Werner Sombart

El burgués

Alianza Universidad

Werner Sombart

El burgués

Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno

Versión española de María Pilar Lorenzo
Revisión de Miguel Paredes

Alianza
Editorial

Título original:

Der Bourgeois

© Verlag Duncker & Humblot, Berlin, Munich
© Ed. cast.: Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1972
Calle Milán, 38; ☎ 200 0045
Depósito legal: M. 24.241 - 1972
Cubierta: Daniel Gil
Impreso en Ediciones Castilla, S. A., Maestro Alonso, 21. Madrid
Printed in Spain

INDICE

Prólogo 11

Introducción 13

Capítulo 1: El espíritu de la vida económica 13

Capítulo 2: La mentalidad económica precapitalista 20

Libro primero: El desarrollo del espíritu capitalista 31

Primera parte: El espíritu de empresa 33

Capítulo 3: La pasión por el oro y el dinero 33

Capítulo 4: Medios posibles de conseguir dinero 45
1.º Manera de lucrarse por medio de la violencia 47
2.º Manera de lucrarse por medio de la magia 49
3.º Manera de lucrarse a base de ingenio (capacidad inventiva) ... 52
4.º Manera de lucrarse con medios pecuniarios 57

Capítulo 5: La esencia del espíritu de empresa 63
1.º El conquistador 64
2.º El organizador 65
3.º El negociador 65

Capítulo 6: Los comienzos de la empresa 69
1.º La campaña militar 70
2.º La propiedad feudal 71

3.º El Estado 73
4.º La Iglesia 74

Capítulo 7: Principales tipos de empresa capitalista 76
1.º Los corsarios 79
2.º Los señores feudales 89
3.º Los funcionarios del Estado 96
4.º Los especuladores 99
5.º Los comerciantes 105
6.º Los florentinos 107
7.º Los escoceses 110
8.º Los judíos 111
9.º Los artesanos 112

Segunda parte: El espíritu burgués 115

Capítulo 8: Las virtudes burguesas 115
1.º La santa economicidad 117
2.º La moral de los negocios 133

Capítulo 9: La mentalidad calculadora 137

Tercera parte: El desarrollo nacional del espíritu capitalista 143

Capítulo 10: Formas en que puede realizarse 143

Capítulo 11: El desarrollo en los diversos países 145
1.º Italia 145
2.º La Península Ibérica 147
3.º Francia 149
4.º Alemania 153
5.º Holanda 155
6.º Gran Bretaña 157
7.º Los Estados Unidos de América 160

Cuarta parte: El burgués de antaño y de ahora 163

Capítulo 12: El burgués de viejo estilo 163

Capítulo 13: El sujeto económico moderno 176

Libro segundo: Las fuentes del espíritu capitalista 195

Introducción 197

Capítulo 14: El problema 197

Primera parte: Los fundamentos biológicos 205

Capítulo 15: Naturalezas burguesas 205
1.º Temperamento de empresario 207
2.º Temperamento de burgués 209

Capítulo 16: Predisposiciones étnicas 214

Segunda parte: Las fuerzas morales 227

Capítulo 17: La filosofía 227

Capítulo 18: El significado de la religión para el hombre del capitalismo incipiente 235
1.º Los católicos 235
2.º Los protestantes 238
3.º Los judíos 240

Capítulo 19: El catolicismo 243

Capítulo 20: El protestantismo 261

Capítulo 21: El judaísmo 273

Capítulo 22: La contribución de las fuerzas morales al desarrollo del espíritu capitalista 281

Tercera parte: Las circunstancias sociales 289

Capítulo 23: El Estado 289

Capítulo 24: Las emigraciones 303
1.º Las emigraciones de los judíos 306
2.º Las emigraciones de los cristianos, en especial de los protestantes, por motivos religiosos 307
3.º La colonización de los países de ultramar, en especial de los Estados Unidos 313

