

Imagen. Fe. Dinero. Del dinero-mercancía a la moneda-símbolo¹

Aarón A. Reyes Domínguez

G. I. "La bética romana. Su patrimonio histórico", U. de Sevilla

Images. Faith. Money. From money as good to the coin as symbol

Resumen:

El presente trabajo trata de resumir las líneas principales de una investigación en curso acerca de las relaciones existentes entre el dinero como símbolo, y por tanto como imagen, y el valor de fe que requiere para ello. Se han tomado como base elementos propios de las sociedades pre-industriales, en este caso las antiguas, sirviendo como paradigma los cambios acontecidos en el ámbito del Imperio Romano.

Palabras clave: dinero, fe, imagen, neuroeconomía, Historia Antigua

Abstract:

This paper attempts to summarize the main lines of an ongoing investigation about the relationship between money as a symbol, and therefore as an image, and the value of faith required for this. They have been based on elements of the pre-industrial societies, in this case the ancients, serving as a paradigm of changes occurring in the area of the Roman Empire.

Keywords: money, faith, images, neuroeconomics, Ancient History

UNA CUESTIÓN METODOLÓGICA PREVIA

Como se verá a continuación, parte de los elementos de análisis que hemos empleado han tenido en consideración estudios que parten de la neurociencia. Es necesario, como señala Stadler², mantener una línea coherente acerca de los estudios neurocientíficos aplicados desde finales de los 90 a multitud de campos de investigación.

En concreto, en el área de la Historia los primeros en encontrar no pocos elementos discordantes en la aplicación de los estudios sobre el cerebro a la investigación histórica son los propios biólogos. En parte, esto viene provocado por un intento de reinterpretar determinados aspectos del conocimiento histórico desde la forma en la

1 Artículo recibido el 19-12-14 y aceptado el 8-1-15

2 M. Stadler, "Neurohistory is bunk? The Not-So-Deep History of the Postclassical Mind", *Isis*, 105, 1, Mar 2004, pág. 134.

cual la etnografía evolucionista lo había planteado en los 80. Al principio, pues, se trató de ratificar lo que ésta había dicho usando la psicología pero con los nuevos parámetros de conocimiento del cerebro.

Numerosos autores, casi todos anglosajones, abogan por encauzar los estudios llamados de “neurohistoria” hacia vías que permitan emplear esta metodología como un instrumento para un conocimiento más profundo y global de la historia. No se trataría tanto de reelaborar elementos factuales que ya se conocen sino mejorar el conocimiento de los procesos históricos que unen dichos hechos.

Por ejemplo, señala Smail³ cómo, con frecuencia, la aplicación instrumental de determinadas ciencias se lleva a la práctica en las disciplinas humanísticas siguiendo caminos opuestos: o se desprecia o se asume con excesivo entusiasmo. El propio autor deja entrever, por ejemplo, que también la aplicación instrumental del conocimiento neurocientífico puede servir para plantear otro tipo de cuestiones. Ahora sabemos que, en gran medida, las comunidades humanas van surgiendo en respuesta a la necesidad de disminuir los niveles de estrés provocado por la necesidad de supervivencia, de modo que el cerebro desarrolló un mapa mental donde individuo y comunidad interaccionaran.

Esto, sin embargo, encuentra igualmente relación con el uso de sustancias psicotrópicas y el modo en el cual las comunidades buscaron ritos y festividades donde se pusiera su uso de manifiesto. Chic García⁴, plantea, por ejemplo, el empleo del vino como droga promocionada socialmente con el fin implícito de dar salida a determinados mecanismos cerebrales para bajar el estrés. A la luz de este planteamiento, podría ser interesante llevar a cabo investigaciones de la relación entre el consumo de este tipo de sustancias y épocas de agitación como la vivida a lo largo del s. I a.C., o, como señala Smail, en la Europa del final de Primer Milenio.

En cualquier caso, nuestro objeto de análisis hacía necesario abordar algunas cuestiones que guardan relación con la forma de percepción de las imágenes y el modo en el cual los seres humanos perciben y transmiten los símbolos de los que se valen sus estructuras sociales.

¿QUÉ ES UNA IMAGEN?

Desde luego no son mil palabras, pero sí forma parte del hecho de la escritura. Piénsese en la imagen como un símbolo, al igual que sucede con la escritura, que transmite una idea, como luego veremos. Existe, de hecho, una estrecha vinculación entre deseo (elección realizada por emoción) suscitado por palabras o imágenes y la cogni-

3 D. Smail, “An essay on Neurohistory”, en Melissa Bailar (ed.), *Emerging Disciplines: Shaping New Fields of Scholarly Inquiry in and beyond the Humanities*, Houston 2010, pp. 201-228

4 G. Chic García, “El aceite y el vino de la Bética entre el prestigio y el mercado”, *AnMurcia*, 25-26, 2010-2011, pág. 283.

ción⁵. En este sentido, sabemos el modo en el cual las experiencias alostáticas⁶ afectan al medio interno, poniendo de relieve la interactuación de los tres niveles de MacLean⁷. No obstante, en la propia Antigüedad se tenía una somera consciencia de este tipo de percepción. Así, Platón distinguía entre un sistema básico (*epithimetikón*), otro de carácter emocional (*thimoeides*) y, únicamente en los seres humanos, un nivel racional (*logistikón*)⁸. Esto permitiría activar determinadas reacciones en una comunidad de acuerdo a un conocimiento preciso de los sentimientos que se quieren pulsar. Unas acciones (signos) pueden llevar un mensaje (símbolo) que afecta de un modo determinado. Debemos tener en cuenta que desde las elaboraciones artísticas del siglo V a.C. hasta el gobierno imperial romano existieron vínculos no sólo formales. Además de los diseños estilísticamente neoáticos, el estatismo y el equilibrio que encontramos en los relieves de Fidias y los del *Ara Pacis* son fruto de la *kalokagathía*, la búsqueda de transmisión de un mensaje de Bien y Verdad (*ethos*) a través de formas bellas en tanto que adecuadas y resultado de una síntesis atemporal. Asimismo, es indudable que los objetos artísticos dieron a la estructura comercial y económica del mundo altoimperial romano una serie de valores emocionales.

Es imposible desvincular la forma en la cual se generan los símbolos (imágenes), con el propio hecho de la escritura como señala Chic García⁹. La escritura tenía un sentido prestigioso. El hombre pasó de una actitud frente a la realidad de ritual a simbólica y de ahí a adoptar una postura racional, lo que llevó a cambios también tanto en la moneda como en la escritura. Cuando las formas de la creencia cambian, lo hacen también los elementos que están vinculados a la misma, sin que lleve implícito la total desaparición de los caracteres de la etapa anterior.

5 D. R. Wilson, "The evolutionary neuroscience of human reciprocal sociality: a basic outline for economists", *Journal of Socio-Economics*, 35, 4, 2006, pág. 627.

6 Según los estudios de McEwen (*cit.* E. García Fernández-Abascal, *Emoción y motivación*, Madrid 2003, pág. 1008) puede entenderse la alostasis como la capacidad del cuerpo para aumentar las funciones vitales a un nuevo reto o estado estable. Así, una carga alostática sería la medida del efecto a largo plazo de la exposición al estrés o bien el desgaste acumulativo que se produce en un organismo con el tiempo en su esfuerzo por mantener un estado estable

7 De acuerdo con las investigaciones de P. D. MacLean, (*The Triune Brain in Evolution*, New York 1990, pp. 98-112) el ser humano se siente de un modo primario inclinado única y exclusivamente a su supervivencia, como veremos más adelante. De acuerdo con este investigador, los procesos mentales pasarían por tres filtros: cerebro visceral, cerebro conductual y cerebro reflexivo.

