

ECONOMÍA, PODER Y REGALO EN LA EUROPA MODERNA.

Nathalie Z. Davis., *The Gift in Sixteenth Century France*. Madison: The University of Wisconsin Press, 2000, pp: 185.

¿Un regalo debe darse sin esperar nada a cambio?. ¿Cómo diferenciar un regalo de un soborno?. ¿Los regalos son parte permanente de las relaciones humanas o perdieron poder e importancia en la medida en que avanzó la economía de mercado la cual puso precio a todo tipo de intercambio?. Con estas preguntas la contra-carátula de este libro invita a su lectura. En efecto, son estas las cuestiones que la historiadora norteamericana aborda en esta investigación. Para ello escoge la sociedad francesa del siglo XVI. Según el antropólogo Marcel Mauss en su libro *The Gift*, una vez que la economía de mercado se fue desarrollando, con precios en dinero, contratos individuales, ya no fue necesaria una economía basada en los regalos. Davis considera, en cambio, que no hay un modelo universal de evolución de modelos de intercambio en el cual una economía basada en el don se reduzca a presentes ocasionales. Por el contrario, “el intercambio basado en regalos persiste como un modo esencial de relaciones, como un repertorio de conducta, como un registro con sus propias reglas, lenguaje, etiqueta y gestos”. (p.9). Al lado de esta práctica que la autora denomina registro de regalos, se encuentran otros dos modos de relación: el de venta y el de coerción. El primero se refiere a las condiciones de compra y venta creadas por el mercado; del segundo hacen parte el robo, el embargo punitivo, y el préstamo forzoso. El modelo de relaciones basado en el regalo en algunas ocasiones competía con la venta o con la coerción, pero al mismo tiempo estos tres modos interactuaban o se entrecruzaban. Este libro también se ocupa de los llamados malos regalos. Es decir de los efectos negativos de los mismos. Estos no siempre eran benignos; la reciprocidad no siempre estaba garantizada. Las prácticas basadas en los regalos podían conducir a violentas rivalidades o podían colapsar debido al dominio excesivo que ejercía el donante.

Según se explica en este texto, los regalos acompañaban los diversos ritmos del año y las fiestas laicas y religiosas; permitían mantener firmes las relaciones entre amigos, familiares, vecinos, compañeros de trabajo en todos los niveles de la sociedad; servían para hacer menos difíciles las relaciones entre las clases. Proporcionaban confianza adicional a los negocios, y eran elementos omnipresentes en las relaciones políticas. La religión era terreno privilegiado de los regalos. Dios, la iglesia, santos, monjes, párrocos eran objetos de especiales donaciones.

Las obras de misericordia constituían uno de los fundamentos de la economía del don.

Davis estima que la teoría económica del mercado no basta para explicar las motivaciones y la conducta de los individuos cuando estos intercambian bienes y servicios. Prefiere otras explicaciones: la de Amartya Senn según la cual las teorías de la máxima utilidad y del interés individual son fundamentos inadecuados para

explicar la economía y el bienestar; la de Karl Polanyi al mostrar que los mercados no son forma omnipresente e invariable de la organización económica. Y, en fin, invita a quitarse las anteojeras del mercado si se quiere comprender el lugar de los regalos en la Francia del siglo XVI. Insta, por lo mismo, a tener en cuenta los efectos del regalo en las economías de hoy Muchasas de las transacciones de nuestros días en las economías nacionales e internacionales, como lo ha demostrado el economista Kenneth Boulding, son concesiones en las que quien espera beneficiarse está buscando fondos con los que se le premia a cambio de ciertos resultados. El beneficiario suele agradecer con expresiones de gratitud, como en el siglo XVI. En la temprana Edad Moderna tampoco predominaba el altruismo. Entonces, como ahora, dar regalos era una práctica que se hacía en espera de retribución. Es decir calculada. Pero no faltaba el espíritu generoso. La gratuidad es posible y debiera haber espacio para la largueza. En *The Gift in Sixteenth Century France* se invita a revivir el espíritu altruista. Se recuerda que este último tema ha sido objeto de debate y estudio por parte de economistas. Kenneth Arrow reconoce que en la economía actual un gran número de transacciones son unilaterales y que la irresponsabilidad social del vendedor promueve la ineficiencia económica.