Capítulo 25: Las minas de oro y plata 319

Capítulo 26: La técnica 331

Capítulo 27: La actividad profesional precapitalista 343

Capítulo 28: El capitalismo como tal 351

Conclusión 363

Capítulo 29: Ojeada retrospectiva y mirada al futuro 363

Advertencia acerca de las fuentes consultadas 369

PROLOGO

Este libro intenta exponer la evolución y estructura del espíritu de nuestro tiempo, sirviéndose para ello de la génesis del portador representativo de este espíritu: el burgués. Con el fin de que el lector no se pierda en ningún momento en las penumbras de lo abstracto, sino que pueda mantenerse siempre en contacto con los conceptos de la vida real, he colocado al hombre en el centro de mis investigaciones, fijando así el título tal como ahora aparece. Sin embargo, de lo único que vamos a ocuparnos en este estudio es del carácter espiritual de la especie humana «burgués», no de sus relaciones sociales, y eso es lo que expresa el subtítulo.

«*La historia espiritual del* homo œconomicus *moderno*» *ha ido creciendo en nuestras manos hasta convertirse en un análisis crítico del espíritu de nuestro tiempo. Existen muchos ensayos de este tipo, algunos mucho más «ingeniosos» que este libro, pero que precisamente por ello no acaban de satisfacer a nadie ni son capaces de producir un impacto decisivo.*

Lo que en mi opinión falta en estos intentos de caracterizar la esencia espiritual de nuestro tiempo es una base amplia de hechos reales, es la fundamentación de los análisis psíquicos con materiales históricos. El libro que el lector tiene en sus manos intenta llenar esta laguna, y para ello he tenido que acumular más elementos documentales de lo que habría sido mi deseo. Pero si queremos desentrañar problemas de tan honda raigambre como la estructura psíquica

de nuestro tiempo, nos hemos de acostumbrar a que la infinita diversidad del curso real de los acontecimientos actúe sobre nuestros sentimientos y reflexiones. Las intuiciones geniales jamás conducen a un entendimiento profundo de la esencia de las conexiones históricas, únicas capaces de proporcionar la comprensión del «espíritu de una época».

Pero este libro tampoco quiere renunciar a interpretar de manera lógica los datos históricos, trenzando con ellos una curiosa guirnalda de pensamientos e ideas. La mera acumulación de materiales tampoco podría, a buen seguro, satisfacer a nadie.

Que el lector decida si el cauce de este libro discurre felizmente, como es mi intención, entre los dos extremos de lo que acertadamente Vischer ha denominado el exceso de datos y el exceso de conceptos.

Mittel-Schreiberhau, 12 de noviembre de 1913.

WERNER SOMBART.

INTRODUCCION

Capítulo 1
EL ESPIRITU DE LA VIDA ECONOMICA

La intervención de factores espirituales o psíquicos en la vida económica es tan evidente que negarlo equivaldría a no reconocer que las aspiraciones humanas en general se apoyan en un sustrato psíquico. La actividad económica, como cualquier otra actividad humana, sólo se manifiesta cuando el espíritu humano entra en contacto con el mundo exterior y actúa sobre él. Toda producción, todo medio de transporte supone una modificación de la Naturaleza, y en todo trabajo, desde el más trascendental hasta el más insignificante, descubrimos el alma humana. En lenguaje metafórico podríamos hablar de la vida económica como compuesta de un cuerpo y de un alma. Las formas en que se desenvuelve la vida económica —formas de producción, de distribución, organizaciones de todas clases, en cuyo marco el hombre satisface sus necesidades económicas— constituirían el cuerpo económico, del que también formarían parte las condiciones externas. A este cuerpo se contrapone el espíritu económico, el cual comprende el conjunto de facultades y actividades psíquicas que intervienen en la vida económica: manifestaciones de la inteligencia, rasgos de carácter, fines y tendencias, juicios de valor y principios que determinan y regulan la conducta del hombre económico.

Tomo, pues, este concepto en su sentido más amplio y no lo limito, como ocurre tan a menudo, al ámbito de la ética económica, es decir, a lo moralmente normativo en el terreno de lo eco-

nómico. En realidad, esto constituye sólo una parte de lo que denomino el espíritu de la vida económica.