8 Plat., *Phaedr.*, 246 d 3- 248 d. Se trata del conocido pasaje del Mito del Carro Alado. Platón trata de describir la condición dual del ser humano donde el alma sería una fuerza sobrenatural que mantiene unidos al carro y el auriga. Mientras que el caballo alado y los aurigas de los dioses son siempre buenos, en el hombre no ocurre así. Los dos caballos que aparecen representan el Bien y el No-Bien con todas sus atribuciones. El caballo negro (*epithimetikón*) es el que representa los deseos, la parte visceral, concupiscible, la que satisface las necesidades físicas. El caballo blanco (*thimoeides*) representa el coraje, el valor, la valentía. El auriga (*logistikón*) es la representación de la razón, la inteligencia.

9 G. Chic García, "Moneda y Escritura, de lo Cualitativo a lo Cuantitativo", en F. Chaves Tristán y F. J. García Fernández (eds.), *Moneta Qua Scripta*, Madrid 2004, pág. 416.

La propia palabra, compuesta por letras, es un hecho simbólico. Su desarrollo como signo es lineal, es decir, sigue una dirección determinada y la disposición de cada uno de esos signos (letras) tiene un sentido lógico. Lo mismo sucede con las imágenes de animales en las monedas (e incluso la de los emperadores o, por qué no decirlo, la de los símbolos de poder y/o cultura, que es represión) que parten de un pensamiento mítico. Estos signos ideográficos se hacen acompañar de letras, que adquieren un prestigio cuando es adoptado por unas elites que los entienden y utilizan. No hay que olvidar que la escritura es un elemento sagrado, siendo la oralidad el elemento prestigioso por antonomasia.

El símbolo o imagen, pues, permite la transmisión emocional de una información que no puede obtenerse por medios racionales. Para Carver y Scheier¹⁰ la emoción no es más que un modo por el cual se controla el grado de diferencia entre nuestra expectativa y aquello que logramos. Es decir, cuando recibimos una emoción positiva, percibimos que estamos más cerca de colmar nuestra necesidad y viceversa. Además, el proceso es inmediato y simultáneo, de forma que tanto la valoración de la emoción (positiva/negativa) como la comprensión del mensaje, son comprendidas fácilmente para una persona que conozca los códigos de representación.

Como vemos, un mensaje de estas características ofrecería una completa información al individuo sobre el orden social y su ubicación dentro de él, e incluso de lo que puede esperar de esta situación. Por ello, esa información debe estar controlada por quien la emite, quien debe saber qué quiere decir con esa imagen que se va a usar públicamente. Igualmente, si el mensaje resulta excesivo por la cantidad de información que transmite, puede ser tan nefasto como si resulta incomprensible.

Dentro las emociones, las que emplean las imágenes con cierto contenido artístico (las monedas al fin y al cabo no es más que un trozo de metal con símbolos) son las de desarrollo, es decir, aquellas que suscitan una reflexión en el sujeto receptor ya que permite estar continuamente recordándole el mensaje¹¹. Podemos plantearnos por tanto de qué modo cualquier soporte para la imagen, caso de la moneda, constituye un sistema autónomo de información, un transmisor hacia el sujeto.

Lo primero que hay que considerar si tratamos de resituarlo en la Antigüedad es que el mensaje es lo importante y es lo que le relaciona con el sujeto, no el objeto *per se*. Esto repercute en que la mayor o menor consideración va en la dirección del emisor, lo que nos lleva a contemplar dos cuestiones fundamentales. Por un lado el diseño de la imagen, es decir, el código empleado para sintetizar un mensaje; y por otro, la posibi-

10 C. S. Carver y M. F. Scheier, "Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view", en *Psychological Review*, 97, 1990, pp. 19-35.

11 J. J. Gross, "The emerging field of emotion regulation: An integrative Review", en *Review of General Psychology*, 3, 2, 1998, pág. 273.

lidad de resistirse por parte del sujeto, controlar o al menos emitir un juicio en relación con ese modo de transmisión, algo que lógicamente requiere de una notable formación. Esto que acabamos de ver es lo que ha dificultado hasta ahora la comprensión de la imagen en el marco económico. Hasta fechas relativamente recientes era difícil encontrar estudios que se ocupasen de forma concreta y específica de estos objetos con una metodología propia de las ciencias económicas. Donald A. Norman ha puesto de relieve la necesidad de contemplar la variable emocional dentro de las nuevas corrientes económicas¹², algo en lo que han coincidido varios autores.

Lo cierto es que la aplicación de estas metodologías ha permitido abarcar un estudio más realista y riguroso sobre determinadas realidades culturales. Las razones fundamentales son que se parte de la idea de que son los individuos y no la estructura sociopolítica donde están inmersos los que generan las unidades de acción, aunque no actúen de manera aislada sino dentro precisamente de ese grupo. Es decir que, en segundo lugar, aunque los individuos actúen por y para una sociedad, su comportamiento se basa en preferencias y elecciones propias así como en los límites que poseen en función de su rango social o económico. Y es que, en tercer lugar, los individuos van a buscar alcanzar sus propias metas, no las del conjunto de la sociedad, moviéndose así por incentivos materiales o emocionales. Finalmente, cualquier cambio en su situación social o económica puede traer consigo un cambio en su comportamiento en busca de metas diferentes a las del punto de partida.

La forma en la cual se manifiestan estas metas y se fijan en el ideario social mediante símbolos o imágenes ya fue establecida por Leibenstein¹³ a mediados del siglo XX y apenas ha sido tenida en cuenta hasta comienzos de la presente centuria. Leibenstein observó que en muchos casos relacionados con bienes de lujo o de consumo artístico las curvas de demanda individual y colectiva mantenían relaciones divergentes. Sucede por ejemplo en el caso de las compras relacionadas con las tendencias del mercado, comúnmente llamadas “modas”, donde un comprador adquiere algo en relación con lo que hace otro.

12 D. A. Norman, *El diseño emocional: por qué nos gustan (o no) los objetos cotidianos*, Barcelona 2005, pág. 56.

13 H. Leibenstein, “Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers’ Demand”, *The Quarterly Journal of Economics*, 64, 2, 1950, pág. 184. El problema al cual se enfrenta este autor, no obstante, es el mismo que pretenden superar los estudios sobre economía antigua actuales más de medio siglo después, el estatismo. Leibenstein reconoce que escoger un modelo estático para el análisis de este tipo de variables puede resultar engañoso aunque trata de optimizar los resultados para ofrecer un modelo dinámico de interpretación. La clave está, según este autor, en tratar de extraer aquellos elementos que pueden permanecer ajenos a un discurrir temporal de los datos suministrados y servir así de esquema general de comportamiento para el modelo. Así, establece que la demanda de bienes y servicios puede dividirse en funcionales y no funcionales, *Ibid.*, pág. 188. Dentro de estas últimas, se darían tres casos, 1) con factores externos que inciden sobre la utilidad (efecto de “carro triunfal”, efecto snob y efecto Veblen), 2) especulativo e 3) irracional.

