siempre presente en Melanesia, ejerce aquí verdaderos estragos. También sobre este punto, las enseñanzas clásicas han comprendido deficientemente los móviles que han animado a los hombres y todo cuanto debemos a las sociedades que nos han precedido. Incluso un sabio tan preparado como Huvelin se ha creído obligado a deducir la noción de honor, considerada ineficaz, de la noción de eficacia mágica. Sólo ve en el honor, el prestigio sucedáneo de aquél. La realidad es más compleja. La noción de honor, tanto como la de magia, son inherentes a estas civilizaciones. El mana polinesio simboliza no sólo la fuerza mágica de cada ser, sino también su honor, siendo una buena traducción de esta palabra, la de autoridad y riqueza. El potlatch tlingit y haida consiste en considerar como honores los servicios mutuos. En tribus tan primitivas, como las australianas, la cuestión de honor es tan importante como para nosotros, satisfaciéndola tanto por prestaciones, ofrendas de alimentos y ritos, como por medio de dones. Los hombres han sabido comprometer su honor y su nombre mucho antes de saber firmar.

El potlatch del noroeste americano ha sido objeto de estudio en todo lo relativo a la forma del contrato. Es sin embargo, necesario situar el estudio de Davy y de Leonhard Adam dentro de un marco mucho más amplio, en función del tema que nos ocupa ahora. Pues el potlatch es algo más que un simple fenómeno jurídico, es un fenómeno jurídico que proponemos denominar «total». Es religioso, mitológico y shamánico, pues los jefes que se obligan y que representan, encarnan a los antepasados y a los dioses, de quienes llevan el nombre, de quien bailan sus danzas y de quienes están poseídos por sus espíritus. Es económico y hay que valorar su importancia, las razones y efectos de estas transacciones enormes, incluso ahora, cuando se las calcula en valores europeos. El potlatch es también un fenómeno de morfología social, la reunión de tribus, clanes y familias, incluso de naciones, pone de manifiesto una excitación digna de ser tomada en cuenta; se fraterniza y sin embargo se sigue siendo extranjero. Se entra en comunicación y oposición dentro de un comercio gigantesco, en un constante torneo. Pasaremos por alto los fenómenos estéticos que son muy numerosos.

Por último, incluso desde un punto de vista jurídico, además de lo que ya se ha hablado sobre la forma del contrato, y de lo que podría llamarse objeto humano del contrato, dejando a un lado el status jurídico de los contratantes (clanes, familias, rangos y bodas), hay que añadir que los objetos materiales del contrato, las cosas objeto de cambio, poseen también una virtud especial que hace que se ofrezcan y sobre todo que se devuelvan.

Sería útil para nuestra explicación, si tuviéramos espacio suficiente, distinguir cuatro tipos de potlatch noroeste americano: 1) un potlatch en que sólo o casi sólo intervienen las fratrias y familias de los jefes (Tlingit). 2) un potlatch en que las fratrias, clanes, jefes y familias juegan un papel casi igual. 3) un potlatch entre jefes respaldados por clanes (Tsimshian), y 4) un potlatch de jefes de cofradías (Kwakiutl). Este estudio sería demasiado largo, además de que Davy ha escrito ya las diferencias entre tres de ellos (falta el tipo de Tsimshian). En relación con nuestro trabajo, los tres temas del don, la obligación de dar, la de recibir y la de devolver, son casi idénticos en las cuatro formas de potlatch.

Las Tres Obligaciones: Dar, Recibir y Devolver

La obligación esencial del potlatch es la de dar. El jefe ha de dar potlatch, por sí, por su hijo, su yerno o su hija y por sus muertos. Sólo conservará su autoridad sobre su tribu y su pueblo, no digamos sobre su familia, y mantendrá su rango entre los jefes, nacional e internacionalmente, si demuestra que está perseguido y favorecido por los espíritus y la fortuna, que está poseído por ella y que él la posee, y sólo puede demostrar esta fortuna, gastándola, distribuyéndola, humillando a los otros, poniéndola «a la sombra de su nombre». El noble Kwakiutl y Haida tiene

exactamente la misma noción de «cara» que el letrado y el oficial chino. De uno de los grandes jefes míticos que no daba potlatch se decía que tenía «la cara podrida». Aquí la expresión es más exacta que en China, pues en el noroeste americano perder el prestigio es perder el alma y es de verdad la «cara», la máscara del baile, el derecho de encarnar un espíritu, de llevar un blasón, un tótem; es de verdad la persona lo que se pone en juego, lo que se pierde con el potlatch, en el juego de los dones, del mismo modo que se pueden perder en la guerra o por cometer una falta en el rito. En todas estas sociedades, la gente se apresura a dar. No hay un solo instante que se salga fuera de lo corriente, incluso fuera de las solemnidades y de las reuniones del 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.

La obligación de invitar es evidente cuando se ejerce de clan a clan o de tribu a tribu. Sólo tiene sentido si se ofrece a otros que no sean de la familia, del clan o de la fratria; hay que convidar a quien puede, quiere y vendrá y asistirá a la fiesta, al potlatch. El olvido tiene unas consecuencias funestas. Un mito importante de Tsimshian nos muestra cuál es el estado de espíritu que ha permitido germinar este tema esencial dentro del folklore europeo, el del hada mala olvidada el día del bautizo o de la boda. La trama de instituciones sobre las que descansa, se ven en este caso con toda claridad, al mismo tiempo que permite ver en qué civilizaciones ha funcionado. Una princesa de un pueblo tsimshian concibe en el «país de las nutrias» y da a luz milagrosamente al «Pequeño Nutria». Vuelve luego con su hijo al pueblo de su padre, el Jefe. El «Pequeño Nutria» pesca grandes bacalaos con los cuales su abuelo ofrece fiestas a todos sus colegas, jefes de las tribus, a los cuales se lo presenta, recomendándoles que no le maten si le encuentran pescando bajo su forma animal. «He aquí, a mi nieto, que ha traído para vosotros los alimentos que yo os he ofrecido como mis invitados.» De este modo, el abuelo se hizo rico con los regalos de todas clases que le ofrecían, cuando venían a comer a su casa las ballenas, focas y toda clase de pescado fresco que el «Pequeño Nutria» traía durante las hambres del invierno. Pero se habían olvidado de invitar a uno de los jefes. Un día, la flota de canoas de la tribu olvidada se encontró en el mar con «Pequeño Nutria» que tenía en la boca una foca, el arquero de la canoa mató al «Pequeño Nutria» y cogió la foca. El abuelo y las tribus buscaron a «Pequeño Nutria» hasta que se enteraron de lo que había ocurrido con la tribu olvidada, la cual se excusó, pues no conocía a «Pequeño Nutria». La princesa, su madre, murió de pena, y el jefe involuntariamente culpable llevó al abuelo todo tipo de regalos en expiación y el mito acabó. «Por esto es por lo que los pueblos hacen fiesta cuando nacen y bautizan a los hijos de los jefes para que todo el mundo los conozca.» El potlatch, la distribución de bienes, es el acto fundamental del «reconocimiento» militar, jurídico, económico y religioso, en toda la amplitud de la palabra. Se «reconoce» al jefe o a su hijo y se les queda «reconocido».

A veces, el ritual de las fiestas Kwakiutl, así como las de las tribus de ese grupo, expresa este principio de la invitación obligatoria. Con frecuencia, parte de las ceremonias comienzan con la de los perros que están representados por hombres enmascarados que salen de una casa para entrar a la fuerza en otra. Este hecho conmemora lo ocurrido cuando las gentes de tres de las tribus Kwakiutl olvidaron invitar al más prestigioso de sus clanes, los Guetela, los cuales no quisieron permanecer «profanos» y entraron en la casa del baile y destruyeron todo.

No es menor la obligación de recibir. No se tiene derecho a rechazar un don, a rechazar el potlatch, pues actuar de ese modo pone de manifiesto que se tiene miedo de tener que devolver y de quedar «rebajado» hasta que no se haya devuelto. En realidad, es quedar ya «rebajado», es «perder el peso» de su nombre, es declararse vencido de antemano o en algunos casos proclamarse vencedor e invencible. En efecto, parece que al menos entre los Kwakiutl, una determinada posición dentro de la jerarquía, así como las victorias conseguidas en los potlatch anteriores, permiten rechazar la invitación o cuando se está presente rechazar el don, sin que de ello se derive una guerra. El potlatch entonces es obligatorio para quien lo ha rechazado; concretamente, hay que hacer más rica la fiesta de la grasa donde precisamente se puede llevar a cabo el ritual de la repulsa. El jefe que se considera superior, rechaza la cuchara llena de grasa que le ofrecen, sale, va a buscar su «cobre» y vuelve para «apagar con él el fuego» (de la grasa). Se sigue con una serie de formalismos que ponen de manifiesto el desafío y que comprometen al jefe que ha rechazado, a dar otro potlatch, otra fiesta de la grasa. En principio, sin embargo, se aceptan y se alaban todos los dones. Hay que apreciar en voz alta los alimentos ofrecidos, pero al aceptarlos, ya se sabe que queda uno obligado. Se recibe el don «sobre la espalda» (como una carga). Más que beneficiarse de una cosa o de una fiesta, se acepta un desafío, y se acepta porque se tiene la certeza de poderlo devolver y de demostrar que no se es desigual. Al enfrentarse de este modo, los jefes se colocan a veces en situaciones cómicas y como tales las consideran. En la antigua Galia o en Germania, en las fiestas de estudiantes o de campesinos, la gente se compromete a comer grandes cantidades, con el

fin de «hacer los honores» de forma grotesca, a quien invita. Se queda obligado incluso cuando sólo se es el heredero de quien ha presentado el desafío. Abstenerse de dar, como abstenerse de recibir y abstenerse de devolver es rebajarse, cometer una falta.

La obligación de devolver es el todo en el potlatch, siempre que no consista en una pura destrucción. Estas destrucciones con frecuencia sacrificiales y beneficiosas para los espíritus, parece que no siempre han de devolverse sin condiciones, sobre todo cuando son obra de un jefe superior dentro del clan o de un jefe de clan reconocido ya como superior. Generalmente, el potlatch tiene que devolverse siempre ampliamente e incluso cualquier don ha de devolverse con usura. Las tarifas ascienden del 30 al 100 por 100 anual. Si un individuo recibe de su jefe una manta, con ocasión de haberle prestado un servicio, le devolverá dos con ocasión de la boda de los miembros de la familia del jefe, o por la subida al trono del hijo del jefe...; bien es cierto, sin embargo, que el jefe distribuirá con él todos los bienes que obtenga en los siguientes potlatch en que los clanes enfrentados le den sus beneficios.

La obligación de devolver dignamente es imperativa. Se pierde la «cara para siempre si no se devuelven o se destruyen los valores equivalentes».

La sanción de la obligación de devolver es la esclavitud por deuda, al menos en Kwakiutl, Haida y Tsimshian. Es una institución en realidad comparable al nexum romano. El individuo que no ha podido devolver el préstamo o el potlatch, pierde su rango, incluso su cualidad de hombre libre. Cuando entre los Kwakiutl un individuo de poco crédito, toma prestado, se dice «vender un esclavo». Sobra aquí resaltar la identidad de esta expresión con la expresión romana.

Los Haida, como si hubieran encontrado la expresión latina independientemente, cuando una madre ofrece un regalo por los esponsales de un niño a la madre de un joven jefe, se dice que «pone un hilo sobre él».

Del mismo modo que el «Kula» trobiano es sólo el caso extremo del cambio de dones, el potlatch, en las sociedades del noroeste americano, es un exceso del sistema de hacer regalos. Al menos, en Haida y Tlingit quedan todavía vestigios de la antigua prestación total, tan característica de los athapascanes, el importante grupo de tribus emparentadas. Se cambian regalos con motivo de todo, de cada «servicio»; devolviéndose todo posteriormente o en el momento, para volver a redistribuirlo inmediatamente. Los tsimshian casi han conservado las mismas reglas, y en muchos casos, entre los kwakiutl se ponen en práctica incluso fuera del potlatch. No insistiremos más sobre este punto, pero los autores antiguos describen el potlatch en estos mismos términos, lo cual nos lleva a preguntarnos si no es la misma institución. Recordemos que para los chinook, una de las tribus peor conocidas pero que habría sido una de las más importantes de estudiar, la palabra potlatch quiere decir don.

La Fuerza de las Cosas

Profundizando más en nuestro análisis, podemos demostrar que las cosas objeto de cambio en el potlatch, poseen una virtud que obliga a los dones a circular, a ser dados y ser devueltos.