Los elementos espirituales que podemos detectar en las acciones económicas son de dos clases. Por una parte, se trata de facultades psíquicas o de máximas generales que sólo revisten una importancia especial dentro de las fronteras de una rama determinada de la actividad: la prudencia o la energía, la honradez o la veracidad. Por otra parte, se trata de manifestaciones psíquicas que no aparecen sino en relación con procesos económicos (lo que no excluye, claro está, la posibilidad de referirlas a facultades o principios generales): la aptitud específica para el cálculo, la aplicación de un método concreto de contabilidad, etc.

Pero con estas observaciones hemos tocado una cuestión que ocupa en realidad el centro de nuestro interés y en torno a cuya solución gira una gran parte de la disputa que ha provocado mi planteamiento del problema; me refiero a la cuestión de si es siempre *el mismo* espíritu el que impera en la vida económica, o, más concretamente, en los sujetos económicos, o si se puede distinguir un espíritu diferente según individuos, países, épocas, etc.

Un hecho raro: aquí son sobre todo los historiadores profesionales los que afirman con apasionamiento que en el fondo ha sido siempre el mismo espíritu el que ha guiado a los hombres en su conducta económica. Y llamo raro a este hecho porque son precisamente los historiadores quienes siempre se resisten (con razón) a formular afirmaciones de carácter general acerca de la historia de los hombres, a establecer «leyes universales de evolución», opinando con Windelband que en ese caso —es decir, si se abstrajeran los principios de validez universal del curso de la historia— no restarían más que un par de trivialidades. Estas mismas personas se defienden con uñas y dientes contra mi tesis de que el espíritu que domina a los sujetos económicos puede ser, y de hecho lo ha sido siempre, muy diverso. Evidentemente, a quienes sólo se ocupan ocasionalmente del problema de la vida económica, les anda dando vueltas en la cabeza la vieja concepción (reconocida ya hace tiempo como falsa por los economistas) de una «naturaleza económica» del hombre, del *economical man,* a quien los clásicos consideraban simplemente «hombre económico», pero que ha sido desenmascarado por nosotros ya hace tiempo como el «hombre económico capitalista». No. La primera premisa para un correcto entendimiento de los fenómenos económicos es comprender que el espíritu de la vida económica (en el sentido en que se entiende aquí esta expresión) puede ser esencialmente distinto; lo cual quiere decir, para precisarlo de nuevo, que las cualidades psíquicas exigidas en cada caso para la ejecución de las acciones económicas son tan diversas como las directrices y principios por los que se rige esta actividad.

Yo afirmo que el «espíritu» que anima a un moderno empresario norteamericano es distinto del que dominaba a un artesano de antaño; y que en nuestros días existen diferencias considerables, desde el punto de vista de su actitud ante la vida económica, entre un tendero, un gran industrial y un banquero.

Quien se asome ingenuamente a este tema sostendrá que es infantil por mi parte «afirmar» tan rotundamente tales trivialidades. Quien conozca la literatura relacionada con mi teoría del «espíritu de la vida económica» sabe que mis afirmaciones no son ni mucho menos reconocidas generalmente como certeras, sino que la gran mayoría de mis críticos las declaran absolutamente falsas. Este hecho sólo puede entenderse si se conocen los argumentos esgrimidos contra mí. Dado el primordial significado de esta cuestión, resumiré aquí las más importantes de tales objeciones, y diré seguidamente por qué no me parecen sólidas. El lector sabrá disculpar que al hacerlo omita los nombres de mis críticos.

Unos, los radicales, sostienen que siempre ha imperado el mismo espíritu en la vida económica, que todas las personas que se dedicaban a ella aspiraban a enriquecerse, que siempre se han llevado cuentas y se continúa llevándolas, etc. A lo más que llegan es a aceptar que existen «diferencias de grado» entre un campesino «calculador» de la Edad Media y un banquero moderno, entre las aspiraciones lucrativas de un artesano y las de un magnate de un trust norteamericano.