La existencia de tendencias corrobora la teoría de la dependencia de un consumidor respecto a otro; ahora bien, los *outsiders* del sistema que adquieren objetos que no están en la línea de producción habitual del mercado también deben ser tenidos en cuenta como una variable lógica y no como una excepción. Ellos, a veces, son los que crean la tendencia del mercado (especialmente en las figuras de los líderes sociales o políticos)¹⁴ o bien muestran que realmente el consumo puede ser independiente en el individuo respecto a la masa.

Este hecho se produce especialmente en lo que Leibenstein denomina el “efecto de carro triunfal” o de “carroza orquestal”. Este término, adaptación del inglés *bandwagon* que significa “subirse al tren”, hace referencia a aquellos bienes que por sus cualidades confieren a sus consumidores un halo de exclusividad y pertenencia a un sector privilegiado de la sociedad. Bienes que confieren prestigio. Su efecto contrario sería el “snob”, ya que para otros potenciales consumidores el producto perdería atractivo conforme aumenta el número de personas que lo posee. Finalmente, vinculado a ambos se encuentra el “efecto Veblen” por el cual el precio de un producto crece en función de su mayor demanda que lo va convirtiendo en un producto cada vez más exclusivo y, por ello, más deseado por cierta elite social.

Un objeto, en tanto que forma parte de un diseño iconográfico, puede formar parte de este *bandwagon effect* cuando adquiere un elemento de prestigio. Por ejemplo, Giges, rey de Lidia entre el 680 y el 652, comenzó a acuñar moneda “prestigiosa”. Este hecho, iniciado para mantener un vínculo comercial estrecho con los griegos jonios, tuvo una enorme trascendencia. La moneda se configura como un elemento de prestigio para quien la usa, en ese caso el rey, y se emite por parte del Rey-Estado con un valor concreto que permite compensar los intercambios propios; sin embargo, este prestigio llevó a que permitiera su uso como instrumento de cambio entre individuos¹⁵,

¿QUÉ ES EL DINERO?

Jevons definió el dinero en base a sus funciones: medio de intercambio, medida de valor, estándar de un valor y depósito de un valor. Como señala Govantes¹⁶, la definición

14 En este sentido, Tácito nos proporciona una valiosa información acerca del modo en el cual los emperadores generaban tendencias. Al hablar de Vespasiano, afirma que “el principal autor de moderar los excesos fue (el emperador), con su comer y vestir al uso antiguo; porque el efecto de imitar y complacer al príncipe tiene más fuerza que el miedo a las penas establecidas por las leyes”. Esto introduce una dimensión desde luego de la moda imperial. Las reformas de Vespasiano fueron encaminadas a sanear la economía romana, de manera que es posible que tratara de afianzar unas tendencias de moderación en lo privado y de generosidad en lo público, Tac., *Ann.* 3.55.

15 “...al establecer elementos de referencia cualitativamente prestigiosos (*agálmata*) válidos cuantitativamente para todos los hombres (los Estados orientales no usan la moneda, sino sólo el dinero)”, cit. G. Chic Garcia, “Moneda y Escritura...”, *op.cit.*, pág. 424.

16 D. J. Govantes Edwards, “Las limitaciones del estudio de la economía antigua desde el aparato teórico

de dinero propuesta por Jevons es errónea debido a que queda establecido según sus funciones, unas funciones mal articuladas entre sí y que sólo encuentran sentido en el marco de una economía moderna plenamente desarrollada. El concepto de dinero de Jevons, del cual se han derivado el resto de conceptos posteriores vinculados a la escuela neoclásica, parte de un marco industrial, eliminando de golpe todas las fórmulas dinerarias anteriores.

No obstante, la clave del problema no está tanto en las formas estructurales, que tanto han preocupado a la mayoría de los teóricos sobre economía antigua, como en el fondo. Es decir, las relaciones entre individuos y la confianza que tienen entre ellos marca determinadas pautas. Y una de esas confianzas se basa en el medio de intercambio de bienes que con frecuencia, pero no con exclusividad, es el dinero que puede convertir cualquier objeto en mercancía. Pero el dinero en este tipo de sociedades tiende a ser solamente moneda como mencionamos anteriormente, de ahí que pueda ser una sociedad mercantil, pero no capitalista, a pesar de que, en su fondo, posea capitales no invertidos.

En esta línea, se genera el pensamiento de que existe un dinero “bueno” y un dinero “malo”, dependiendo de si se ha obtenido a través del esfuerzo, el trabajo y la relación con la naturaleza o si por el contrario se ha obtenido cambiando un objeto no producido por otro objeto no producido (por ejemplo moneda) que es una forma de comercio¹⁷. Tales atribuciones, existentes en las comunidades mixes mesoamericanas y en la sociedad romana, son una demostración de que los mercados se mueven en base las tendencias humanas ya que objetivamente el dinero no es ni bueno ni malo.

En resumen, de acuerdo con Govantes, no podemos basar el origen del dinero en la existencia del mercado, como hacen los formalistas, dado que esta visión evolucionista pretende explicar únicamente cómo se transforma un sistema eminentemente monetario en otro más avanzado debido a la intensificación de los intercambios comerciales.

En los sistemas económicos antiguos, el dinero es mercancía en sí mismo, no es promesa de deuda pasiva como en el mundo contemporáneo. El dinero se encuentra formado por materiales que tienen funciones dinerarias¹⁸. Esto es así porque “la canti-

de la ciencia económica ortodoxa”, en G. Chic y F. J. Guzmán (ed.), *Perdona nuestras deudas*, Écija (Sevilla) 2007, pág. 31.

17 Greenberg expone una interesante observación acerca del modo en el cual los comerciantes mixes establecen sus acciones mercantiles según unos ritos y unas consultas mágicas que tratan de buscar dentro del subconsciente una cierta intuición de si es propicio o no llevar a cabo una empresa determinada. Lo cierto es que las predicciones de los agentes de bolsa, obviamente sin invocaciones al ximeepy (sacerdote mixe), se basan con frecuencia en una intuición emocional acerca de cómo van a reaccionar los inversores ante un acontecimiento determinado (J. Greenberg, “El capital, los rituales y las fronteras de la comunidad corporativa cerrada”, *Desacatos*, 9, 2002, pp. 132-214).

18 La propia formulación teórica clásica del dinero se apoya en el principio del dinero mercancía, *vid.* M.

dad de dinero disponible dependerá de las limitaciones de abasto de la mercancía que el sistema emplea como dinero”¹⁹.

De producirse un aumento en la producción y el intercambio, asistiríamos a una espiral deflacionista a menos que pudiera aumentarse la masa monetaria en circulación, algo que en el mundo de la Antigüedad depende casi en exclusiva de la capacidad de extracción y producción de metal precioso de las minas. La forma en la cual puede evitarse este problema es la transformación del dinero-mercancía en moneda-símbolo.

La utilización de metales preciosos para que cumplan la función de moneda es una consecuencia de esta jerarquía de los bienes naturales; en realidad la utilización de metales preciosos conlleva una evolución del objeto sagrado inalienable al objeto precioso alienable. Éste es un proceso lento, que habría de contemplar como algo muy tardío la forma en la cual la personalización propia de lo sagrado desaparece.