Al menos los kwakiutl y los tsimshian dividen los bienes de propiedad igual que los romanos, los trobiano, o los samoanos. Para ellos, existen por un lado los objetos de consumo que se reparten (no he encontrado rastro de cambio de ellos) y por otra parte, las cosas de valor de la familia, los talismanes, cobres blasonados, colchas de pieles o de telas bordadas. Estos últimos, se transmiten con tanta solemnidad como se transmite la mujer en el matrimonio, los «privilegios» del yerno, o los nombres y la custodia de los niños y yernos. Es inexacto hablar en este caso de alienación. Son objeto de préstamo más que de venta o de auténtica cesión. Entre los kwakiutl, aunque alguno de estos objetos aparece en el potlatch, no puede cederse. En el fondo estas propiedades son cosas sacra y las familias sólo se deshacen de ellas con gran pena, o a veces nunca.

Una observación profunda pone de manifiesto la misma división de las cosas entre los haida. Estos, incluso, han divinizado la noción de propiedad, de fortuna, al modo antiguo. Haciendo un esfuerzo mitológico y religioso, raro en América, han llegado a sustancializar una abstracción, llamándola «Señora Propiedad» (los autores ingleses dicen Property Woman) de la que nos han dejado mitos y descripciones. Para ellos, no es nada menos que la madre, la diosa de la patria dominante, la de las águilas. Pero por otro lado, hecho extraño que despierta viejas reminiscencias del mundo asiático y antiguo, está equiparada a la «reina», pieza principal del juego de la tala, que gana todo y por

quien, en parte, lleva el nombre. Esta diosa existe también en Tlingit y su mito y su culto, se da también en Tsimshian y en Kwakiutl.

El conjunto de estas cosas preciosas constituye el caudal mágico que generalmente es idéntico al del donante y al del beneficiario y también al del espíritu que ha dotado al clan de estos talismanes o al del héroe creador del clan, a quien el espíritu se los ha dado. El conjunto de estas cosas existe siempre en las tribus de origen espiritual y de naturaleza espiritual. Generalmente está guardado en una caja, o mejor en su arca blasonada, que está dotada de un poder de individualidad, que habla, que está unida a su propietario, que contiene su alma, etc.

Cada una de estas cosas preciosas, cada uno de los signos de estas riquezas, está dotado, como por ejemplo en Trobriand, de una individualidad, de un nombre de cualidades y de poder. Las conchas de abalone, los escudos, los cinturones y colchas adornadas, las colchas blasonadas, bordadas con caras, ojos y figuras animales y humanas; las casas, las vigas y los patios decorados son seres. Todo habla, el tejado, el fuego, las esculturas, las pinturas, pues la casa mágica está edificada no sólo por el jefe y sus gentes o las gentes de la fratria vecina, sino también por los dioses y los antepasados. Es ella la que recibe y expulsa a los jóvenes iniciados.

Cada cosa preciosa tiene en sí una virtud productora. No sólo es signo y obligación, sino que es señal y gaje de riqueza, principio mágico y religioso del rango y de la abundancia. Los platos y cucharas con los que se come, solemnemente decorados, esculpidos y blasonados con el tótem del clan o el del rango, son cosas animadas, son réplica de los instrumentos inagotables, creadores de alimentos, que los espíritus dieron a los antepasados. Ellos mismos son mágicos, de tal modo, que las cosas se confunden con los espíritus que las crearon y los instrumentos para comer se confunden con los alimentos. Los platos Kwakiutl y las cucharas Haida son bienes esenciales, de circulación muy reducida que se reparten, cuidadosamente, entre los clanes y las familias de los jefes.

La «Moneda de Renombre»

Los cobres son el objeto más importante de las creencias e incluso de culto, fundamentalmente los cobres blasonados, bienes esenciales del potlatch. En todas estas tribus existe un mito y un culto al cobre como ser vivo. El cobre se identifica entre los haida y los kwakiutl, con el salmón, objeto también de culto. Pero además de ese elemento de mitología metafísica y técnica, cada cobre es objeto de creencias individuales y especiales. Cada cobre principal, en cada familia de los jefes de clanes, tiene un nombre, una individualidad propia, un valor propio, en el pleno sentido de la palabra, mágico y económico, permanente y perpetuo ante todas las vicisitudes del potlatch, en donde se liberan de cualquier destrucción parcial o completa. Poseen, además, una virtud de atracción respecto a los demás cobres, del mismo modo que la riqueza atrae riquezas, y las dignidades atraen honores, posesión de espíritus y buenas alianzas y a la inversa. Viven y están dotados de un movimiento autónomo al que arrastran a los demás cobres. Entre los kwakiutl, uno de ellos, es denominado «atraedor de cobres» y su fórmula relata cómo los demás cobres se reúnen en torno suyo, al mismo tiempo que el nombre de su propietario es «propiedad que corre hacia mí». Otro nombre frecuente es el de «aportador de riquezas». Para los haida y los tlingit, los cobres son un «fuerte» en torno a la princesa que los aporta; en otras partes el jefe que los posee es invencible; son las «cosas vulgares divinas» de la casa. Con frecuencia, el mito identifica al espíritu donante de los cobres con sus propietarios y con el mismo cobre. Es imposible discernir en qué consiste la fuerza de uno y el espíritu y la riqueza del otro; el cobre habla, gruñe, pide ser entregado o destruido, y se le cubre de mantas para que entre en calor, del mismo modo que se entierra al jefe bajo las mantas que ha de distribuir.

Por otro lado, junto a los bienes, transmiten también riqueza y suerte. Es su espíritu, sus espíritus auxiliares los que hacen al iniciado, poseedor de los cobres y talismanes que le permitirán obtener cobres, riquezas, rango, y espíritus, sinónimos todos. En el fondo, cuando se toma en consideración los cobres y las demás formas de riqueza, objeto también de atesoramiento y de potlatch alternadamente, como son las máscaras, talismanes, etc., todas se confunden con el uso que se hace de ellas y con sus efectos. Por medio de ellas se obtiene una categoría y porque se obtienen riquezas, se obtiene espíritu, el cual a su vez posee al héroe, vencedor de los obstáculos; el héroe se hace entonces pagar por el gobierno sus trances shamánicos, sus danzas rituales y sus servicios. Todo se mezcla y se confunde. Las cosas tienen una personalidad y las personalidades son en cierto aspecto algo permanente al clan. Títulos, talismanes, cobres y espíritus de jefes son homónimos y sinónimos de una misma naturaleza y función.

La circulación de los bienes sigue la circulación de los hombres, mujeres y niños, la de las fiestas, ritos, ceremonias y danzas, incluso la de bromas o injurias. En el fondo es la misma. Si se da una cosa y ésta 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.

Primera Conclusión

Vemos, pues, cómo dentro de estos cuatro grupos importantes de población hemos encontrado: primero, en dos o tres grupos, el potlatch, así como la razón principal de ser y la forma normal del potlatch; por encima de todo esto, la forma primitiva del cambio, el de dones ofrecidos y devueltos. Además, hemos identificado, en estas sociedades, la circulación de cosas con la circulación de derechos y personas. Podríamos detenernos aquí. El número, la extensión y la importancia de estos hechos nos autorizan plenamente a pensar en un régimen que ha debido de ser el de una gran parte de la humanidad, durante un período muy largo de transición y que todavía subsiste en los pueblos que acabamos de describir.

Todo ello nos permite pensar que este principio del cambio-don ha debido de ser el de las sociedades que han superado la fase de «la prestación total» (de clan a clan, de familia a familia) y que sin embargo, no han llegado al contrato individual puro, al mercado en que circulan el dinero, a la venta propiamente dicha y sobre todo, a la noción de precio estimado en moneda legal.

Capítulo III: Supervivencia de estos Principios en los Antiguos Sistemas Jurídicos y Económicos

Todos los datos precedentes han sido recogidos en el campo de saber que se denomina Etnografía y están localizados en las sociedades que pueblan las costas del Pacífico. De ordinario, se ha hecho uso de estos datos a título de curiosidad o todo lo más, para comparar y averiguar en qué medida nuestras sociedades se aproximan o se alejan del tipo de instituciones denominadas «primitivas».

Sin embargo, poseen un valor sociológico general, ya que nos permiten conocer un determinado momento de la evolución social, y además son una aportación para la historia social. Las instituciones de este tipo han permitido la transición hasta nuestras fórmulas de derecho y de economía; además de servir, para explicar históricamente nuestras propias sociedades. La moral y la práctica del cambio utilizadas por las sociedades que han precedido inmediatamente la nuestra, conservan todavía rasgos más o menos profundos de los principios que acabamos de analizar. Creemos incluso poder demostrar que nuestro derecho y economía se han derivado de instituciones similares a las precedentes.

Vivimos dentro de sociedades que distinguen profundamente (esta oposición es ahora criticada por los mismos juristas) entre derechos reales y derechos personales, entre personas y cosas. Esta separación es fundamental, y es la condición misma de parte de nuestro sistema de propiedad, de alienación y de cambio, y sin embargo, esta separación no se da en el derecho que acabamos de estudiar. 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 el otro. Pero esta distinción, ¿no es acaso muy reciente entre los derechos de las grandes civilizaciones? ¿No se ha pasado, acaso, por una fase anterior en que no se tenía esa mentalidad fría y calculadora? ¿No se ha practicado incluso esa costumbre de cambio de dones en que se fusionan personas y cosas? El análisis de algunos puntos del derecho indoeuropeo nos va a permitir demostrar cómo, en efecto, se ha pasado por esos avatares. En Roma, encontraremos algunos vestigios; en la India y en Germania, encontraremos esos mismos derechos, todavía en vigor y funcionando, en una época relativamente reciente.

I. Derecho Personal y Derecho Real (Derecho Romano Antiguísimo)

La comparación entre estos derechos primitivos y el derecho romano de la época, bastante antigua, en que entra en la historia, y el derecho germánico, también de la época en que entra en la historia, permite analizar con mayor claridad esos dos últimos sistemas jurídicos. Permite, especialmente, plantear de nuevo una de las cuestiones de mayor controversia en la historia del derecho, la teoría del nexum.

En un trabajo, que ha permitido aclarar en gran medida esta materia, Huvelin ha comparado el nexum con el wadium germánico y en general con todas las «garantías suplementarias» (Togo, Cáucaso, etc.) entregadas con ocasión de un contrato, considerando a continuación, la relación entre éstas, la magia simpática y el poder que dan a la otra parte las cosas que han estado en contacto con el contratante. Sin embargo, esta explicación es sólo válida para parte de los

hechos. La sanción mágica es sólo una posibilidad y no es sino la consecuencia de la naturaleza y del carácter espiritual de la cosa que se da. En primer lugar, la garantía suplementaria y el wadium germánico son algo más que simples cambios de prendas algo más que gajes de la vida destinados a establecer una posible influencia mágica. La cosa gaje carece generalmente de valor, un ejemplo serían los bastones que se cambian, la stips en la estipulación del derecho romano y la festuca notata en la estipulación germánica; incluso las arras de origen semítico, son algo más que un simple anticipo. Son todavía residuos de los antiguos dones obligatorios, debidos recíprocamente; los contratantes quedaban ligados a través de ellos. A este título, estos cambios suplementarios expresan con ficción, este vaivén de las almas y de las cosas, que se confunden entre sí. El nexum, el vínculo de derecho, tiene su origen tanto en las cosas como en los hombres.

El mismo formalismo demuestra la importancia de las cosas. En el derecho romano quirritario, la entrega de los bienes -los bienes fundamentales eran los esclavos, el ganado y más tarde los inmuebles- no tenía nada de simple o de profano. La entrega era siempre solemne y recíproca; se hacía en grupo con cinco testigos, que como mínimo eran amigos, además del «pesador», y entrañaba toda una variedad de consideraciones, extrañas hoy a nuestra concepción moderna puramente jurídica y económica. El nexum que creaba era total, como Huvelin ha visto muy bien en las representaciones religiosas que él ha considerado demasiado como exclusivamente mágicas. Bien es verdad, que el contrato más antiguo del derecho romano, el nexum, es algo distinto y separado de los contratos colectivos y también del antiguo sistema de dones que obligaban. Quizá la prehistoria del sistema romano de obligaciones no podrá jamás escribirse con exactitud, sin embargo, creemos poder indicar en qué dirección se podría investigar.

Las cosas, seguramente, poseían un vínculo, además del vínculo religioso y mágico, el de las palabras y los gestos del formalismo jurídico.

Este vínculo está todavía marcado por algunos términos antiguos del derecho del pueblo latino y de los pueblos itálicos. La etimología de algunos de estos términos parece encaminarnos en este sentido. Veamos ahora nuestras consideraciones a título de hipótesis.

En su origen seguramente las cosas tuvieron una personalidad y una virtud.