Frente a éstos afirmo (y la argumentación completa no puedo facilitarla, naturalmente, sino en el curso de la obra):

1.° Que de ninguna manera se trata siempre de simples «diferencias de grado»: es el caso, por ejemplo, de un sujeto económico que administra de forma fundamentalmente empírica o fundamentalmente racional. En un caso el individuo desarrolla una actividad primordialmente intelectual y en el otro primordialmente afectiva.

2.° Que, aun admitiendo que no sean más que «diferencias de grado» las que separan el espíritu de dos sujetos económicos, estas diferencias pueden ser lo bastante significativas como para fundamentar «diferencias de esencia» o, mejor dicho, «diferencias esenciales». ¿O es que necesitamos recurrir a elementos de la lógica y la psicología? También son sólo «diferencias de grado» las que separan a un gigante de un enano, el calor del frío, la juventud de la vejez, la población densa de la dispersa, la gran ciudad del villorrio, el sonido *forte* del *pianissimo,* etc.

Otros admiten ciertamente que el «espíritu» que se manifiesta en la conducta económica de los individuos es bien distinto de un caso a otro, pero hacen hincapié en afirmar que la naturaleza humana permanece «siempre la misma», y que sólo bajo circunstancias diver-

sas desarrolla aspectos diversos de su esencia. Sí, claro, eso ya se sobreentiende, la naturaleza humana es la «misma» a través de toda la historia de la Humanidad. Este es el supuesto indispensable de toda historiografía, ya que sin él no podríamos entender ni un solo hecho histórico. Las realidades fundamentales de la vida humana: nacimiento y muerte, amor y odio, fidelidad y traición, mentira y verdad, hambre y sed, pobreza y riqueza permanecen siempre invariables. También la necesidad de llevar a cabo actividades económicas es siempre la misma e igualmente lo es el curso del proceso económico. Nadie niega que pueda ser una tarea sugestiva el captar y exponer lo que perdura a lo largo de toda la historia humana, sólo que ésa no es en modo alguno la misión del historiador. Escribir historia significa precisamente exponer lo diferente de cada caso. En mi opinión, las investigaciones de la última generación dan pruebas suficientes de que también en el ámbito económico hay gran abundancia de tales «diferencias», incluso entre sus elementos espirituales, que bien merecen ser consideradas como tales. Si se quiere puede entenderse esta diversidad del espíritu económico como diferentes manifestaciones de una misma y única naturaleza humana. Lo que hay que hacer entonces es exponer precisamente la diversidad de estas «manifestaciones».

Pero con ello no queda agotada todavía la disparidad de opiniones entre los historiadores y el autor; la objeción fundamental de aquéllos, extraída del enorme cúmulo de sus conocimientos específicos, no ha sido aún objeto de mención. Se trata de lo siguiente: incluso admitiendo que se dé un espíritu distinto en diferentes individuos y épocas, es inadmisible hablar (como yo hago) del espíritu de una determinada época económica y delimitar en la Historia épocas distintas según las características de su espíritu económico. Esto es inadmisible, afirman, porque en todo tiempo ha habido sujetos económicos de índoles y orientaciones distintas.

Voy a explicar con más precisión lo que quiero decir. Según mi criterio, las diversas épocas de la vida económica se caracterizan por el espíritu concreto que en cada una de ellas ha *predominado*.

Señalo de entrada que con ello no queda todavía caracterizada por completo una época económica, pues para este fin es necesario recurrir a la estructura externa típica de la época, del acontecer económico. Sólo la asociación de aquélla con el espíritu predominante nos dan la visión total de una época concreta. La forma de una economía y el espíritu que en ésta preside se hallan, por lo general, en una relación adecuada, pero no dependen una de otra según una ley escrita, como ya expuso Max Weber hablando de Benjamín Franklin: «Benjamín Franklin estaba impregnado de espíritu capitalista en una

época en la que su imprenta no se diferenciaba en nada, por su forma, de cualquier industria artesana». En mi terminología esto quiere decir que el sistema económico sólo caracteriza una época económica cuando predomina en ella. Si queremos tener ideas claras sobre las posibilidades que aquí caben, hemos de hacernos primero con un conocimiento algo detallado de lo que significa un «espíritu concreto» y de lo que quiere decir «predominar».