Y es que el dinero no sería más que un sancionador de la estructura político-social en un esquema de horizontes mentales donde el mundo, incluyendo la propia naturaleza, se encuentra profundamente jerarquizado. Se olvida con frecuencia que el principal sentido del intercambio en la Antigüedad es social y político, no económico²⁰. La existencia de una red de intercambios sancionaba la posición social en la que un individuo se encontraba como parte de una estructura clientelar. El bien que se intercambia tiene una carga de prestigio que lo transforma de valor en la medida en la cual procede de un agente concreto que lo transmite a otro agente, con el cual mantiene relaciones políticas, gentilicias, clientelares, etc. Este intercambio es voluntario (el intercambio de bienes obligados es impuesto, y por ello tan detestable) y define los escalafones sociales en los cuales se encuentran quienes dan y quienes reciben.

IN DEBT WE TRUST

¿Y si la deuda no fuera más que una representación imaginaria (fe) de algo en lo que debe creerse? La relación entre “deuda” y moneda cambia de perspectiva si tenemos en cuenta la palabra “dinero”. Para Wright²¹, el hecho en sí del “dinero” ya implica deuda debido a que no existe posibilidad de unión o vínculo sin reciprocidad, al igual que sucede con la fe. La deuda tiene una implicación de obligación moral basada en el crecimiento consensuado: una parte administra un beneficio en espera de obtener un margen con el que ejecutar una donación de devolución a quien le ha prestado esa inversión inicial. La representación simbólica del dinero a través del papel no es tan buena como la moneda por-

Dalton, “Primitive Money”, *American Anthropologist* 67 (1965), pág. 48; K.M. Polanyi, *The Great Transformation*, Boston 2001, pp. 137-138.

19 D. J. Govantes Edwards, “Las limitaciones del estudio de la economía antigua...”, *op.cit.*, pág. 33.

20 K. Polanyi, *The Great Transformation...*, *op.cit.*, pág. 57.

21 E. Wright, “The relations of debt and money”, *The North American Review*, 124, nº256 (May -Jun), 1877, pág. 417.

que implica en sí mismo un sentido de deuda a demanda a menos que pueda demostrarse a ciencia cierta su conversión monetaria (cuando existen monedas en metales preciosos)²².

Igualmente, debemos considerar que el dinero fiduciario no es más que una deuda que traspasamos de manos. Al intercambiar un billete, o una moneda, por un bien o servicio, lo que hacemos es trasladar a otra persona la promesa de pago que efectuará quien firma ese billete o moneda por el valor que indica. La economía actual se basa totalmente en la fe ya que cada símbolo empleado como intercambio (billete y moneda) no es más que una indicación de una deuda pasiva que además, desde que se abandonó el patrón oro, supone un valor flexible e intercambiable (financiero, de nuevo la fe).

En este sentido, puede decirse que la moneda en la Antigüedad genera capitalización de bienes privados, basándose en un doble sistema: por un lado la moneda es representación del tesoro de un Estado político (sus minas generalmente, obtenidas por la guerra, *polémos*, bien para su defensa bien para su captura). En cambio, el valor de la tierra es un valor de uso, implica una relación de poder respecto al resto de la comunidad; en cambio, la moneda implica una relación con las cosas. La tierra propia te hace libre, la moneda te obliga a usarla para obtener productos de otros.

La forma en la cual se podían conciliar ambos elementos era a través del préstamo cuando éste tenía una función de reinversión en prestigio. Los bienes depositados en un banco constituyen generalmente lo que se denomina depósito de cosas fungibles o contratos de depósito “irregular”. Si, por ejemplo, depositamos litros de aceite en un almacén no recuperamos exactamente el líquido que hemos dejado sino un equivalente en litros de aceite aunque no fuera el nuestro. Igual sucede con el dinero. Se deja un dinero físico que esperamos recuperar cuando lo necesitemos aunque no sean exactamente los mismos billetes.

La deuda y el préstamo suelen asociarse a la actividad bancaria. En Grecia los banqueros recibían el nombre de “trapezitas” ya que efectuaban su labor sobre una trapeza o mesa. El texto que mejor nos ilustra sobre su labor es *Trapezítica*. Los griegos distinguían entre *phanerà ousía*, para el dinero depositado a la vista, y *apahanés ousía* para los depósitos invisibles. La diferencia estribaba en que en el segundo caso el banco no revelaba la cantidad depositada para evitar embargos fiscales, como actúan, por ejemplo los bancos suizos.

La primera vez de la que tenemos constancia documental de la existencia de asientos contables en la banca es a través de Demóstenes²³, en el 362 a.C. Es interesante cómo plasma un estado emocional de la población respecto a quiénes son los culpables de la quiebra de los bancos: los hombres de prestigio que, arruinados, piden créditos y luego no los devuelven incluso aunque se hayan rehecho económicamente.

²² *Ibid.*, pág. 421.

²³ *Discursos privados II*, “Contra Timoteo2 (Ed. Gredos), pp. 79-98.

Sin embargo, los banqueros griegos solían tener siempre un coeficiente de caja de casi el 100% dado que los bancos no eran considerados en Atenas como fuente habitual de crédito, tal y como entiende S. C. Todd²⁴. Debe añadirse que, además, el carácter mercantil de la moneda hacía que no pudiera concebirse la multiplicación artificial de la misma. No existía la entrega de intereses por el uso de los depósitos visibles e incluso apuesta Raymond Bogaert²⁵ por el cobro de comisiones. Ser conscientes de la necesidad de mantener el coeficiente de caja a 100 no es óbice para que muchos buscaran lucrarse mediante la expansión del crédito usando los depósitos como fuente de recursos²⁶.

Este coeficiente de caja fraccionario genera un auge económico artificial e inflacionario que acaba volviéndose una crisis y recesión por exceso de deuda y, al mismo tiempo, por la pérdida de fe en el endeudamiento y el sostenimiento de la economía mediante moneda. Las crisis llegaron a tener tal magnitud que la producida en Éfeso con motivo de la revuelta contra Mitrídates llevó a la primera concesión de privilegio bancario: moratoria de 10 años para devolver los depósitos. Piénsese que una década, cuando la esperanza de vida ronda los 40 años, es una gran cantidad de tiempo.

Fue en el mundo helenístico cuando surgió por primera vez una suerte de Banca Pública sin carácter monopolístico. Sorprende el enorme éxito de este banco en el Egipto Ptolemaico, donde la mayoría de los depósitos eran de artesanos, comerciantes minoristas. Según Rostovtzeff, los depósitos podían efectuarse a la vista o a plazo con intereses. Con ello se lograba realizar, en principio, préstamos con garantía colateral, hipotecas y préstamos a la gruesa²⁷.

En Roma la actividad bancaria estaba mucho más restringida. En principio, y en teoría, un *argentarius* no disponía del *tantudem* de los depósitos, por lo que estos no generaban intereses. Podían aceptar depósitos a plazo, una suerte de préstamos a los bancos para un uso en un plazo determinado que sí generaba intereses específicos²⁸.

Debemos recordar también que en Roma surgieron las *societates argentariae*, constituidas por la aportación de bienes a través de socios banqueros al patrimonio social. Los socios respondían a las deudas con todo su patrimonio²⁹. Esto no evita, sin embargo, que surjan crisis ni procesos inflacionistas dado que el coeficiente de caja sigue siendo fraccionario y no del 100%.

24 *The Shape of Athenian Law*, Oxford 1993, pág. 251.