Las cosas no son cosas inertes, tal como las consideran el derecho de Justiniano y nuestros derechos. En primer lugar, forman parte de la familia; la familia romana comprende las res además de las personas. Tenemos la definición del Digesto, sin olvidar que cada vez, cuanto más se remonta la antigüedad, la palabra familia comprende más las res que forman parte de ella, hasta llegar a incluir también los víveres y los medios de vivir de esa familia. La mejor etimología de la palabra familia, es, sin duda, la que la pone en relación con la del sánscrito, dhama, casa.

Las cosas pertenecían a dos categorías, la familia y la pecunia, las cosas de la casa (esclavos, caballos, mulos y burros) y el ganado que vivía en el campo, lejos del establo. Se distinguía también entre res Mancipi y res nec Mancipi según la forma de venta. Unas, las cosas de valor que comprendían los inmuebles e incluso los niños, sólo podían alienarse siguiendo la fórmula de la Mancipatio, de tomarlo (capere) en las manos (manu). Se ha discutido mucho sí la distinción entre familia y pecunia, coincidía con la distinción entre res Mancipi y nec Mancipi. A nuestro parecer la coincidencia no ofrece lugar a duda en sus orígenes. Las cosas que quedan fuera de la Mancipatio son precisamente el ganado del campo y la pecunia, el dinero, cuya idea, nombre y forma deriva del ganado. Se diría que los veteres romanos partían de la misma distinción que acabamos de constatar en los países de Tsimshian y Kwakiutl, separando los bienes permanentes y esenciales de la «casa» (como todavía se dice en Italia o entre nosotros), de las cosas que pasan, que cambian, así los víveres, el ganado que pasta en los prados lejanos, los metales, el dinero y en definitiva, incluso el hijo no emancipado, que podía ser objeto de comercio.

La res ha tenido que ser, en sus orígenes, algo distinto de la cosa en bruto y tangible, del objeto simple y pasivo de transacción en que luego se ha transformado. Parece que la mejor etimología es la que la relaciona con la palabra del sánscrito, rah, rati, don, regalo, cosa agradable. La res fue, sobre todo, lo que daba satisfacción a otro. Por otra parte, la cosa está siempre marcada, con el sello de la familia, por lo que se entiende que sobre las cosas Mancipi, la entrega solemne, la Mancipatio, crea un vínculo de derecho. Entre las manos del accipiens queda, en parte algo de la «familia» del primer propietario; ésta, permanece unida y une al actual poseedor hasta que pueda liberarse al ejecutar el contrato, es decir, al entregar en compensación por la cosa, el precio o servicio que vincula a su vez al primer contratante.

Escolio

La noción de fuerza inherente a la cosa no se ha separado nunca del derecho romano en estos dos puntos: el robo, *furtum*, y los contratos, *re*.

En lo que se refiere al robo, las acciones y obligaciones a que da lugar se derivan claramente del poder que la cosa tiene en sí misma; posee una aeterna auctoritas que se pone de manifiesto cuanto la cosa es robada. En este sentido, la *res romana* no difiere de la propiedad hindú o haida.

Los contratos *re* están integrados por cuatro de los contratos más importantes de derecho: préstamo, depósito, prenda y comodato; considerándose también contratos *re*, además, varios de los contratos indenominados, especialmente la venta, en su origen como contrato -el don y el cambio. Sin embargo, tanto en el derecho romano como en nuestros derechos, es imposible derivar de aquí las antiguas normas de derecho; es necesario que haya cosa o servicio para que haya don y es necesario que la cosa o servicio obliguen. Es evidente, por ejemplo, que la revocabilidad de la donación por causa de ingratitud, que es derecho romano reciente, pero que es constante en nuestros derechos, es una institución de derecho normal, podríamos decir de derecho natural.

Estos datos son solamente parciales y sólo sirven de prueba para algunos contratos. Nuestra tesis es más general. Creemos que en las épocas más antiguas del derecho romano no ha habido un solo momento en que el acto de la traditio de una cosa, no haya sido -aparte de las palabras y de los escritos- uno de los momentos esenciales. El derecho romano ha dudado siempre sobre esta cuestión, aunque, por una parte, proclama la necesidad de la solemnidad de los cambios y al menos del contrato, tal como la prescriben los derechos primitivos que hemos descrito, diciendo *nunquam muda traditio transfert dominium*, proclama igualmente hasta época tan tardía como la de Diocleciano (298 J.C.) que *traditionibus et usucapionibus dominia, non pactis transferuntur*. La *res*, prestación o cosa, es elemento fundamental del contrato.

Todos estos problemas tan debatidos radican sobre problemas de vocabulario y de concepto, que dada la escasez de las fuentes antiguas, son difíciles de resolver.

Hasta aquí estamos bastante seguros de los hechos que alegamos; sin embargo, podríamos ir quizá más lejos, indicando a los juristas y lingüistas un camino que llevaría a una investigación cuyo resultado sería quizá un derecho ya en desuso cuando se proclaman la ley de las Doce Tablas y quizá antes. Otros términos de derecho que no son familia ni *res* se prestan a un estudio profundo. Vamos ahora a esbozar una serie de hipótesis, que cada una por separado, es poco importante, pero cuyo conjunto forma un cuerpo de mucho peso.

Casi todos los términos del contrato y de la obligación, así como las formas de algunos de estos contratos parecen estar ligados a ese sistema de vínculos espirituales creados por la traditio.

El contratante es *reus*; es, fundamentalmente, el hombre que ha recibido la *res* de otro y a este título, se transforma en su *reus*, es decir, en el individuo que queda vinculado por la cosa, es decir, por su espíritu. Su etimología ha sido repetidamente propuesta, quedando a veces, eliminada por carecer de sentido, sin embargo, su significado es bien claro. Como ha subrayado Hirn, originariamente *reus* es el genitivo en *os* de *res* y sustituye a *rei-jos*. Es el hombre el que queda poseído por la cosa. Hirn y Walde, que le copia, traducen *res* por "proceso" y *rei-jos*, por "implicado en el proceso". Sin embargo, esta es una traducción arbitraria suponiendo que el término *res* sea básicamente un término de procedimiento. Por el contrario, si se acepta nuestra derivación semántica, al ser todas las *res* y todas las traditio de *res*, el objeto de un "negocio" de un "proceso" público, se entiende perfectamente que el sentido de "implicado en un proceso" es un sentido secundario.

Con más razón, el sentido de *reus* por el de culpable, es una derivación más importante y nosotros señalaríamos la trayectoria de la genealogía de este significado, de forma inversa a como se hace de ordinario. Diríamos: 1) el individuo poseído por la cosa; 2) el individuo implicado en el negocio causado por la traditio de la cosa, y 3) el culpable y el responsable. Desde este punto de vista, quedan más claras todas las teorías del "quasi-delito", origen del contrato, del *nexum* y de la *actio*. El mero hecho de "poseer la cosa" coloca al *accipiens* en un estado de quasi - culpabilidad (*damnatus, nexus, aere obaeratus*), de inferioridad espiritual, de desigualdad moral (*magister, minister*) vis a vis del librador (*tradens*).

A esta serie de ideas, añadiremos algunas de las características antiguas de la forma en que todavía se practica y se entiende la *mancipatio*, la compraventa que se transformará en el *emptio venditio* del derecho romano más antiguo. En primer lugar, no olvidemos que comporta siempre una tradición. El primer detentador, *tradens*, manifiesta su propiedad, se separa solemnemente de su cosa, la entrega y de ese modo compra al *accipiens*. En segundo lugar, es a esta operación a la que corresponde la *mancipatio* propiamente dicha, quien recibe la cosa, la toma en su *manus* y no solamente la acepta, sino que se reconoce él mismo vencido, hasta que pague. Se tiene la costumbre, según la prudencia romana, de considerar sólo una *mancipatio*, entendiéndola como toma de posesión, aunque en realidad dentro de la misma operación hay varias tomas de posesión simétricas, de personas y cosas.

Se ha discutido también si el *emptio venditio* corresponde a dos actos separados o a uno solo. Nosotros creemos que son dos actos, aunque se realicen a continuación el uno del otro en la venta al contado. Del mismo modo que en los derechos primitivos se entrega un don y después se devuelve, en el Derecho romano antiguo, primero tiene lugar la venta y luego se paga. Dada esta situación hay mayor dificultad en comprender el sistema, incluida la estipulación.

En efecto, basta poner de relieve las fórmulas solemnes de que se hace uso: la de la *mancipatio*, relativa al lingote de bronce; la de la aceptación del oro del esclavo que se compra (oro que "ha de ser puro, probado, profano, que ha de pertenecerle", *puri, probi, profani, sui*); ambas fórmulas son idénticas. Además, ambas son eco de las viejas fórmulas de el *emptio*, las del ganado y del esclavo, que se han conservado bajo su forma de *ius civile*.

El segundo detentador sólo acepta la cosa si está libre de vicios y sobre todo de vicios mágicos y sólo la acepta, si puede devolver o compensar, si puede entregar el precio. Anotemos las expresiones: *reddid, pretium, reddere*, etc., en que todavía aparece el radical *dare*.

Festus ha conservado claramente el sentido del término *emere* (comprar) e incluso el sentido de la forma de derecho que expresa. Dice: *abemito significat demisto vet auferto; emere enim anti qui dicebant pro accipere* (v. *abemito*) y volviéndose a ocupar de este significado dice: *Emere quod nunc est mercavi accipiebant pro sumere* (v. *emere*), que por otra parte, es el sentido de la palabra indoeuropea al que queda ligado la misma palabra latina. *Emere*, es tomar, aceptar algo de alguien.

El otro término de el *emptio venditio* tiene también una resonancia jurídica distinta de la que le dieron los romanos, para quienes sólo había trueque o donación cuando no había precio y moneda, signos de la venta. *Vendere*, en origen *venundare* es una palabra compuesta de tipo primitivo, prehistórico.

Sin duda alguna, contiene un elemento de *dare* que recuerda el don y la transmisión y para el otro elemento, toma un término indoeuropeo que se refiere no a la venta, sino al precio de venta, sánscrito *vasnah*, que *Hirn*, relaciona con una palabra báltica que significa dote, precio de compra de la mujer.

Otros Derechos Indoeuropeos

Estas hipótesis relativas al antiguo derecho romano se refieren en general a la prehistoria. El derecho, la moral y la economía de los pueblos latinos han pasado seguramente por estas formas, pero estaban olvidadas cuando sus instituciones han entrado en la historia. Son precisamente los romanos y los griegos quienes, quizá influenciados por los semitas del Norte y del Oeste, crearon la distinción entre derecho personal y derecho real, separando la venta del don y del cambio, aislando la obligación moral y el contrato y sobre todo marcando la diferencia entre ritos, derechos e intereses. Son ellos verdaderamente, quienes superan, con una auténtica revolución, la vieja moral y la economía de los dones, demasiado azarosa, dispendiosa y suntuaria, repleta de consideraciones personales e incompatible con un desarrollo del mercado, del comercio y de la producción, que ya entonces era antieconómica.

Nuestra construcción no es sino una hipótesis verosímil, aumentando su grado de probabilidad el hecho de que otros derechos indoeuropeos, auténticos derechos escritos, han vivido en épocas todavía relativamente próximas, un sistema del tipo del que hemos descrito en las sociedades oceánicas y americanas que vulgarmente se denominan primitivas. Podemos, por tanto, generalizar con una cierta seguridad.

Los dos derechos indoeuropeos que mejor han conservado los restos de estas instituciones son el derecho germánico y el derecho hindú, siendo al mismo tiempo aquéllos de quienes tenemos conservados mayor número de textos.

II. Derecho Hindú Clásico. Teoría de los Dones

Existen numerosas dificultades para el uso de los documentos jurídicos hindúes. Los códigos y libros épicos que tienen autoridad, han sido redactados por los brahmanes y puede decirse, que en su beneficio, en la época de su triunfo.

Nos dan a conocer un derecho teórico que sólo con un esfuerzo de reconstrucción y con ayuda de las varias manifestaciones que recogen, permiten entrever lo que fue el derecho y la economía de las otras dos castas, las de ksatriya y vaiçpya. La teoría, la "ley de los dones", que vamos ahora a describir, danadharma, sólo se aplica a los brahmanes, a la forma en que los solicitan, los reciben... y sólo los devuelven a través de los servicios religiosos y en función de cómo se les han dado los dones. Naturalmente, es precisamente ese deber de dar a los brahmanes lo que es objeto de numerosas prescripciones, aunque es muy probable que existiera otro tipo de relaciones entre gentes nobles, familias de príncipes, así como dentro de las numerosas castas y razas de gente común. Sólo podemos entreverlo de forma muy ligera, aunque, en cualquier caso, los hechos hindúes tienen una dimensión de gran importancia.