Los efectos negativos de los regalos se pueden observar hoy en el ámbito de las relaciones entre política y corrupción. Nuestros analistas de esos temas suelen omitir la dimensión cultural del problema, prefieren entenderlo como un asunto meramente político o como simple violación de normas morales. En este libro la corrupción por medio del regalo forma parte de las prácticas culturales. Y, no es, como ciertos teóricos la interpretan, un resultado propio de los estados modernos, con su organización racional y burocrática, cuyos códigos son violados por personas que carecen de integridad o acostumbradas a sociedades en las que los regalos eran aceptados sin más en la vida política. Pero la corrupción ya era un tema de debate del siglo XVI. Entonces se legisló en contra de los obsequios que corrompían, al mismo tiempo que se preservaba el flujo de regalos como algo necesario en la práctica de la política. Se discutía acerca de la rectitud por parte de los jueces que recibían regalos por administrar justicia. Con motivo de la visita que los reyes hacían a las ciudades se esperaba que, a cambio de regalos de los habitantes, el monarca otorgase perdón, renovase los privilegios, y redujese los impuestos. Esto último fue objeto de discusión. Los funcionarios del rey se negaban a hacer concesiones. Los habitantes de las ciudades, en cabeza de los burgueses acomodados, insistían en que los impuestos debían establecerse por consentimiento. Hubo, así mismo, un interesante debate acerca de la provisión de cargos públicos. Pensadores como Jean Bodin insistían en que el monarca debía atenerse a las condiciones de mérito y honor. Es decir, que el poder que tenía el rey de beneficiar a sus súbditos como a bien quisiera no era ilimitado. Cuando el monarca concedía un cargo generalmente recibía a cambio una suma. Se trataba de una especie de préstamo pues el beneficiario esperaba luego compensar con creces el dinero adelantado. Pero para obtener el cargo hacía falta el patrocinio de alguien cercano a la corte. El cargo era considerado como un regalo del monarca. Esta práctica suscitó oposición y no estaba exenta de contradicciones. Por una parte,

creaba lazos de solidaridad entre amigos y familiares, pero a la vez era fuente de obligaciones intolerables, de acusaciones de corrupción, de desconfianza e incluso de violencias.

La autora se pregunta qué podía hacer una sociedad como la del siglo XVI francés tan acostumbrada a los regalos. ¿Acabar con ellos?. Impensable. ¿Distinguir y separar la buena solidaridad de la que no lo es?. Pero, ¿cómo?" (p. 99). Montaigne, reconocía que el provecho de unos es el perjuicio de otros. Davis sugiere que, como en ese entonces, vale la pena discutir acerca de lo que se consideran buenos y malos regalos pues ello contribuye a construir el discurso sobre la relación entre interés público y el privado.

El estudio de Davis no es el primero ni por supuesto el único es oponerse al punto de vista clásico según el cual el tránsito de la Edad Media a la Moderna estuvo acompañado por un declive de la economía del don para ser lentamente reemplazada por obligaciones que se basan en el espíritu del lucro y que se calculan según las reglas del mercado. Ilana Krausman Ben-Amos en un reciente ensayo sobre regalos y favores en la Inglaterra de la temprana Edad Moderna, y en el cual además ofrece un balance historiográfico sobre el tema, considera insostenible la opinión clásica. Al contrario de lo que por mucho tiempo se creyó, en los siglos XVI y XVII, lo que en este artículo se denomina apoyos informales tuvieron un notable desarrollo. Krausman Ben Amos opina que los mercados, el progreso del estado y el crecimiento de las ciudades actuaron como catalizadores de los regalos y apoyos informales. En efecto, la forma como se pusieron en práctica las leyes de los pobres en el ámbito local contribuyó a que hubiera espacio para intercambios personales entre los pobres y funcionarios parroquiales; el intercambio informal penetró en el comercio; las olas de migraciones en las ciudades continuaron fortaleciendo los lazos de parentesco¹.

Así que tras la lectura del libro de Davis y del artículo de Krausman resulta difícil desconocer que durante la temprana Edad Moderna los regalos aún desempeñaban papel fundamental en los intercambios. Ello no impide, sin embargo, aceptar que el crecimiento urbano, la creciente importancia del mercado, y el fortalecimiento del estado fueron modificando las relaciones sociales y minando el lugar de las limosnas, la caridad, los donativos gratuitos en el funcionamiento de la economía. Así lo reconoce incluso Krausman: las predicaciones de los reformadores en contra del pordiosero holgazán invitaban a que se fuera menos generoso a la hora de dar limosnas; las enormes distancias entre el lugar de origen y la ciudad de residencia de los inmigrantes dificultaba los apoyos de los parientes; el naciente estado moderno se valió del cobro de impuestos para asumir tareas antes encomendadas a la caridad pública². Es decir que la interpretación clásica no ha perdido del todo su vigencia.

Por otra parte, si bien es innegable que el modelo basado en el regalo aún persiste, no por eso puede considerársele factor determinante de las relaciones de producción y de intercambio en la época contemporánea. A diferencia del siglo XVI cuando las

¹ KRAUSMAN BEN-AMOS, Ilana, "Gifts and Favors: Informal Support in Early Modern England, *The Journal of Modern History*, 72, June 2000, pp. 295 y 337.

² *Ibidem*, pp. 334-335.

transacciones en dinero tenían que ver en lo esencial con productos de lujo, de demanda reducida, en la sociedad actual la mercancía se ha masificado. Por lo tanto, en contra de lo que se sugiere en *The Gift in Sixteenth Century France* es posible hablar de un proceso de cambio en el cual la economía de mercado domina de forma creciente, lo que ha tenido como efecto un debilitamiento del don en el funcionamiento de los intercambios.

Abel Ignacio López
Profesor del Departamento de Historia
Universidad Nacional de Colombia.