25 *Banques et banquiers dans les cités grecques*, Leyden 1968, pág. 336.

26 E. E. Cohen, *Athenian Economy and Society: a banking perspective*, Princeton 1992, pág. 13.

27 *Historia social y económica del mundo helenístico*, vol. II, pp. 1398-1401.

28 Un caso paradójico es el del Papa San Calisto I, que fue previamente banquero, actividad en la cual estuvo a punto de ser condenado por actividades fraudulentas, *vid.* J. de Churruca, “La quiebra de la banca del cristiano Calisto (c. a. 185-190)”, *Seminarios complutenses de derecho romano*, febrero-mayo 1991, Madrid 1992, pp. 61-66.

29 M. J. García Garrido, “La sociedad de los banqueros (*societas argentaria*)”, *Studi in honore di Arnaldo Biscardi*, vol. III, Milán 1988, pp. 380-383.

Asimismo, en Roma existía la posibilidad de depósito como *depositi vel contra*³⁰. Paulo³¹ concluye sobre los depósitos irregulares que si alguno hubiese depositado dinero contado, de suerte que no lo entregase ni encerrado ni sellado, sino que lo contase, aquel en cuyo poder hubiese depositado no debe ninguna otra cosa sino pagar otra tanta cantidad. Siempre se entregaba al depositante una copia o resguardo por escrito.

La articulación de un sistema de depósito tan elemental y de un modelo que prácticamente no puede definirse de bancario pone de relieve la enorme carga emocional que tenía la deuda. Como señala Chic García³², la deuda en las sociedades antiguas tiene una vertiente racional y otra emocional dependiendo del uso que se le dé a la misma. Por un lado, encontramos un elemento racional en el hecho de prestar una determinada cantidad que genera una deuda cuantitativa que debe pagarse en un plazo determinado con unos intereses concretos. De no hacerse, pueden existir fórmulas de esclavitud por deudas como las que llevaron por ejemplo a Solón a regularlas debido la enorme extensión que habían adquirido.

Pero, por otro lado, existe una deuda irracional fundamentada en el don. Nos cita Chic un pasaje de la Biblia (Lucas, 14, 12-14) en el cual Jesús indica a un potentado local que invite a aquellos que no van a poder devolverle el favor, es decir, que no ejerza la deuda buscando no ser correspondido. En cierto modo, el don agonístico de la actitud evergética que se daba en el mundo romano tenía un sentido de reciprocidad más allá de la *liberalitas* que encontramos en textos de Cicerón.

La deuda, pues, se nos aparece como un elemento fundamentado en la fe, en la creencia irracional de una reciprocidad asimétrica que no se basa en intercambios materiales. Se ha mencionado con frecuencia que este tipo de intercambios, llamados evergéticos, no son actos de caridad ya que no tenía como finalidad mejorar la situación de grupos desfavorecidos. Al contrario, las estatuas siempre representaban a grandes personajes de la elite³³, algunos de los edificios eran para uso político y las reparticiones de dinero eran mayores conforme más alto se estaba en la escala social³⁴.

Ningún acto evergético tenía compensación capital, sino que su rendimiento se medía en el prestigio que obtenía quien lo efectuaba. Es más, podemos entender que, al

30 Dig. XVI, 3: *Depositum est, quod custodiendum alicui datum est, dictum ex eo, quod ponitur, praepositio enim de auget depositum, ut ostendat totum fidei eius commissum, quod ad custodiam rei pertinet.*

31 Dig. XIX, II, 31

32 G. Chic García, "Perdona nuestras deudas. La delgada línea roja", en G. Chic y F. J. Guzmán (ed.), *Perdona nuestras deudas...*, op.cit., pág. 5.

33 J. Andreu Pintado, *Munificencia pública en la Provincia Lusitania (siglos I-IV d.C.)*, Zaragoza 2004. pp. 24 y ss., no se muestra de acuerdo en aceptar la donación de una estatua por parte de un padre a un hijo, o viceversa, como acto evergético a pesar de que fuera a un lugar público y con fines honoríficos. Sin embargo, nosotros creemos que con la estatua se estaba contribuyendo al embellecimiento de la ciudad, además de constituir todo un acontecimiento con la inauguración y la fiesta correspondientes.

34 S. Mrozek, "Les beneficiaries des distributions privées d'argent et de nourriture dans les villes italiennes à l'époque du Haut-Empire", *Epigraphica*, 34, 1972, pág. 53.

no existir una fórmula de imposición tributaria redistributiva, el acto evergético permitía establecer un sistema económico mínimamente invasivo (*keyhole economics*) donde una parte de los excedentes eran redistribuidos en inversiones que cubrían unas mínimas necesidades sociales.

Se trataba, pues, de un sistema articulado en la deuda hacia la cual se tenía una fe porque permitía establecer un marco de supervivencia. Porque, no debe olvidarse, el dinero en la Antigüedad no es fe, sino mercancía. Lo que era fe era la deuda, establecida en unos márgenes laxos dependientes de la asimetría de las relaciones interpersonales. Por ello, la supervivencia se establecía siguiendo un marco en el cual era imposible la alienación de lo sagrado respecto a la *possessio*. El dinero no se poseía, se intercambiaba. La moneda, pues, era un signo (la especie metálica) marcada con un símbolo que debía mantenerse en unos márgenes aceptables de ley del metal precioso para funcionar.

Esto es así porque, tal y como sabemos hoy gracias a las investigaciones de MacLean³⁵ el ser humano se siente de un modo primario inclinado única y exclusivamente a su supervivencia y la de aquellos que le rodean. La novedad de la teoría de MacLean radica en que prescinde del conductivismo o predestinación y aboga por comprender este tipo de necesidad de las arquitecturas sociales. Es decir, el cerebro humano hace al hombre interactuar con el entorno para satisfacer esa necesidad según un tiempo determinado y un espacio concreto, esto es, el medio³⁶. Significa que la mente evoluciona con la circunstancia permitiendo a los individuos generar sociedades diferentes según el medio, que satisfagan una misma necesidad³⁷.

Al ir cambiando el medio y las circunstancias eventuales, el cerebro también ha ido evolucionando. De hecho, conforme más compleja se hacía una sociedad mayores sub-necesidades se generaban y, por tanto, se aceleraba el proceso mental³⁸.

El individuo en el contexto de la generación de una sociedad se encuentra sometido a una tensión conductual³⁹ debido al desequilibrio entre *ego* y empatía. Es decir, siente una frustración, ansiedad o ira fruto de la existencia de obstáculos en la preservación propia o del conjunto social⁴⁰.

35 *The Triune Brain in Evolution, ..., op.cit.*

36 G. A. Cory, *The reciprocal modular brain un Economics and Politics...*, *op.cit.*, pp. 78 y ss.

37 *Id.*, *The consilient brain...*, *op.cit.*, pp. 123-145.

38 G. Isaac, "The food-sharing behavior of protohuman hominids", *Scientific American*, 238, 1978, pp. 90-108; B. Kauft, "Culture and cooperation in human evolution", en L. Sponsel y T. Gregor (eds.), *The Anthropology of Peace and Non-violence*, Colorado 1994, pp. 37-67; C. Boehm, *Hierarchy in the Forest: the evolution of egalitarian behavior*, Harvard 1999.