La India antigua, inmediatamente después de la colonización aria, es un país de potlatch por dos razones. En primer lugar, el potlatch se practica todavía dentro de grandes grupos que en su momento fueron muy numerosos y formaron el sustrato de gran parte de la población de la India. Son éstos: las tribus de Assan (Tibetobirmanes) y las tribus de origen munda (austro - asiáticos). Hay fundamentos para creer que la tradición de estas tribus se conservó durante la etapa brahmánica. Por ejemplo, todavía quedan restos de una institución comparable con el indjok batak y con otros principios de hospitalidad malaya, en las normas que prohíben comer sin haber invitado al huésped recién llegado: "Come pescado halalah (el que come) sin que participe su amigo." Por otra parte, instituciones de tipo parecido han dejado sus huellas en el antiguo veda y como las hemos encontrado en casi todo el mundo indoeuropeo creemos poder afirmar, que fueron también los arios quienes las llevaron a la India. Ambas corrientes han confluído sin duda en una época que puede situarse, contemporánea a las partes posteriores del veda y a la colonización de las dos grandes llanuras de los ríos Indo y Ganges; seguramente también, estas dos corrientes se apoyaron la una en la otra. Una vez abandonado el período védico de la literatura encontramos también esta teoría y sus costumbres tremendamente desarrolladas. El Mahabharata es la historia de un potlatch gigantesco, juego de dados entre los kauravas y los pandavas; torneos y elección de prometido de Draupadi, hermana y esposa poliandra de los pandavas. Entre los episodios más bellos de la epopeya tenemos, por ejemplo, la historia de Nala y de Damayanti, que relata, como todo el Mahabharata, la construcción de una casa, un juego de dados, etc..., quedando todo, sin embargo, desfigurado por el estilo literario y teológico de la narración.

Nuestra demostración no nos obliga a dosificar sus múltiples orígenes ni a reconstruir hipotéticamente todo el sistema; del mismo modo que tampoco es necesario precisar en un trabajo de comparación, el número de clases que intervienen en él, ni la época en que ocurrió. Más tarde, este derecho desapareció, a excepción de para los brahmanes, pero puede afirmarse que estuvo en vigor de seis a diez siglos, del siglo VIII antes de nuestra era, al segundo o tercero de nuestra era. Con esto hay suficiente; la epopeya y la ley brahmánica se mueven todavía en su antiguo ambiente; los regalos son todavía obligatorios, las cosas poseen virtudes especiales y pertenecen a personas humanas. Limitémonos ahora a describir esas formas de vida social y a estudiar sus motivaciones; su simple descripción será suficientemente demostrativa.

Lo que se da produce una recompensa en esta vida y en la otra. En este mundo crea automáticamente para el donante otra igual a ella, no desaparece pues, se reproduce, y en la otra vida recibirá la misma cosa pero aumentada. Cuando se dan alimentos, el donante recibirá asimismo alimentos en esta vida y en la otra y cuantas veces se reencarne recibirá los mismos alimentos. El agua, los pozos y fuentes que se den protegerán contra la sed y los vestidos, el oro, las sombrillas, las sandalias que permiten andar bajo el sol abrasador, serán devueltos en esta vida y en la otra. La tierra de que se haga donación producirá frutos que beneficiarán a otros, pero aumentará los intereses del donante en este mundo y en el otro, así como en las reencarnaciones futuras. «Del mismo modo que la luna crece de día en día, los dones de la tierra, una vez entregados, crecerán de año en año (y de cosecha en cosecha)». La tierra produce frutos, rentas, impuestos, minas y ganado, el don que se hace enriquece con los mismos productos al donante y al donatario. Toda esta teología jurídico - económica se plasma en magníficas frases que se multiplican hasta el infinito, en refranes sin número y ni los códigos ni las epopeyas se agotan con este tema.

Tanto la tierra, los alimentos y todo cuanto se da se personifica, son seres vivos con quien se dialoga y que intervienen en el contrato. Todas las cosas quieren ser dadas. La tierra habló al héroe solar, a Rama, hijo de Jamadagni, y cuando oyó su canto, se entregó toda entera al mismo rsi Kaçyapa. Decía, en su viejo lenguaje:

Recíbeme (donatario)
entrégame (donante)
pues dándome me tendrás de nuevo.

y añadía, esta vez con un lenguaje brahmánico muy sencillo: «en este mundo y en el otro se vuelve a recibir lo que se da». Un viejo código

dice que Anna, el alimento deificado, proclamó las frases siguientes:

"Aquel que sin darme a los dioses, a los manes, a sus servidores y a sus huéspedes (me) consume preparado, en su locura, come (así) veneno, y yo le consumo y soy su muerte. Pero quien ofrece el agnihotra realiza el vaiçvadeva y come después con alegría, pureza y fe lo que queda después de alimentar a todos aquellos a quienes debe alimentar, para aquél yo soy la ambrosía y goza de mí."

Está en la misma naturaleza de los alimentos el ser compartidos; no compartirlos con los demás significa «matar su esencia», es destruirlos para él y para los demás. Esta es la interpretación, materialista e idealista al mismo tiempo, que el brahmanismo ha dado de la caridad y de la hospitalidad. La riqueza existe para ser dada. Si no hubiera brahmanes a quien darla «la riqueza de los ricos sería vana».

Quien come sin saber, mata los alimentos que, comidos le matarán.

La avaricia interrumpe el tráfico de derechos, méritos y alimentos que renacen continuamente los unos de los otros.

El brahmanismo ha identificado claramente en este juego de intercambios, así como en el robo, la propiedad en la persona. La propiedad del brahmán es el mismo brahmán.

La vaca del brahmán es un veneno, una serpiente venenosa.

dice el Veda de los magos. El viejo código de Baudhayana proclama: «La propiedad del brahmán mata (al culpable) con los hijos y los nietos; el veneno no es (veneno); la propiedad del brahmán se considera el veneno por excelencia.» Contiene en sí misma su sanción, porque es lo que el brahmán tiene de más temible. Ni siquiera es necesario que el robo de la propiedad del brahmán sea consciente y deseado. La «lectura» del Parvan de la parte del Mahabharata que más nos interesa, nos dice cómo Nrga, rey de los yadus, quedó transformado en un lagarto por haber dado a un brahmán, por culpa de otros, una vaca que pertenecía a otro brahmán. Ni quien la ha recibido de buena fe, quería devolverla, ni siquiera a cambio de mil otras, pues ya forma parte de su casa y de los suyos:

Se ha adaptado al lugar y al tiempo, es lechera, tranquila y afectuosa. Para la casa, su leche es dulce, necesaria y permanente (verso 3466).
Ella (la vaca) alimenta a un niño débil y destetado. No puedo, por tanto, darla (verso 3467).

Ni a quien se le quitó acepta otra. Es, pues, propiedad irrevocable de dos brahmanes. Entre las dos negativas, el desgraciado rey permaneció encantado miles de años por la imprecación que contenía.

En ningún otro caso la relación entre lo que se da y el donante, entre la propiedad y el propietario, es más estrecha que en aquellas normas relativas al don de la vaca; observándolas, alimentándose de cebada y de boñiga de vaca y durmiendo en tierra, el rey Dharma (la ley), Yudhishthira, héroe principal de la epopeya, se transforma en un «toro» entre los reyes. Durante tres días y tres noches el propietario de la vaca la imita y pone en práctica «los deseos de la vaca». Una noche de cada tres duerme con las vacas, en el suelo como ellas y, añade el comentarista «sin rascarse ni molestar a los piojos», identificándose así en una sola alma con ellas. Una vez que ha entrado en el establo, llamándolas con nombres sagrados, añade: «la vaca es mi madre, el toro es mi padre, etc.». La primera frase la repetirá durante el acto de la donación. A continuación, veamos el momento solemne de la transferencia. Después de alabar a las vacas, el donante dice:

Lo que vosotros sois, yo soy, al haber adquirido en su día vuestra esencia, al daros, me doy yo (verso 3676).

Y el donatario, al recibirla (haciendo el pratigrahna), dice:

Mudas (transmitidas) en espíritu, recibidas en espíritu, glorificadnos a los dos, vosotros que tenéis la forma de Soma (lunar) y de Ugra (solar) (verso 3677).

Otros principios del derecho brahmánico nos recuerdan también algunas de las costumbres polinésicas, melanésicas y americanas que hemos descrito. La forma de recibir los dones es muy semejante. El brahmán está dotado de un orgullo invencible. Se niega a tener cualquier tipo de relación con el mercado, incluso no debe aceptarlo, que salga de él. En una economía nacional de ciudades, mercados y dinero, el brahmán permanece fiel a la economía y a la moral de los viejos pastores hindú - iraníes y a la de los agricultores aborígenes de las llanuras. Conserva incluso la actitud digna del noble a quien se le ofende regalándole. Dos de las «lecturas» del Mahabharata cuentan cómo los siete rsi, los grandes Adivinos y su grupo, en tiempos de penuria, cuando iban a comerse el cuerpo del hijo del rey Çibi se negaron a aceptar los grandes regalos e incluso los hijos de oro que les ofrecía el rey Çavya Vrsadarbha, diciéndole:

Oh rey, recibir de reyes es de mieles al principio, pero es un veneno al final (v. 4459 = lect. 93, v. 34).

Y a continuación hay dos series de imprecaciones. Tal historia es incluso cómica. Esta casta que vive de los dones, pretende rehusarlos, transigiendo después y aceptando sólo aquellos que se les ha ofrecido espontáneamente. Hacen grandes listas diciendo de quiénes pueden recibir en qué circunstancias y qué cosas se pueden aceptar, admitiendo todo en caso de hambre a condición, bien es verdad, de ligeras expiaciones.

Esto se debe, a que la relación que los dones crean entre el donante y el donatario, es demasiado estrecha para ambos. Como en los demás sistemas que ya hemos estudiado, e incluso más, el uno queda demasiado ligado al otro. El donatario queda a expensas del donante y es por esto que el brahman no debe «aceptar», cuanto menos pedir al rey. Divinidad entre las divinidades, es superior al rey y dejaría de serlo si hiciera otra cosa que tomar. Por otra parte, de parte del rey importa tanto la forma de dar como lo que da.

El don es, por lo tanto, al mismo tiempo lo que hay que hacer, lo que hay que recibir y aquello que, sin embargo, es peligroso aceptar. Esto se debe a que la cosa que se da crea una relación bilateral e irrevocable, sobre todo en aquellos casos en que los dones son alimentos. El donatario depende del estado de ánimo del donante e incluso cada uno depende del otro. También está prohibido comer en casa del enemigo y como ésta, se toman mil otras precauciones primitivas. Los códigos y epopeyas se repiten, como sólo saben repetirse los literatos hindúes, sobre el tema de que los dones, donantes y cosas que se dan son términos a considerar con precaución y escrúpulos, de tal manera que no se cometa ninguna falta en la forma de dar o recibir. Esto es lo obligado, no ocurre como en el mercado donde objetivamente por un precio se adquiere una cosa. Nada queda fuera de esta moral: contratos, alianzas, transmisiones de bienes, relaciones creadas por la transmisión de esos bienes, todo queda sujeto a esta moral económica; la naturaleza y la intención de los contratantes, la naturaleza de la cosa que se da, son inseparables. El poeta jurista ha sabido expresar lo que nosotros queremos decir:

No hay más que una rueda (que gira siempre en la misma dirección).

III. Derecho Germánico. (La Prenda y el Don)

Aunque las sociedades germánicas no hayan conservado restos tan antiguos y completos de su teoría de los dones, han tenido, sin embargo, un sistema de cambio bajo la forma de dones, entregados voluntaria y obligatoriamente, muy desarrollado, tanto, que hay pocos que sean tan típicos.

Durante mucho tiempo, la civilización germánica ha carecido de mercados, conservando una forma fundamentalmente feudal y campesina, para la cual la noción e incluso la palabra de precio, de compra y de venta parece ser de origen reciente. Con anterioridad desarrolló ampliamente el sistema de potlatch y en especial el de los dones. En la medida y ésta es considerable, en que los clanes dentro de las tribus, las grandes familias dentro de los clanes, en que las mismas tribus entre sí y los jefes y reyes dentro del grupo de los jefes y reyes vivían moral y

económicamente fuera del círculo cerrado del grupo familiar, se comunicaban, ayudaban y aliaban por medio de los dones y de la alianza, haciendo uso de prendas y rehenes, de fiestas y de regalos, lo más grande posibles. Ya hemos visto antes la lista de regalos que hemos sacado del Havamal. A este bello pasaje del Edda hemos de añadir tres hechos.