Ante todo distingamos entre especulación teórica y especulación empírica. La primera nos ayuda a:

1.° Examinar consecuentemente rasgos individuales, que hemos observado en la actuación económica de personas distintas, elevándolos a una total pureza conceptual, por ejemplo, la idea de sustento, el afán de lucro, el racionalismo o el tradicionalismo económico, etc.

2.° Construir con estos rasgos individuales un conjunto armónico que represente el tipo de un espíritu económico general tal y como se nos presenta en la idea.

3.° Los rasgos individuales, aislados o reunidos, los podemos referir a un sujeto económico imaginario, caracterizando a éste como un determinado tipo al que se le prestan los diferentes contenidos de conciencia o el complejo de éstos en calidad de características psicológicas.

Según distingamos ahora rasgos individuales, complejos de ellos, o contenidos de conciencia integrados por los mismos, podremos hablar (en varios sentidos) de un «espíritu concreto de la vida económica», sin referirnos con ello por de pronto a una construcción empírica concreta. Ahora bien, cuando queremos afirmar que ha «dominado» o «predominado» un espíritu concreto establecemos las relaciones entre él y personas vivientes: formulamos un juicio sobre su «extensión» en la realidad, o dicho con más precisión, sobre su «extensión» y «profundidad», o (en otros términos) sobre su grado de desarrollo extensivo e intensivo.

Este depende, por un lado, de la mayor o menor aproximación de los rasgos individuales del espíritu económico en el individuo a su perfección ideal, y por otro, de la mayor o menor acumulación de rasgos individuales que pertenecen a un espíritu total. Así, el racionalismo económico puede ser más o menos perfecto en un sujeto económico; puede o no emparejarse con un afán de lucro más o menos desarrollado, y éste hallarse relacionado a su vez con una concepción rígida o laxa de la formalidad comercial, etc.

El desarrollo extensivo de un determinado espíritu económico se manifiesta en el número de individuos animados por él en cada caso: un espíritu determinado puede dar muestras de un alto grado de desarrollo intensivo en sujetos económicos concretos sin que aquél

haya obtenido una gran extensión, y por el contrario, puede ocurrir que en un gran número de individuos se den muchos rasgos débiles de un espíritu económico global o unos cuantos fuertemente desarrollados.

Un determinado espíritu «domina» en una época cuando conoce una gran difusión; «*pre*domina» si determina las acciones económicas de la mayoría de los sujetos económicos. Contra la aceptación de un espíritu «dominante» o «predominante» sólo la terquedad o la necedad podrá oponer el hecho de que en esa misma época han vivido también individuos que, con una orientación distinta, estaban animados por un espíritu económico también distinto.

Estas reflexiones eran necesarias para despejar el camino (al lector escéptico) para la exploración siguiente, que se ha impuesto como tarea describir las modificaciones del espíritu económico en la época histórica de la cultura occidental europea y americana, y en particular, la expresión de la génesis del espíritu que domina con carácter casi exclusivo nuestro presente: el espíritu capitalista.

En este período de tiempo, es decir, desde la entrada de los pueblos germano-eslavo-célticos en la Historia —ésa es la tesis—, la mentalidad económica ha experimentado un cambio fundamental al originarse el espíritu capitalista a partir de un espíritu que por ahora llamaremos precapitalista. Este moderno espíritu capitalista representa para nuestro mundo europeo, nacido en la Alta Edad Media, un fenómeno totalmente nuevo, lo que no excluye que se hubiera desarrollado ya antes, alguna vez, un espíritu semejante en las culturas antiguas, ni tampoco que ese espíritu existente anteriormente haya tenido algo que ver en la génesis del moderno espíritu capitalista. Estas influencias serán tenidas en cuenta en su momento. Pero lo que queda justificado aquí es la necesidad de comprender y exponer la evolución de la mentalidad económica dentro del marco cultural de los pueblos europeos como fenómeno singular e independiente. El hecho de que por otra parte haya que retroceder hasta el Medievo para entender la evolución del espíritu capitalista moderno espero que quede justificado por el presente libro.