39 Definida como BT en el Sistema de Conflicto Neuronal de Cory (CSN), G. A. Cory Jr., "A behavioral model of the dual motive approach in economics and social Exchange", *Journal of Socio-Economics*, 35, 4, 2006, pág. 596.

40 Al hacerse más complejas las sociedades entregan a unos pocos individuos su confianza en esta necesidad, es decir, unos garantes del futuro del resto y, por tanto, poseen y requieren de mayor poder.

Podría argumentarse, desde este punto de vista, que el cerebro no inclina al hombre hacia la destrucción propia del individuo o de los miembros de su grupo social. Sin embargo, Cory ha puesto de relieve cómo este sistema de conflicto se basa en una apreciación diferente del entorno según los vínculos del grado *egoístico* y el empático, siendo mayor el primero. Al predominar el ego, la tendencia es hacia la dominación, e incluso el ataque según el grado de empatía. Por ello, las sociedades complejas tienden a la paz interna en épocas de conflicto externo y en cambio, en períodos largos de paz externa las sociedades tienden a resquebrajarse. Si la empatía entre quienes poseen una necesidad y quienes se las garantizan es suficiente, estos últimos compiten entre sí para ser el que más empatía despierte. Es lo que sucede en un sistema de economía de prestigio⁴¹.

Debido a la propia dualidad del sistema y la progresiva complejidad de las relaciones sociales, el rango al cual tiende el ser humano es más bien un balance dinámico⁴². Así, el individuo desarrolla las percepciones de justicia, pertenencia común e igualdad dentro de un mismo grupo o clase. De este modo, el equilibrio entre el ego y la empatía genera un sistema de intercambios recíprocos tanto social⁴³ como económicamente⁴⁴. De acuerdo con esto, los individuos no llevan a cabo liberalidades desinteresadas, es decir, no existe de forma natural una dación sin recepción de otra cosa, aunque sea de diferente valor y entidad.

Se asiste así al nacimiento del mercado. Generalmente el nivel más básico de producción e intercambio es la familia, y tras pasado este concepto, la tribu, que actúa a modo de gran familia donde los bienes que se generan suelen ser un bien comunitario. Este tipo de comportamiento es característico de un sistema donde la conducta empáti-

41 Piénsese a su vez en lo que nos decía Fustal de Coulanges sobre el papel de la creencia como cohesionador de la sociedad: “Es necesario pensar en la excesiva dificultad que para las sociedades primitivas implicaba el fundar sociedades regulares. No es fácil establecer un lazo social entre seres humanos que son tan diversos, tan libres, tan inconstantes. Para darles reglas comunes, para instituir el mando y hacerles aceptar la obediencia, para subordinar la pasión a la razón y la razón individual a la razón pública, seguramente se necesita algo más fuerte que la fuerza material, más respetable que el interés, más seguro que una teoría filosófica, más inmutable que una convención, algo que se halle igualmente en el fondo de todos los corazones y que en ellos mande con imperio. Ese algo es una creencia. Nada hay de más poderío en el alma. Una creencia es la obra de nuestro espíritu, pero no somos libres para modificarla a nuestro gusto. Ella es nuestra creación, pero no lo sabemos. Es humana y la creemos un dios. Es el efecto de nuestro poder y es más fuerte que nosotros. Está en nosotros, no nos deja, nos habla en todos los momentos. Si nos ordena obedecer, obedecemos; si nos prescribe deberes, nos sometemos. El hombre puede domar a la Naturaleza, pero está esclavizado a su pensamiento”, *vid.*, N. D. Fustal de Coulanges, *La ciudad anti-gua*, Barcelona, 1971 (Paris, 1864), pág. 168.

42 G. A. Cory Jr., “A behavioral model of the dual motive approach...”, *op.cit.*, pág. 597.

43 A. Goldner, “The norm of reciprocity: a preliminary statement”, *American Sociological Review*, 25, 1969, pp. 161-178;

44 E. Fehr y S. Gächter, “Fairness and retaliation: the economics of reciprocity”, *Journal of Economic Perspectives*, 14, 2000, pp. 159-181; M. Gintis, “Strong reciprocity and human sociality”, *Journal of Theoretical Biology*, 206, 2000, pp. 169-179.

ca es mayor que la egoística. Según el modelo de Cory, este desequilibrio es compensado mediante relaciones de respeto o asunción de una autoridad que reafirma el ego con instrumentos de creencia asimétrica como la deuda.

Al aumentar la complejidad surge el don, el cual se ubica fuera del proceso de necesidad y satisfacción produciendo una acción de ruptura. Quien da se encuentra en la tensión de la expectativa –no olvidemos que siempre se espera algo- y a su vez quien recibe se siente obligado a responder a pesar de que la recompensa no se encuentre definida⁴⁵. Mediante esta acción hacia elementos sociales dominantes (guerreros, chamanes) se consigue su protección y amparo⁴⁶.

Entramos de lleno en las sociedades más complejas donde el don se convierte en una transacción en la cual la recompensa está especificada o cuantificada⁴⁷. Aquí el sistema actúa del mismo modo que en la etapa anterior, especialmente en las sociedades antiguas que se encontraban a medio camino entre la economía del prestigio y la de transacciones de mercado.

A la hora de aplicar las teorías de neuroeconomía a los sistemas económicos antiguos, basados en una suerte de híbrido entre prestigio y mercado, nos encontramos con algunas limitaciones. La principal y más llamativa tiene que ver con el comportamiento básico del ser humano. La sociedad se encontraba en manos de los *aristoi*, es decir, se entregaba el poder y el dominio a aquellos que se consideraban mejores. Tener grandes posesiones, venir de buena familia y acceder a cargos eran síntomas en Roma de tener a la *Fortuna* de su parte. Era, al fin y al cabo, una selección natural de origen social.

Este tipo de planteamiento dibujaría sin embargo un modelo de comportamiento social basado en la competencia (por la exclusividad del poder aunque sea temporal) y la acumulación de objetos (que otorgan prestigio). Es, en suma, una suerte de Darwinismo social⁴⁸.

La teoría de MacLean sobre el cerebro triúnico (tres niveles de percepción que generan un único conocimiento homeostático y alostático) ha permitido conocer el modo en el cual la evolución natural y social se compaginan permitiéndonos conocer el porqué de una determinada arquitectura socioeconómica. Bajo la perspectiva de los estudios cuantitativos en economía, los mercados serían idénticos en cuanto a patrones

45 D. Cheal, *The Gift Economy*, Londres 1988, pág. 78; L. A. Gerard-Varet, S.-C. Kolm y J. Ythier (eds.), *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*, New York 2000, pp. 34 y ss.

46 M. Godelier, *El enigma...*, *op.cit.*, pág. 89 y ss.

47 A. Appadurai (ed.), *The social life of things*, Cambridge 1986; P. Hunt, "Economic transfers and Exchange: concepts for describing allocations", en J. Ensminger (ed.), *Theory in Economic Anthropology*, New York 2002, pp. 105-128; pero sobre todo resulta interesante la aportación de K. Polanyi, *La Gran Transformación... op.cit.*

48 D. S. Levine, "Neural modeling of the dual motive theory of economics", *Journal of Socio-Economics*, 35, 4, 2006, pág. 614; D. Loye, "Darwin, Marlow and the fully human theory of evolution", en D. Loye (ed.) *The Great Adventure: toward a fully human theory of evolution*, Albany 2004, pp. 20-36.

de comportamiento. Un empleo máximo de la utilidad y una búsqueda del éxito propio serían fundamentales. Sin embargo, las aportaciones recientes⁴⁹ han sumado la reciprocidad y la emoción como factores cualitativos.