No se ha llevado a cabo todavía un profundo estudio del amplio vocabulario alemán derivado de las palabras *geben* y *gaben*, que es numerosísimo: *Ausgabe*, *Algabe*, *Hingabe*, *Tiesgabe*, *Morgengabe*, la curiosa *Trostgabe* (precio de consolación), *vorgeben*, *vergeben* (derrochar y perdonar), *widergeben* y *wiedergeben*; el estudio de *gift*, *Mitgift*, etc., y el de las instituciones designadas por estos nombres está también por hacer. Sin embargo, Richard Meyer, en un precioso trabajo sobre el folklore, ha descrito admirablemente el sistema de presentes y regalos, incluida la obligación de devolver, y su importancia dentro de la tradición y el folklore; de él sólo retendremos, por el momento, las consideraciones relativas a la fuerza de la relación obligatoria, la *Angebinde*, que da lugar al cambio, al ofrecimiento, a la aceptación de ese ofrecimiento y a la obligación de devolver.

Hay otra institución que ha persistido hasta hace poco tiempo, se conserva todavía en la moral y en la costumbre económica de los pueblos alemanes y tiene una extraordinaria importancia desde el punto de vista económico; es ésta la *gaben*, equivalente exacto del *adanam* hindú. Con ocasión del bautismo, de la comunión, de los esponsales y del matrimonio, los invitados que a veces son todo el pueblo, después del banquete de bodas, o el día antes o el día después (*guldentag*), entregan los regalos de boda, cuyo valor generalmente supera con mucho los gastos de la boda. En algunas regiones alemanas, este *gaben* constituye la dote de la novia, se le entrega la mañana de la boda y se conoce con el nombre de *Morgengabe*. En algunos sitios, la generosidad de estos dones es garantía de la fertilidad del nuevo matrimonio. También son de gran importancia los regalos con los que se comienza el noviazgo o los que los padrinos o madrinas regalan a sus ahijados con objeto de recompensarles o ayudarles (*Helfete*). El tema de la invitación, de la maldición de quienes no han sido invitados y de la bendición y generosidad de los invitados, especialmente cuando éstos son hadas, se repite todavía en nuestras costumbres, cuentos o leyendas.

Hay otra institución que tiene el mismo origen, es la de la necesidad de una garantía en todos los tipos de contratos germánicos. La palabra *gage* tiene su origen en la de *wadium* (e inglesa *wage*, salario); Huyelin ha demostrado que la *wadium* germánica servía de medio para comprender las relaciones contractuales y que tenía una cierta equivalencia con el *nexum* romano. En efecto, tal y como Huyelin lo ha interpretado, una vez aceptada la prenda, los contratantes del derecho germánico pueden actuar el uno sobre el otro, ya que una parte posee una cosa que era del otro, y la parte contraria, al haber sido propietaria de esa cosa, puede haberla encantado; con frecuencia cada una de las partes conserva la mitad de la prenda que ha sido dividida a mitad con anterioridad. A esta explicación se puede yuxtaponer otra, la sanción mágica puede intervenir pero no es el único lazo, la misma cosa que se da como prenda constituye en sí misma un lazo de unión. En primer lugar la garantía es obligatoria. En el derecho germánico todo contrato, compra o venta, préstamo o depósito, exige una restitución de prenda o garantía; se entrega al otro contratante un objeto, generalmente de poco precio, como por ejemplo un guante, una moneda (*Treugeld*), un cuchillo -en Francia a veces unos alfileres- que se devuelven una vez que se ha pagado la cosa objeto del contrato. Huyelin señala ya, que la cosa suele ser de poco precio y generalmente personal, y relaciona razonadamente este hecho con el tema del «*gage de vie*», de la «*life-token*». La cosa que se transmite está cargada del individualismo del donante y el hecho de que esté en manos del donatario, lleva al contratante a ejecutar el contrato, liberándose al volver a comprar la cosa garante. El *nexum* del contrato reside pues, en esa cosa y no sólo en los actos mágicos o en las formas solemnes del contrato: palabras, juramentos, ritos o apretones de manos; reside ahí como también en los escritos, en los «actos» de valor mágico, en las «*tailles*» de las cuales cada uno guarda una parte, en las comidas en común, los cuales permiten que cada uno participe de la esencia del otro.

Dos elementos de la *wadiatio* ponen de manifiesto esta fuerza de la cosa. En primer lugar, la garantía no sólo obliga y vincula, sino que también compromete el honor, la autoridad y el «*mana*» de quien la entrega, el cual queda en una situación de inferioridad en tanto no se libere de su compromiso - apuesta. La palabra *wette*, *wetten*, que traduce el *wadium* legal significa tanto «apuesta» como «garantía»; más que un medio de obligar al deudor es el precio de un concurso y la sanción de un desafío. Mientras el contrato no queda terminado, el deudor queda como el que pierde en un desafío, como el segundo en una carrera, perdiendo más que lo que compromete y más de lo que tendrá que pagar, sin contar que se expone a perder lo que recibió, ya que su propietario podrá quitárselo mientras no recupere la garantía que le dio. El segundo elemento pone de manifiesto el peligro que existe al recibir la garantía, ya que no sólo se compromete quien da, sino también quien recibe. Al igual que el donatario de Trobiand, queda desafiado por la cosa que se le da. Cuando es una festuca notata cargada de caracteres rúnicos y de entalles, se le lanza a los pies,

cuando es una talla de la cual guarda o no guarda una parte, la recibe en la tierra o en su seno (in laisum) pero no en la mano. El ritual adopta la forma del desafío y de la desconfianza y expresa una y otra. En inglés, todavía hoy, throw the gage equivale a throw the gauntlet, porque la garantía, como la cosa que se entrega, tiene peligro para los dos «correspondientes».

Pasemos ahora al tercer hecho. En ningún sitio queda más de relieve el peligro que representa la cosa que se da o que se transmite, que en el antiguo derecho y lenguas germánicas, lo cual explica el doble sentido de la palabra gift, dentro de estas lenguas, palabra que por un lado significa don y por el otro veneno. Ya hemos estudiado en otra ocasión el desarrollo semántico de esta palabra. El tema del don funesto, del regalo o del bien que se transforma en veneno, es fundamental dentro del folklore germánico. El oro del Rhin es funesto para quien lo conquista, la copa de Hagen es fúnebre para quien bebe en ella; hay mil cuentos e historias germánicas y célticas de este tipo. Vamos a citar únicamente la estrofa con la que el héroe del Edda, Hreimar, responde a la maldición de Loki:

Hiciste regalos,
Pero no los hiciste con amor,
No los diste de corazón,
Por ello la vida te será arrebatada,
Si hubiera yo sabido antes el peligro.

Derecho Celta

Hay otra familia de sociedades indoeuropeas, la de los pueblos celtas, que sin lugar a duda ha conocido estas instituciones. Huber y yo hemos empezado ya a demostrar este aserto.

Derecho Chino

Por último, una gran civilización, la china, ha conservado de sus tiempos primitivos, precisamente el principio que nos interesa, reconociendo la relación indisoluble de la cosa con su primer propietario. Incluso hoy, el individuo que ha vendido uno de sus bienes, aunque éste sea mueble, conserva durante toda su vida una especie de derecho «a llorar su bien» frente al comprador. El padre Hoang ha recogido algunos modelos de estos «billetes de derecho a llorar» que entrega el vendedor al comprador. Es una especie de derecho a perseguir la cosa, mezclada con un derecho a perseguir la persona, que el vendedor conserva mucho tiempo después que la cosa pertenezca definitivamente a otros patrimonios y mucho después que hayan sido ejecutados los términos del contrato «irrevocable». Debido a la cosa que se transmite, aunque ésta sea fungible, la alianza contraída no es momentánea y los contratantes quedan en una perpetua dependencia.

Para la moral annamita es peligroso aceptar un regalo. Westermarck, que es quien ha señalado este hecho, se ha dado cuenta de la importancia que reviste.

Capítulo IV: Conclusión

I. Conclusiones Morales

Es posible extender estas observaciones a nuestras propias sociedades.

Una parte importante de nuestra moral y de nuestra vida se ha estacionado en esa misma atmósfera, mezcla de dones, obligaciones y de libertad. Felizmente no está todavía todo clasificado en términos de compra y venta. Las cosas tienen todavía un valor sentimental además de su valor venal, si hubiera valores que se pudieran clasificar sólo como de este tipo. Tenemos otras morales además de la del mercader; todavía hay gentes y clases que se conservan en las costumbres de otros tiempos, costumbres a las que todos nos sometemos, al menos en algunas épocas o en algunas ocasiones del año.

Los dones que no se devuelven siguen transformando en inferior a quien los aceptó, sobre todo cuando se recibieron sin ánimo de devolverlos. No salimos del campo germánico si recordamos el curioso ensayo de Emerson, On Gifts and Presents. La caridad, todavía hoy, es hiriente para quien la acepta, inclinándose todos los esfuerzos de nuestra moral por suprimir el patronazgo inconsciente e injurioso del rico «limosnero».

La invitación y los gestos amables han de devolverse. Vemos pues, sobre los hechos, los restos de ese fondo tradicional, de esos antiguos potlatch nobles, como también vemos aflorar los motivos fundamentales de la actividad humana; la emulación entre los individuos del mismo sexo, ese «fundamental imperatismo» de los hombres, fondo que por una parte es social y por otra animal y psicológico. En esta vida, aparte que es nuestra vida social, no podemos «quedar al margen» como todavía se dice entre nosotros. Hay que devolver más de lo que se recibió. La «vuelta» es siempre mayor y más cara. Así por ejemplo, esa familia aldeana de nuestra infancia, en Lorraine que vivían diariamente de forma muy modesta, arruinándose sin embargo por sus huéspedes, durante las fiestas patronales, bodas, comuniones o entierros. En esas ocasiones hay que ser «gran señor». Puede afirmarse que una parte considerable de nuestro pueblo se comporta así constantemente, gastando sin medida cuando se trata de sus huéspedes, fiestas o «aguinaldos».

Cuando se hace una invitación ha de aceptarse. Esta costumbre está todavía vigente en nuestras corporaciones liberales. Hace apenas cincuenta años y quizá todavía más recientemente, en algunas partes de Alemania y de Francia, el pueblo entero tomaba parte en el banquete de bodas; la abstención por parte de alguno era signo de mala suerte, de presagios y de envidias futuras. En Francia, todavía en muchos sitios, todo el mundo toma parte en la ceremonia. En la Provenza, con motivo de un nacimiento, cada uno lleva un huevo así como otros regalos simbólicos.

Las cosas que se venden tienen todavía un alma y todavía están perseguidas por sus antiguos dueños y ellas persiguen a éstos. En un valle de los Vosgos, en Cornimont, había una costumbre que ha perdurado hasta hace poco y que quizá se conserve todavía en algunas familias: para que los animales, que se habían comprado, olvidaran a sus antiguos dueños y perdieran la tentación de volver «a su casa», se hacía una cruz sobre el dintel de la puerta del establo, se guardaba el licor del vendedor y se les daba sal con la mano. En Raon-aux-Bois se les daba una tostada de mantequilla que se había dorado, dando tres vueltas sobre el fuego, ofreciéndosela con la mano derecha. Es verdad que se trata del ganado mayor, que forma parte de la familia, ya que el establo es parte de la casa. Hay otras costumbres francesas que ponen también de relieve esta necesidad de separar la cosa vendida del vendedor, así por ejemplo se golpea la cosa vendida, se azota al cordero que se vende, etc.

Hay que decir que parte del derecho, del derecho de los industriales y de los comerciantes, está en conflicto con esta moral. Los prejuicios económicos del pueblo, los prejuicios de los productores, nacen de su deseo de seguir la cosa que han producido y de la profunda sensación de que su trabajo se revende sin que ellos se beneficien de ello.

Los viejos principios actúan contra el rigor, la abstracción y la inhumanidad de los códigos. Desde este punto de vista, puede decirse que parte del derecho en gestación, así como las costumbres más recientes vuelven ahora sus miras hacia ellos. Esta reacción contra la insensibilidad romana y sajona del régimen francés es muy sana y en ese sentido pueden interpretarse algunos de los nuevos principios y costumbres jurídicas.

Ha sido necesario el transcurso del tiempo para que se reconozca la propiedad artística, literaria y científica, más allá de la venta del manuscrito, de la primera máquina o de la obra del arte original. Las sociedades sólo tienen interés en reconocer a los herederos de un autor o de un inventor, bienhechor de la humanidad, unos derechos muy limitados sobre las cosas creadas por el causahabiente, proclamando en seguida, que son producto tanto del espíritu colectivo como del individual; todo el mundo desea que entre, cuanto antes, bajo el dominio público o dentro de la circulación general de riquezas. Sin embargo, el escándalo de las plusvalías de las pinturas, esculturas y objetos de arte durante la vida del artista o para sus herederos más inmediatos, ha inspirado la Ley francesa de septiembre de 1923 que otorga al artista y a sus causahabientes un derecho sobre las plusvalías sucesivas en las ventas sucesivas de sus obras.

La legislación francesa de seguridad social, ese socialismo estatal ya palpable, se inspira en el siguiente principio: el trabajador da su vida y su trabajo, por un lado a la colectividad y por otro a sus patronos; así, aunque tenga que colaborar en la obra de seguridad, quienes se han beneficiado de su trabajo, no quedan liberados por el pago del salario; el Estado, representante de la comunidad, le debe junto con sus patronos y su propia ayuda, una cierta seguridad en la vida, contra el paro, la enfermedad, la vejez y la muerte.

Una costumbre reciente, la de los Montepíos de ayuda familiar que los industriales franceses han desarrollado libre y rigurosamente en favor de los obreros cargados de hijos, responde espontáneamente a esta necesidad de responsabilizar a los individuos de sus cargas y de poner de manifiesto el grado de interés material y moral que estas

cargas representan. En Alemania y Bélgica funcionan asociaciones análogas también con mucho éxito. En Gran Bretaña, donde en estos tiempos, el paro afecta a millones de obreros, se está creando un movimiento en favor del seguro contra el paro que quedará organizado por corporaciones y será obligatorio. Las ciudades y el Estado están ya cansados de soportar estos gastos inmensos de cuyas causas son exclusivamente responsables la industria y las condiciones generales del mercado. Al mismo tiempo que economistas distinguidos y directores de empresa (Mr. Pybus, sir Lynden Macassey) propugnan el que sean las mismas empresas las que organicen sus Cajas de paro por medio de corporaciones, siendo ellas mismas las que se sacrifiquen, es decir, quieren, que los gastos de su seguridad obrera, de defensa contra la falta de trabajo, forme parte de los gastos generales de cada industria en particular.

Desde nuestro punto de vista esta moral y esta legislación responden no a una preocupación sino a un retorno al derecho. Por un lado, entra en consideración la moral profesional y el derecho corporativo. Estas Cajas de compensación, estas Sociedades mutuas que los grupos industriales crean en favor de tal o de tal obra corporativa, carece de vicios desde el punto de vista de una moral pura, excepto en un punto: su gestión puramente patronal. Además son los grupos los que actúan: el Estado, los establecimientos públicos de asistencia, las Cajas de retiro y de ahorro, las Sociedades mutuas, los patronos y los asalariados, quedando asociados todos juntos por ejemplo, en la legislación social de Alemania y de Alsacia - Lorena, como mañana lo estarán en la seguridad social francesa. Volvemos pues, a una moral de grupos.

Por otra parte, el Estado y estos subgrupos, quieren ocuparse del individuo, la sociedad quiere volver a la célula social, busca crear en el individuo un estado de ánimo en que junto a los sentimientos de los derechos que posee, se den otros sentimientos más puros; el de caridad, de «servicio social», de solidaridad. El tema de los dones, de la libertad y la obligación de los dones, el de la liberalidad y el del interés en dar, vuelven a darse como motivo dominante, olvidado hacía mucho tiempo.

Pero no es suficiente comprobar estos hechos, es necesario crear una práctica, un precepto moral. No es suficiente decir que el derecho está en vías de liberarse de algunas abstracciones, como puede ser la distinción entre derecho personal y real, ni tampoco, que está en vías de añadir otros derechos al de la venta y el pago de servicios. Hay que añadir que esta revolución es saludable.

En primer lugar, volvemos y es necesario volver a las costumbres del «gasto noble». Es necesario, que al igual que en los países anglosajones y en otras sociedades contemporáneas sean salvajes o muy civilizadas, los ricos vuelvan - libres o por la fuerza- a considerarse como una especie de tesoreros de sus conciudadanos. Las civilizaciones antiguas, de la que la muestra es el resultado, tenían, unas el jubileo, otras las liturgias, coregias y triarquias, o las *syssitias* (comidas en común) y los gastos obligatorios del Edil y de las personalidades del consulado. Habría que remontarse a leyes de este tipo. Hay que además, tener una mayor preocupación por el individuo, por su vida, su salud y su educación -algo que por otra parte es rentable-, 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.

Sin embargo, es necesario que el individuo trabaje y se vea obligado a contar consigo, más que con los demás. Por otra parte, hace falta que defienda sus intereses, personal y colectivamente. El exceso de generosidad y el comunismo le serían dañinos, lo mismo que lo serían para nuestra sociedad el egoísmo de nuestros contemporáneos o el individualismo de nuestras leyes. En el Mahabharata un genio maléfico del bosque dice a un brahmán que daba demasiado y sin motivo: «Esta es la razón de que estés delgado y pálido.» Hay que evitar tanto la vida del monje como la de Shylock. La nueva moral ha de ser el resultado de una mezcla de realidad y de ideal. Hay que volver a lo antiguo, a lo elemental, volviendo a encontrar las motivaciones de vivir y de actuar que todavía practican muchas sociedades y clases, así por ejemplo: la satisfacción de dar en público, el placer de gastar generosamente en cosas de arte, el placer de la hospitalidad y de la fiesta privada o pública. La seguridad social, los cuidados de la mutualidad, de la cooperación, los del grupo profesional y los de todas las personas morales que el derecho inglés conoce con el nombre de «*Friendly Societies*», valen más que la simple seguridad personal que el noble garantiza a su amo, y más que la vida rastrera que permite el salario asignado por el patronato e incluso más, que el ahorro capitalista, que se asiente únicamente, sobre un crédito cambiante.

Es posible imaginarse lo que sería una sociedad presidida por estos principios. En las profesiones liberales de las grandes naciones funciona ya, en un cierto grado, una economía y una moral de este tipo. El honor, el desinterés, la

solidaridad corporativa no son palabras vanas, ni contrarias a las necesidades del trabajo. Humanicemos también los otros grupos profesionales, perfeccionando más éstos y conseguiríamos un progreso que ya preconizaba Durkheim.

A nuestro parecer, haciendo esto se retornará a los fundamentos constantes del derecho, al principio que preside una vida social normal. No es de 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 que acaso el fundamento de esta moral responde a otra realidad?). Es necesario que actúe contando consigo mismo, con los subgrupos y con toda la sociedad. Esta moral es eterna y la misma, tanto para las sociedades más desarrolladas, como para las de un futuro próximo, y para aquéllas lo más retrasadas que se pueda imaginar. No hablamos ya de términos legales, hablamos de hombres porque son ellos, es la sociedad, son los sentimientos del hombre de carne y hueso los que han actuado siempre en todas partes.

Vayamos ahora a la prueba. El sistema que proponemos denominar sistema de prestaciones totales, de clan a clan - aquel en que los individuos y los grupos cambian todo entre ellos- constituye el más antiguo sistema económico y legal que se pueda imaginar y comprobar. Constituye el trasfondo sobre el que se ha creado la moral del don - cambio. Guardando las diferencias, es exactamente hacia ese tipo de sistema, hacia el que deberían moverse nuestras sociedades. Con objeto de poder comprender esas antiguas fases del derecho, veamos a continuación dos ejemplos tomados de sociedades profundamente diferentes.

En un corroborado (danza pública dramática) de Pine Mountain (centro oriental de Queensland), cada individuo, cuando llega su turno, entra en el círculo sagrado, llevando en una mano el propulsor de lanzas, dejando la otra detrás, en la espalda; después lanza su arma a un círculo, al otro extremo del lugar de la danza, al mismo tiempo que grita el lugar de su origen; así por ejemplo: «Kunyan es mi comarca», se detiene un momento durante el cual sus amigos «ponen un regalo», una lanza, un boomerang u otra arma, en su otra mano. «El guerrero valiente puede llegar a recibir mucho más de lo que cabe en la otra mano, sobre todo cuando hay jóvenes en edad de matrimonio».

En la tribu de los Winnebago (tribu siou), los jefes de clan dirigen a sus colegas, jefes de otros clanes, unos discursos muy característicos, modelo de este tipo de cortesía extendido por todas las civilizaciones indias de América del Norte. Con ocasión de la fiesta del clan, cada clan cocina los alimentos y prepara el tabaco para los representantes de los otros clanes. Veamos como ejemplo, un fragmento de los discursos del jefe del clan de las serpientes: «Os saludo; está bien, ¿cómo podría decir de otro modo? Soy un pobre hombre sin ningún valor y vosotros os habéis acordado de mí; está bien... Habéis pensado en los espíritus y habéis venido a estar conmigo... Ahora llenaremos vuestros platos y os saludo una vez más, porque vosotros, humanos, vais a ocupar el lugar de los espíritus, etc.» Una vez que todos han comido y que se han hecho en el fuego las ofrendas de tabaco, el jefe dice la fórmula final que recoge el efecto moral de la fiesta, de sus prestaciones: «Os doy las gracias y os estoy reconocido de haber venido a sentaros aquí. Me habéis dado valor... La bendición de vuestros abuelos (que tuvieron relaciones y de quienes vosotros sois su encarnación) es semejante a la de los espíritus. Me alegro de que hayáis tomado parte en mi fiesta, pues quiere decir que nuestros antepasados han dicho: "su vida es débil y sólo puede quedar fortalecida por el consejo de los valientes". Me habéis aconsejado y eso significa la vida para mí.»

De un extremo al otro de la evolución humana se ha dado una sola sabiduría. Adoptemos, pues como principio de nuestra vida, lo que ha sido y será siempre el principio: salir de sí mismo, dar, libre y obligatoriamente.

No hay peligro de equivocarse. Un bello proverbio maorí dice:

Ko Maru Kai atu
Ko Maru Kai mai
Ka ngohe ngohe.

«Da tanto como recibes y te sentirás muy feliz»

II. Conclusiones Sociológicas y Económicas

Todos estos hechos, no sólo nos permiten aclarar nuestra moral y ordenar nuestro ideal, sino que desde su punto de vista, pueden analizarse con mayor profundidad los hechos económicos generales, e incluso facilitan los medios de encontrar los procedimientos de gestión aplicables a nuestras sociedades.

En varias ocasiones, hemos podido comprobar cómo esta economía del cambio - don, está lejos de poder incluirse dentro de los cuadros de la pretendida economía natural, del utilitarismo. Estos fenómenos tan importantes de la vida económica de los pueblos -digamos, para simplificar, que son representantes de la gran civilización neolítica- y la gran supervivencia de estas tradiciones en las sociedades próximas a nosotros, o dentro de nuestras propias costumbres, escapan a los esquemas que de ordinario dan los escasos economistas que se han ocupado de comparar los diversos tipos de economía existentes. Añadimos pues, nuestras repetidas observaciones a las de Malinowski quien dedicó un trabajo a «hacer saltar» las doctrinas existentes sobre la economía «primitiva». Veamos a continuación una concatenación de hechos de base muy sólida:

La noción de valor actúa también en estas sociedades, se amasan grandes beneficios, de valor absoluto, que se malgastan con frecuencia, con un lujo relativamente enorme y que no tiene nada de mercantil; hay signos de riqueza y una especie de monedas que se utilizan en los cambios. Pero esta economía tan rica, está todavía llena de elementos religiosos; la moneda tiene todavía un poder mágico y está ligada a un clan o a un individuo; las diversas actividades económicas, como por ejemplo el mercado, están impregnados de ritos y mitos, conservando un carácter ceremonial, obligatorio y eficaz, lleno de ritos y de derechos. Con este punto de vista, respondemos ya a la cuestión planteada por Durkheim a propósito del origen religioso de la noción de valor económico. Estos hechos, responden igualmente a las múltiples cuestiones relativas a la forma y razón del mal denominado cambio, «del trueque», de la permutatio de cosas útiles que según los prudentes latinos, seguidores en esto de Aristóteles, la economía histórica considera como el origen de la división del trabajo. Estas cosas útiles son bien diferentes de las que circulan en las sociedades de todo tipo. Los clanes, la edad y generalmente los sexos, a causa de las múltiples relaciones que hacen del contacto, están en un estado perpetuo de efervescencia económica, excitación que está poco apegada a la Terveno y que es mucho menos prosaica que nuestras compras y ventas, que nuestras prestaciones de servicios o nuestros juegos en Bolsa.