El modelo desarrollado por Jani y Levine⁵⁰ ha permitido balancear la ecuación del comportamiento económico basado en la cooperación puntual para un fin⁵¹ o con una intención emocional abstracta⁵². Estas situaciones son aprovechadas por líderes de los grupos culturales que explotan en su beneficio el acto de la donación. De esta forma se convierte en un elemento simbólico de la cooperación por el bien común. Este tipo de símbolos se expresan mediante signos que codifican impulsos sociales del individuo sobre la comunidad y viceversa⁵³.

Desde la antropología económica son numerosos los autores que han puesto de manifiesto que el hecho económico se desarrolla en el marco de una simbología que le da forma, lo alberga y le permite subsistir. Así, Sahlins⁵⁴ menciona cómo la economía produce símbolos de los cuales se vale y, al mismo tiempo, necesita de esta generación simbólica para vincular a los agentes económicos entre sí. Del mismo modo, Moreno Navarro⁵⁵ señala que el mercado se constituye como una suerte de *imperium* sagrado que impera sobre el resto de actividades en las sociedades contemporáneas.

Esto, sin embargo, no podría aplicarse al modelo de las sociedades antiguas donde el mercado no es el eje integrador sino que forma parte del modelo social en una escala diferente. Finalmente, si atendemos a lo que nos dice Godelier⁵⁶, el producto que se emplea como medio de intercambio es un símbolo simplemente de aquello que se pretende con el hecho del intercambio en sí. Es decir, el bien o servicio, el don, no es el objeto de intercambio sino una forma de simbolizarlo ya que lo importante es la transacción que se realiza que posicionan a quien lo da y a quien lo recibe. En este sentido, el dinero-mercancía no

49 D. S. Levine, "Neural network modeling", en J. Wixted *et alii* (eds.), *Steven's Handbook of Experimental Psychology, Methodology*, New York 2002, pp. 223-269.

50 D. S. Levine y N. G. Jani, "Toward a neural network theory of the triune brain", en G. A. Cory Jr. y R. Gardner (eds.), *The Neuroethology of Paul MacLean: convergences and frontiers*, Connecticut 2002, pp. 83-394, modelo que aparece aquí bien reflejado y que, debido a su enorme complejidad conceptual, no vamos a exponer. Simplemente decir que se basa en el hallazgo de nodos interconectados en el cerebro que regulan la conexión entre la necesidad de autopreservación propia y de la especie o grupo. Todo depende de cómo interprete el cerebro el medio alostático.

51 G. A. Cory Jr., *The Consilient Brain... op.cit.*, pág. 58.

52 Como sucede con las inversiones económicas en lugares sagrados o religiosos, *vd.* R. Cloninger, "A new conceptual paradigm from genetics and psychobiology for the science of mental health", *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, 33, 1999, pp. 174-186.

53 S. Leven, "Creativity: reframed as a biological process", en K. H. Pribham (ed.), *Brain and Values: is a biological science of values possible?*, Mahwah 1997, pp. 427-470.

54 *Cultura Y Razón Práctica. Contra el utilitarismo en la Teoría Antropológica*, Barcelona 1988, pág. 208.

55 I. Moreno Navarro, "Quiebra de los Modelos de Modernidad, Globalización e Identidades Colectivas", J. Alcina y M. Calés (Eds.), *Hacia una Ideología para Siglo XXI: ante la crisis civilizatoria de nuestro tiempo*, Akal, Madrid 2000, pp. 102-131.

56 M. Godelier, *El enigma del don*, Barcelona 2001.

cumple la función de deuda pasiva como en la actualidad sino que debe estar configurado como un símbolo adecuado para que el intercambio tenga sentido.

No debemos olvidar que el concepto de *valor* no es un concepto como erróneamente concebía Jevons asociado a una correspondencia funcional de aquello que lo posee, sino una consideración ética de la cultura en la cual el bien o servicio tiene lugar. En este sentido, las sociedades antiguas, especialmente la romana, son sociedades aristocráticas donde las relaciones interpersonales son desiguales fundamentadas en cuestiones que no tienen que ver con el dinero-mercancía sino con un espectro mucho más amplio de valores que van desde relaciones gentilicias hasta clientelares, políticas, etc. Así, pues, la cúspide del sistema era el *possesor* ya que la tenencia de propiedades agrarias constituía un requisito de estatus social y jurídico⁵⁷.

Lo que diferenciaba a quienes “tenían” de quienes “ganaban” era la tierra. La posesión de la misma era fundamental para expresar la jerarquía socio-económica⁵⁸. Esto no implica que no se busque el aumento del beneficio, sino que éste se busca como medio de reinversión en prestigio. El dinero-mercancía era concebido como símbolo dado que no era un medio natural de obtención de riqueza. Dion de Prusa⁵⁹ nos dice “¿Es que hay quien entienda el dinero? Pues hasta el presente, que yo sepa, el dinero ni echa raíces ni crece”. Por este motivo, muchos préstamos realizados por miembros de la aristocracia no tenían como fin una devolución monetar sino que dependía de si se actuaba como *cliens* o como *amicus*.

La demostración de que el sistema era profundamente simbolista tuvo lugar en la crisis del siglo II d.C.⁶⁰ ya que cuando hubo de afrontar una guerra defensiva Roma no pudo acometer una labor de deuda pública con el fin de sostener el sistema. La única forma de dinero era la moneda, y al destruirse gran parte de las infraestructuras mineras desapareció fluctuante, lo que hizo difícil reclutar legiones y frenar la huida aristocrática hacia el bien refugio que simbolizaba el estatus: el campo.

Después de todo, Piatt Andrew plantea un elemento necesario a tener en cuenta: toda la estructura de una economía monetaria se basa en la fe⁶¹. En el momento en el cual el “credo” (no hay que olvidar de dónde viene el término “crédito”) cambia por algún tipo de “revelación”, la fe cambia.

57 Cat., *Agr.* pr. 1-4; Sen., *Ep.* 101.4; Col., *R.R.* 4.3.1-2.

58 P. Veyne: “Mito y realidad de la autarquía en Roma”, en *La sociedad romana*, Madrid 1990 [Ed. original: “Mythe et réalité de l'autarchie a Rome”, en *Revue des études anciennes* LXXXI (1979), pp. 261-80], pp. 145-151.

59 *Euboico o El Cazador*, 48, edición de Ángel Urbán, Córdoba 2004, pág. 111.

60 G. Chic García., “Marco Aurelio y Cómodo, el hundimiento de un sistema económico”, en L. Hernández Guerra (coord.), *La Hispania de los Antoninos (98-180)*, Valladolid 2005, pág. 581.

61 A. Piatt Andrew, “Credit and the Value of Money”, *Publications of the American Economic Association*, 3rd Series, Vol. 6, No. 1, Papers and Proceedings of the Seventeenth Annual Meeting. Part I (Feb., 1905), pág. 96.