Nuestras conclusiones pueden llevarse mucho más lejos. Las nociones fundamentales de que hemos hecho uso se pueden utilizar y definir de muchas otras maneras. Los términos que hemos empleado: presente, regalo, don, no son demasiado exactos, pero no encontramos otros. Convendría pasar por el crisol, los conceptos de derecho y de economía que nos hemos dedicado a oponer; libertad y obligación; liberalidad, generosidad, lujo y ahorro, interés y utilidad. Únicamente podremos dar algunas indicaciones; tomemos, por ejemplo los trobiandños. La noción que les inspira los actos económicos que hemos descrito, es una noción compleja, que no es ni la de la prestación puramente libre y gratuita, ni la de la producción y del cambio puramente interesados en la utilidad. Es una especie de híbrido que se ha desarrollado allí.

Malinowski ha hecho un gran esfuerzo para clasificar, desde el punto de vista de sus móviles, el interés o el desinterés, todos los tipos de transacciones que ha podido recoger entre los trobiandños, ordenándolos entre el puro don y el puro trueque a continuación de un regateo. En el fondo esta clasificación es inaplicable, pues según Malinowski, el tipo de don puro sería el que se da entre esposos, cuando precisamente, a nuestro parecer, uno de los hechos más importantes de los señalados por Malinowski y que aclara profundamente las relaciones sexuales de la humanidad, es el relacionar el mapula, el pago «constante» del hombre a su mujer, con una especie de salario por los servicios sexuales prestados. Igualmente los regalos a los jefes, son tributos, las distribuciones de alimentos (sagali) son indemnizaciones por trabajos o por ritos realizados por ejemplo, con ocasión de veladas funerarias. En el fondo, esos dones ni son libres ni son realmente desinteresados; la mayoría son ya contraprestaciones, hechas no sólo para pagar un servicio o una cosa, sino también para mantener una relación beneficiosa que no puede suspenderse, como es el caso de la alianza entre las tribus de pescadores y las de agricultores o de alfareros. Este hecho es general, se da en los países maorís, tsimshian, etc. Vemos, pues, en qué reside la fuerza, a la vez mística y práctica, que liga al mismo tiempo que divide a los clanes, que divide su trabajo obligándoles al mismo tiempo al cambio. También en estas sociedades, el individuo y el grupo, o mejor el subgrupo han sentido el supremo derecho de negarse a aceptar el contrato y esto es lo que ha dado un aspecto de generosidad a la circulación de bienes, aunque, por otra parte, no tuvieran, normalmente, ni derecho ni interés para esta no aceptación. Esto es lo que emparenta nuestras sociedades con esas sociedades lejanas.

El empleo de la moneda sugiere otras reflexiones. Los vaygu'a de los trobiandños, brazaletes y collares, al igual que los cobres del noroeste americano o los wampun iroqueses, son a un mismo tiempo riquezas, signos de riqueza, medios de cambio y de pago, así como cosas que hay que dar, es decir destruir, pero son también garantías ligadas a las personas que las utilizan y que les obligan. Por otra parte, como sirven de signos monetarios, hay interés en darlas

para poder poseer otras de nuevo, transformándolas en mercancías o servicios que a su vez se transforman en monedas.

Se diría que el jefe trobriandés o tsimshian actúa, marcando las diferencias, al modo del capitalista, que sabe deshacerse de su moneda en el momento adecuado, para volver a formar de nuevo, a continuación, su capital móvil. El interés y el desinterés explican en igual medida tanto esta forma de circulación de riquezas como la de la circulación arcaica de los signos de riqueza que les siguen.

Ni siquiera la pura destrucción de las riquezas corresponde a ese despegue en que se podría interpretar. Los actos de grandeza tampoco están exentos de egoísmo. La forma puramente suntuaria, demasiado exagerada casi siempre, y con frecuencia puramente destructora del consumo, o de los bienes amasados durante mucho tiempo y entregados o destruidos de golpe, sobre todo cuando hay potlatch, da a estas instituciones un aire de puro gasto dispendioso, de una prodigalidad infantil. De hecho, no sólo se hacen desaparecer cosas útiles, ricos alimentos que se consumen en exceso, sino que a veces se destruyen por el placer de destruir los cobres y monedas pues los jefes tsimshian, tlingit o haida, los lanzan al agua y los jefes kwakiult y los de sus tribus aliadas, los rompen. El motivo de estos dones, de estos consumos furiosos, de estas pérdidas y locas destrucciones de riquezas, no son, en ningún sentido, desinteresadas, sobre todo en las sociedades de potlatch. Por medio de estos dones se establece una jerarquía entre los jefes y sus vasallos, entre los vasallos y sus mantenedores. El dar es signo de superioridad, de ser más, de estar más alto, de magister; aceptar sin devolver o sin devolver más, es subordinarse, transformarse en cliente y servidor, hacerse pequeño, elegir lo más abajo (minister).

El ritual mágico del kula llamado mwasila está lleno de fórmulas y signos que demuestran que el futuro contratante busca por encima de todo este beneficio, demostrar su superioridad social. Después de encantar la nuez de betel que va a usar con sus colegas y de encantar al jefe, a sus camaradas, sus puercos, sus collares, su cabeza y sus «aperturas», y todo lo que aportan, los pari, dones de apertura, etc., entonces, el mago canta, no sin exageración:

Yo derribo la montaña, la montaña se mueve, la montaña se derrumba, etc. Mi hechizo llega hasta la cumbre de la montaña de Dobu... Mi canoa va a hundirse..., etcétera. Mi fama es como el trueno, mi paso es como el ruido que hacen los brujos al volar. Tudududu.

Ser el primero, el más guapo, el de más suerte, el más fuerte y más rico, eso es lo que se busca y se obtiene así. A continuación, el jefe confirma su mana, distribuyendo entre sus vasallos y parientes lo que acaba de recibir. Mantiene su rango entre los jefes, dando brazaletes por collares, hospitalidad por las visitas, etc. En estos casos, la riqueza es tanto un medio de obtener prestigio como una cosa útil. Ahora bien, ¿estamos seguros de que no ocurre lo mismo entre nosotros y de que la riqueza no es el medio de dominar a los hombres?

Pasemos ahora por el juego de la prueba, la otra noción que hemos opuesto a la de don y de desinterés, la de interés, la de búsqueda individual de la utilidad. Tampoco ésta se desarrolla como nosotros pensamos. Si existe una motivación equivalente para sus dones y gastos entre los jefes trobriandés, americanos o entre los clanes andamanes, etc., o la hubo entre los generales hindúes y los nobles germanos o celtas, sin duda, ésta no es la razón del mercader, del banquero o del capitalista. Para aquellas civilizaciones había un interés, pero distinto al de nuestros tiempos. Se atesoraba para gastar, para «obligar», para tener a «hombres sometidos». Por otra parte, se cambian cosas pero son cosas de lujo, adornos, vestidos, o cosas que se consumen inmediatamente, o fiestas. Se devuelve con usura, pero para humillar al primer donante y no sólo para recompensarle de la pérdida que le causa un «consumo diferido». Hay un interés, pero éste es sólo análogo al que, se dice, que hoy nos guía.

Entre la economía relativamente amorfa y desinteresada que se produce en el interior de esos subgrupos, y que regula la vida de los clanes australianos o de América del Norte (el Este y La Pradera), y la economía individual y de puro interés que han conocido nuestras sociedades, al menos en parte, desde que las poblaciones semíticas y griegas encontraron este tipo de economía, hay una serie inmensa de instituciones y de acontecimientos económicos, que no están dirigidos por el racionalismo económico, de que se hace tan fácilmente uso.

Incluso la palabra interés es de creación reciente, de origen técnico contable: Interest, del latín, que se escribía sobre los libros de cuentas, frente a las rentas que se habían de percibir. Para las morales antiguas, que son las más epicúreas, lo que se busca es el bien y el placer y no la utilidad material. Ha sido necesaria la victoria del racionalismo y del mercantilismo para que hayan entrado en vigor, elevándose a la categoría de principios, las

nociones de beneficio y de interés. Se puede precisar la fecha -según Maudeville (Fábula de las abejas)-, del triunfo de la noción de interés individual. Solo muy difícilmente y por perífrasis, se pueden traducir estas palabras al latín, al griego o al árabe. Incluso los hombres que escribieron en sánscrito, que utilizaban la palabra artha, bastante análoga a nuestra idea del interés, tenían otra idea del interés, como también de las otras categorías de la acción. Los libros sagrados de la India clásica dividían las actividades humanas, según estuvieran movidas por la Ley (dharma), el interés (artha) o el deseo (kama), pero se trataba sobre todo del interés político, del de los reyes, brahmanes, ministros o del interés del reino o de cada casta. La amplia literatura sobre los nitigastra no es una literatura económica.

Son nuestras sociedades occidentales las que han hecho, muy recientemente, del hombre «un animal económico», pero todavía no somos todos seres de este tipo. En nuestras masas y nuestras élites, es costumbre normal el gasto puro e irracional y todavía es la característica de algunos fósiles de nuestra nobleza. El homo economicus no es nuestro antepasado, es nuestro porvenir, al igual que el hombre de la moral y del deber, al igual que el hombre de ciencia y de razón. El hombre, durante mucho tiempo ha sido otra cosa. Hace sólo poco tiempo que es una máquina complicada con una máquina de calcular.

Por otra parte, y afortunadamente, todavía estamos lejos de ese constante y glacial cálculo utilitario. Matizando profunda y estadísticamente, como lo ha hecho Halbwachs con las clases obreras, lo que es el consumo y el gasto de los occidentales de la clase media, ¿cuáles son las necesidades que satisfacemos y cuáles son las tendencias que satisfacemos, que no tienen como finalidad la utilidad? ¿Qué cantidad de su venta dedica o puede dedicar el hombre rico a su utilidad personal? ¿Sus gastos lujosos, en arte, en locuras, en servidores, no le hacen semejante a los nobles de otros tiempos o a los jefes bárbaros de quienes ya hemos descrito sus costumbres?

El que esté bien o no que ocurra así es otra cuestión. Quizá es saludable que existan otros medios de gastar o de cambiar que el puro gasto. Sin embargo, a nuestro parecer, no es en el cálculo de las necesidades individuales donde se encontrarán los métodos de la mejor economía. Creo, que debemos ser algo más que puros financieros, incluso cuando queramos desarrollar nuestra propia riqueza, sin por ello dejar de ser mejores contables y mejores gestores, la persecución de los fines individuales es fatal para los fines de paz del conjunto, para el ritmo de su trabajo y para sus goces y en definitiva para el propio individuo, por los efectos que sobre él recaen.

Como ya hemos visto, hay asociaciones de empresas capitalistas que buscan colectivamente reunir a sus empleados en grupos. Por otra parte, los grupos sindicalistas, tanto los de patronos como los de los asalariados, predicán qué defienden y representan el interés general con tanto entusiasmo como el interés individual de sus agrupados o de sus corporaciones.

Estos discursos están llenos de bellas metáforas; hay que constatar, sin embargo, que no sólo la moral y la filosofía, sino también la opinión y el arte económico comienzan a elevarse a ese nivel «social». Se sabe que no se puede hacer trabajar a los hombres si no están seguros de recibir fielmente un salario, por el trabajo que han realizado fielmente, y tanto para ellos como para los demás. El productor cambiario, sabe, como ha sabido siempre, pero ahora con más certeza, que él cambia algo más que un producto, algo más que un tiempo invertido en trabajar; sabe que da algo de sí mismo, su tiempo, su vida, quiere por lo tanto verse recompensado, aunque sea moderadamente, por ese don. Negarle esta recompensa es incitarle a la pereza o a un rendimiento menor.

Quizá podríamos señalar una conclusión práctica y a la vez sociológica. La famosa Sourate LXIV, «mutua decepción» (Último juicio), entregado en la Meca a Mahoma, dice de Dios:

15 Vuestras riquezas y vuestros hijos son vuestra tentación, a pesar de que Dios tiene en reserva una recompensa magnífica

16 Temed a Dios con todas vuestras fuerzas. Escuchad, obedeced y dar limosna (sadaqa) en vuestro propio interés. Aquel que se defiende de su avaricia será feliz

17 Si hacéis a Dios un préstamo generoso, os devolverá el doble, y os perdonará, pues es agradecido y está lleno de longanimidad

18 Conoce lo visible y lo invisible. Es poderoso y sabio.

Sustituid el nombre de Allah por el de la sociedad y el del grupo profesional, o unid los tres nombres si sois hombre religioso. Sustituid el concepto de limosna por el de cooperación, de trabajo o de una prestación hecha en favor de otro y poseeréis una idea bastante clara del arte económico que está en vías de crearse laboriosamente. Funciona ya dentro de algunos grupos económicos y en el ánimo de las masas, que poseen, mucho antes que sus dirigentes, el sentido de sus propios intereses, el del interés común.

Estudiando quizá estos extremos absurdos de la vida social llegaremos a aclarar un poco el camino que deben adoptar nuestras naciones, tanto en su moral como en su economía.

III. Conclusiones de Sociología General y de Moral

Haremos a continuación unas breves consideraciones sobre el método que hemos seguido.

No es que queramos proponer este trabajo como modelo, pues está hecho de indicaciones, es incompleto y el análisis podría haberse llevado mucho más lejos. En el fondo, no es sino una serie de cuestiones que planteamos a los historiadores, y etnógrafos; proponemos objetos de investigación más que resolver problemas y no damos una respuesta definitiva. Por el momento nos basta estar persuadidos de que investigando en esta dirección encontraremos numerosos datos.

Pero esto es así, porque en esta forma de tratar los problemas hay un principio de suerte que querríamos dejar de lado. Los hechos que hemos estudiado son todos, permítasenos la expresión, hechos sociales totales o si se prefiere generales, pero nos gusta menos esta palabra. En algunos casos, ponen en juego a la totalidad de la sociedad y de sus instituciones (potlatch, clanes enfrentados, tribus que se visitan, etc.) en otros casos, sólo a un basto número de instituciones, sobre todo cuando los cambios y los contratos conciernen más especialmente a individuos.

Estos problemas son al mismo tiempo jurídicos, económicos, religiosos, e incluso estéticos y morfológicos, etc. Son jurídicos de derecho público y de derecho privado, de una moralidad organizada y difundida, estrictamente obligatorios o simplemente alabados y censurados. Son políticos y domésticos al mismo tiempo, afectando tanto a las clases sociales como a los clanes y a las familias. Son religiosos, de religión, estrictamente hablando, de magia, de animismo y de mentalidad religiosa difusa. Son económicos, porque la idea de valor, de utilidad, de interés, de lujo, de riqueza, de adquisición, de acumulación y por otra parte de consumo, de puro gasto, puramente suntuario, están presentes continuamente, aunque se entiendan con otro significado del de nuestros días. Por otra parte, estas instituciones tienen una vertiente estética importante de la que hemos hecho abstracción, intencionadamente, en este trabajo. Las danzas que se ejecutan alternativamente, los cantos y paradas de todo tipo, las representaciones dramáticas que se hace un grupo a otro grupo, un socio a otro; los objetos que se fabrican, que se usan, aquellos con los que adornan y se limpian, y aquellos que se reciben y transmiten con amor, en fin, todo cuanto se recibe con alegría y se ofrece con éxito, las mismas fiestas en que todos participan, todo, alimentos, objetos de servicio, incluso «el respeto» como dicen los tlingit, es causa de emoción estética, y no sólo de sentimientos de tipo moral o de interés. Esto es válido no sólo para Melanesia sino también, y especialmente, para el sistema de potlatch del noroeste americano y todavía más, para la fiesta - mercado del mundo indoeuropeo. Por último, son también fenómenos morfológicos pues todo tiene lugar durante las asambleas, ferias y mercados o al menos durante las fiestas que se celebran.

Todos estos actos suponen congregaciones cuya duración puede ser la estación de concentración social, como ocurre con el potlatch de invierno de los kwakiutl, o unas semanas como ocurre con las expediciones marítimas de los melanesios. Por otra parte, son necesarias carreteras o caminos, mares o lagos que sirvan para trasladarse pacíficamente. Las alianzas tribales, intertribales o internacionales, el commercium y el connubium son también necesarios.

Son pues, algo más que un tema, algo más que los elementos de unas instituciones o que una institución compleja, que un sistema de instituciones divididas por ejemplo en religión, derecho, economía etc. Son un «todo», sistemas sociales completos, cuyo funcionamiento hemos intentado descubrir. Hemos analizado estas sociedades en estado dinámico o fisiológico, no como si estuvieran fijas, estáticas o cadavéricas, sin descomponerlas ni disecarlas en normas de derecho, en mitos, en valores y en precio. Sólo al examinar el conjunto, hemos podido descubrir lo esencial, el movimiento del todo, su aspecto vivo, el instante veloz en que la sociedad y los hombres toman conciencia sentimental de sí mismos y de su situación vis a vis de los demás.

En esta observación concreta de la vida social, está el medio de encontrar nuevos hechos, que sólo ahora comenzamos a entrever. Nada es, a nuestro parecer, más urgente y fructífero que el estudio de los hechos sociales.

Tiene una doble ventaja. En primer lugar, tiene la ventaja de la generalidad, ya que estos hechos de funcionamiento general, tienen la oportunidad de ser más universales que las diversas instituciones o temas de esas instituciones, que quedan teñidos, más o menos accidentalmente, de un colorido local. Pero sobre todo, tiene la ventaja del realismo que permite poder analizar las cosas sociales, en su concreción, como son en realidad. En las sociedades más que captar normas o ideas se captan hombres, grupos y sus comportamientos, observando sus movimientos, del mismo modo que en mecánica se observan las masas y los sistemas, y en el mar, los pulpos y las anémonas. Observamos a los hombres y las fuerzas móviles que se mueven dentro de su medio o en sus sentimientos.

Los historiadores objetan acertadamente a los sociólogos que hacen demasiadas abstracciones, separando los diversos elementos de las sociedades. Hay que hacer como ellos; observar los datos, y los datos en este caso son Roma, Atenas, el francés medio, el melanesio de esta isla o de esta otra, y no sus oraciones o el derecho en abstracto. Después de haberse visto obligados a dividir y abstraer, el sociólogo debe esforzarse ahora por recomponer el todo, y de este modo encontrarán datos fecundos y el modo de satisfacer a los psicólogos. Psicólogos que sienten profundamente su privilegio, sobre los psicopatólogos, pues tienen la certeza de estudiar lo concreto. Todos deberían estudiar y observar el comportamiento de seres totales y no divididos en facultades. Hay que imitarlos. El estudio de lo concreto, que es lo completo, es todavía más cautivante y explicador en sociología, pues el sociólogo observa las reacciones completas y complejas de un número indefinido de hombres, seres completos y complejos y, al mismo tiempo que describe lo que son, en su organismo y en su psique, describe el comportamiento de la masa y la psicosis correspondiente: sentimientos, ideas, deseos de la masa o de la sociedad organizada y de sus subgrupos. Observa también, los cuerpos y sus reacciones, de cuyas ideas y sentimiento son en general la interpretación y no el motivo. El principio y fin de la sociología es analizar todo el grupo y todos sus comportamientos. No hemos tenido tiempo de intentar comprender -hubiera significado ampliar un tema restringido-, el trasfondo morfológico de los hechos que hemos recogido. Sin embargo, creemos útil indicar a título de ejemplo del método que seguimos, en qué dirección seguiríamos investigando.

Las sociedades que hemos descrito, a excepción de las sociedades europeas, son sociedades segmentadas. Incluso las sociedades indoeuropeas, la romana antes de las Doce Tablas, las sociedades germánicas hasta muy tarde, hasta la redacción del Edda, y la sociedad irlandesa hasta que redactó su principal literatura, estaban constituidas a base de clanes o cuanto mínimo de grandes familias más o menos divididas en el interior, y más o menos aisladas en el exterior. Estas sociedades son o estaban lejos de la unificación y de la unidad que les presta una historia insuficiente.

Por otra parte, en el interior de estos grupos los individuos eran menos tristes, menos serios y menos avaros de lo que lo somos nosotros, al menos exteriormente, eran más generosos que nosotros. Con ocasión de las fiestas tribales, de las ceremonias de los clanes enfrentados, de las familias que se aliaban o se iniciaban recíprocamente, los grupos se rendían visita; incluso cuando las sociedades más avanzadas -cuando se desarrolla la «ley de la Hospitalidad-, la Ley de amistad y de contratos con los dioses aseguró la «paz» de los «mercados» y de las ciudades. Durante mucho tiempo y en muchas sociedades, los hombres se han abordado en un curioso estado de espíritu, de una hostilidad y de un miedo exagerado, pero también de una generosidad igualmente exagerada, que sólo son incomprensibles a nuestros ojos. En las sociedades que nos han precedido o que nos rodean, e incluso en las costumbres de moral popular, no se da término medio o se confía o se desconfía completamente; se deponen las armas y se renuncia a la magia o se da todo, desde la hospitalidad fugaz hasta la entrega de hijas y bienes. En estados de este tipo, los hombres han renunciado a sí para entregarse a dar y devolver.

Y esto es porque no tenían otra oportunidad. Dos grupos que se encontraban no podían más que o separarse dando prueba de desconfianza, lanzándose un desafío y batirse, o bien tratar, desde los derechos muy próximos a nosotros hasta las economías más lejanas, se «trata» siempre con extranjeros, aunque éstos sean aliados. Las gentes de Kiriwina, en Trobiand, decían a Malinowski: «Los hombres de Dobu no son buenos como nosotros son crueles y caníbales. Cuando llegamos a Dobu les tememos, podrían matarnos. Pero cuando escupo la raíz de jengibre, su ánimo cambia, deponen sus armas y nos reciben bien.» Nada mejor traduce esta inestabilidad entre la guerra y la paz.

Uno de los etnógrafos más calificados, Thurnwald, descubre, a propósito de otra tribu de Melanesia, en una estadística genealógica un hecho, que demuestra cómo estas gentes pasan en masa y de golpe, de la fiesta a la batalla.

Bulean, un jefe, invitó a Bobal, otro jefe, y a sus gentes a una fiesta, seguramente la primera de una serie. Se danzó durante toda la noche y a la mañana siguiente todos estaban excitados por la noche de vela, de danza y de canto. Uno de los hombres de Bobal, mató a Bulcau por una simple observación y la tropa masacró y raptó a las mujeres del pueblo. A Thurnwald le dijeron que «Buleau y Bobal eran más bien amigos y sólo un poco rivales». Este es un hecho que podemos observar con frecuencia.

Los pueblos consiguen sustituir la guerra, el aislamiento y el estancamiento, por la alianza, el don y el comercio, oponiendo la razón a los sentimientos y el deseo de paz a las bruscas reacciones de este tipo.

Este es el resultado de nuestras investigaciones. Las sociedades han progresado en la medida en que ellas mismas, sus subgrupos y sus individuos, han sabido estabilizar sus relaciones, dando, recibiendo y devolviendo. Para empezar, ha sido necesario saber deponer las armas, sólo entonces se han podido cambiar bienes y personas, no sólo de clan a clan, sino de tribu a tribu, de nación a nación, y sobre todo de individuo a individuo; solamente después los hombres han podido crear, satisfacer sus mutuos intereses y defenderlos sin recurrir a las armas. De este modo el clan, la tribu, los pueblos, como ocurrirá mañana en el mundo que se dice civilizado por las clases, las naciones y los individuos, han de saber oponerse sin masacrarse, darse sin sacrificarse los unos a los otros. Este es uno de los secretos perpetuos de su solidaridad y de su sabiduría.

No hay más moral, economía o costumbre social que ésta. Los bretones cuentan en las Crónicas de Arturo cómo el rey Arturo, con la ayuda de un carpintero de Cornouailles, inventó esa maravilla de su corte: «La Mesa Redonda» en torno a la cual, milagrosamente, los hombres no se peleaban. Pues antes, por «sórdida envidia», ensangrentaban con duelos y escaramuzas las mejores fiestas. El carpintero le dijo a Arturo: «Te haré una mesa bellísima donde podrán sentarse más de mil seiscientos, y de la cual nadie quedará excluido. Ningún caballero se peleará porque en ella, el mejor situado estará a la misma altura del peor.» Nunca más hubo «a la punta», ni más peleas. Y Arturo feliz e invencible transportó su mesa por todas partes por donde anduvo. Gracias a esto, las naciones hoy se hacen poderosas, ricas, buenas y felices. Los pueblos, las clases, las familias y los individuos podrán enriquecerse, pero sólo serán felices cuando sepan sentarse, como caballeros, en torno a la riqueza común. Es inútil buscar más lejos, el bien y la felicidad, pues descansa en esto, en la paz impuesta, en el trabajo acompasado, solitario y en común alternativamente, en la riqueza amasada y distribuida después en el mutuo respeto y en la recíproca generosidad que enseña la educación.

Vemos pues, cómo en ciertos casos, se puede estudiar el comportamiento humano total, toda la vida social y cómo ese estudio concreto, nos lleva a una ciencia de costumbres, a una ciencia social parcial y a unas conclusiones de moral, o mejor de «civilización», de «civismo», como hoy se dice.

Estudios de este tipo, permiten en efecto, entrever, medir y sopesar los diversos móviles estéticos, morales, religiosos y económicos, los diversos factores materiales y demográficos, cuyo conjunto integran la sociedad y constituyen la vida en común, y de la cual su dirección consciente es el arte supremo, La Política, en el sentido socrático de la palabra.