Así, por ejemplo, el modelo monetar en el cual se basaba el sistema del siglo XIV comenzó a cambiar en la centuria siguiente y se transformó por completo con el descubrimiento de las minas americanas. La percepción de que la cantidad de moneda y billete emitido no tiene por qué corresponderse con la realidad de la riqueza de un país ya fue planteada por el propio Piatt Andrew en 1905 para EEUU. Sin embargo, no fue hasta mucho tiempo después cuando realmente se aplicó al desligar el patrón oro del respaldo en moneda (con las consecuencias que se han derivado de ello en una burbuja financiera) y que ahora mismo sostienen la economía norteamericana muy por encima de sus posibilidades reales de endeudamiento.

La única posibilidad, ya planteada por Piatt Andrew de que una economía no especialmente fiduciaria mantenga su fe en una moneda que no sea completamente de metal precioso es la rapidez con la que se mueva. Si su uso en el mercado es rápido, la efectividad de su valor se ve reforzada por un mensaje continuo de que puede ser empleada como medio de intercambio valedero. Al mismo tiempo, esto permite sostener una inflación muy contenida debido a que continuamente se están generando intercambios de valor y mercancía. Lo que más afectaría a esta conciencia es la disminución brusca del metal circulante (como sucedió a finales del siglo II d.C.) o la especulación con los bienes que pueden obtenerse (tal y como aconteció durante el gobierno de Claudio).

Para evitar la caída de la fe en un sistema monetar no respaldado, se crean instituciones de crédito tanto públicas como privadas. La ausencia de tales en el mundo antiguo hace que cualquier fórmula fiduciaria tenga un recorrido muy corto debido a que se acaba manifestando en la subida de precios. Es decir, cuando no existen instituciones de crédito la espiral de precios aumenta porque nada hay que respalde la relación valor-mercancía. La única solución vino dada por un índice de precios máximos en época de Diocleciano que sólo podía forzar una situación por vías coercitivas, pero que fue en detrimento de la capacidad de la población para asumir una economía fiduciaria.

En épocas de depreciación del valor material del denario de plata, como sucedió por ejemplo durante el gobierno de Nerón, se buscaba compensar esta situación con una mayor circulación de moneda de bronce siempre y cuando se mantuvieran las correspondencias entre las monedas de oro, plata y bronce establecidas por Augusto⁶².

Sin embargo, la crisis del siglo III d.C. trajo consigo una progresiva disminución del peso de las unidades de oro y plata hasta hacer insostenible la acuñación de esta última en el tercio central de siglo. Se buscó, en gran medida, establecer una relación fiduciaria entre oro y plata tratando de que el primero tuviera un valor ligeramente menor del que representaba para no hundir del todo la moneda de plata. Esto chocó de frente con la mentalidad imperante: mientras que el Estado buscaba con esta falsa equivalencia

62 *Ibid.*, pág. 583.

aumentar los intercambios realizados con oro, la población buscó el atesoramiento de las piezas áureas con el fin de esperar un momento en el cual su valor fuera el mercado por su peso y no por su correspondencia con la plata.

Cuando Constantino I proceda a poner en circulación ingentes cantidades de oro de los templos paganos no hará sino hacer que el bronce pierda valor frente al oro en los intercambios económicos⁶³. El resultado es la dinamitación de todos los intentos anteriores por establecer un sistema monetario mínimamente fiduciario. Tal y como indica García Vargas⁶⁴ con esto se ponía fin a décadas de defensa de la moneda divisionaria para asumir el oro como símbolo de capacidad de intercambio y, con ello, se asentaba una sociedad basada en aquellos que podían tenerlo y aquellos que no.

civites@yahoo.es

63 *Anonymus de rebus bellicis*, 3

64 E. García Vargas, "Oro y economía en la época de Constantino. Algunos aspectos", en G. Chic y F. J. Guzmán (ed.), *Perdona nuestras deudas, op.cit.*, pp. 187-204

BIBLIOGRAFÍA

- ANDREU PINTADO, J., (2004): *Munificencia pública en la Provincia Lusitania (siglos I-IV d.C.)*, Zaragoza.
- BOEHM, C., (1999): *Hierarchy in the Forest: the evolution of egalitarian behavior*, Harvard.
- DALTON, M., (1965): "Primitive Money", *American Anthropologist*, 67, 45-65.
- CARVER, C. S.; SCHEIER, M. F., (1990): "Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view", *Psychological Review*, 97, 19-35.
- CHEAL, D., (1988): *The Gift Economy*, Londres.
- CHIC GARCIA, G., (2004): "Moneda y Escritura, de lo Cualitativo a lo Cuantitativo", en CHAVES TRISTÁN, F.; GARCÍA FERNÁNDEZ, F. J. (eds.), *Moneta Qua Scripta*, Madrid, 415-431.
- (2005): "Marco Aurelio y Cómodo, el hundimiento de un sistema económico", en HERNÁNDEZ GUERRA, L. (coord.), *La Hispania de los Antoninos (98-180)*, Valladolid, 567-586.
- (2010-2011): "El aceite y el vino de la Bética entre el prestigio y el mercado", *An-Murcia*, 25-26, 279-295.
- FEHR E.; GACHTER, S., (2000): "Fairness and retaliation: the economics of reciprocity", *Journal of Economic Perspectives*, 14, 159-181.
- GARCÍA FERNÁNDEZ-ABASCAL, E., (2003): *Emoción y motivación*, Madrid.
- GOVANTES EDWARDS, D. J., (2007): "Las limitaciones del estudio de la economía antigua desde el aparato teórico de la ciencia económica ortodoxa", en CHIC, G.; GUZMÁN, F. J. (ed.), *Perdona nuestras deudas*, Écija (Sevilla), 9-38.
- GROSS, J. J., (1998): "The emerging field of emotion regulation: An integrative Review", en *Review of General Psychology*, 3, 2, 271-299.
- ISAAC, G., (1978): "The food-sharing behavior of protohuman hominids", *Scientific American*, 238, 90-108.
- KAUFT, B., (1994): "Culture and cooperation in human evolution", en SPONSEL, L.; GREGOR, T. (eds.), *The Anthropology of Peace and Non-violence*, Colorado, 37-67.
- LEIBENSTEIN, H., (1950): "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand", *The Quarterly Journal of Economics*, 64, 2, 183-207.
- MACLEAN, P. D., (1990): *The Triune Brain in Evolution*, New York 1990.
- MORENO NAVARRO, I., (2000): "Quiebra de los Modelos de Modernidad, Globalización e Identidades Colectivas", ALCINA, J.; CALÉS, M. (Eds.), *Hacia una Ideología para Siglo XXI: ante la crisis civilizatoria de nuestro tiempo*, Akal, Madrid, 102-131.
- NORMAN, D. A., (2005): *El diseño emocional: por qué nos gustan (o no) los objetos cotidianos*, Barcelona.
- POLANYI, K.M., (2001): *The Great Transformation*, Boston.

- ROSTOVITZ, M., (1967): *Historia social y económica del mundo helenístico*, Madrid
- SMAIL, D., (2010): "An essay on Neurohistory", en BAILAR, M. (ed.), *Emerging Disciplines: Shaping New Fields of Scholarly Inquiry in and beyond the Humanities*, Houston, 201-228.
- STADLER, M., (2004): "Neurohistory is bunk? The Not-So-Deep History of the Postclassical Mind", *Isis*, 105, 1, 133-144.
- WILSON, D. R., (2006): "The evolutionary neuroscience of human reciprocal sociality: a basic outline for economists", *Journal of Socio-Economics*, 35, 4, 626-633.