No voy a referirme ahora a las cuestiones fundamentales relacionadas con el problema de la génesis de un determinado espíritu económico, en especial a la tan discutida con ocasión de mi primer trabajo: la cuestión de qué fue primero, el huevo o la gallina, es decir, si el espíritu económico es el que engendra la vida económica o la vida económica la que genera el espíritu económico. De ello me ocuparé a continuación de la exposición genética que, según el plan-

teamiento de este libro, se refiere únicamente al espíritu capitalista. Antes quiero describir el espíritu económico precapitalista (*sin* ocuparme de sus orígenes) como hecho real, para con ello establecer el punto de partida del desarrollo del espíritu capitalista.

Así pues, el capítulo siguiente estará dedicado a la descripción de este espíritu precapitalista.

Capítulo 2

LA MENTALIDAD ECONOMICA PRECAPITALISTA

El hombre precapitalista es el hombre natural, el hombre tal y como ha sido creado por Dios, el hombre de cabeza firme y piernas fuertes, el hombre que no corre alocadamente por el mundo como nosotros hacemos ahora, sino que se desplaza pausadamente, sin prisas ni precipitaciones. Y su mentalidad económica no es difícil de descubrir, puesto que se deriva directamente de la naturaleza humana.

No cabe duda de que el ser humano ocupa el centro de todo esfuerzo y preocupación. Es «la medida de todas las cosas»: *mensura omnium rerum homo.* Pero con ello queda determinada ya al mismo tiempo la posición del hombre ante la economía: ésta, como toda obra humana, se halla al servicio de los objetivos humanos [1]. De aquí la deducción fundamental que se obtiene a partir de esta concepción: el punto de partida de toda actividad económica lo constituyen las necesidades humanas, es decir, su natural necesidad de bienes. Habrán de ser producidos tantos bienes como consuma, la cuantía de los gastos determinará la de los ingresos. Primero le vienen dados los gastos, y de acuerdo con ellos se fijarán los ingresos. A esta conducta económica la llamo yo *economía de gasto.* Toda economía

[1] «Divitiae comparantur ad oeconomicam non sicut finis ultimus, sed sicut instrumenta quaedam, ut dicitur in I. Pol. Finis autem ultimus oeconomice est totum bene vivere secundum domesticam conversationem». Santo Tomás, *Summa Theologica,* IIa IIae qu. 50 a. 3.

precapitalista y preburguesa es en este sentido una economía de gasto.

La necesidad misma no viene fijada por el capricho del individuo, sino que en el transcurso de los tiempos ha ido tomando en los diferentes grupos sociales una magnitud y una forma determinadas, que aparecen ahora como dadas. Tal ocurre con la idea del *sustento según la posición social* que domina en toda conducta económica precapitalista. Lo que la vida había ido moldeando en el curso de una lenta evolución recibe después de las autoridades del Derecho y de la Moral su consagración como precepto. En la doctrina tomista la idea del sustento según la posición social constituye un elemento fundamental: es necesario que las relaciones de la persona con el mundo externo de los bienes se sometan en alguna forma a una limitación y a una norma: *necesse est quod bonum hominis circa ea (sc. bona exteriora) consistat in quadam mensura.* Esta norma constituye el sustento según la posición social: *prout sunt necessaria ad vitam eius secundum suam conditionem* [2].

El sustento ha de ser conforme al rango o posición del individuo. Ha de ser, pues, de naturaleza y magnitud distintas en las diversas clases sociales. Con esto quedan diferenciados radicalmente los dos estratos cuya forma de vida caracterizará la existencia precapitalista: los señores y la masa del pueblo, ricos y pobres, caballeros y campesinos, artesanos y tenderos, los que llevan una vida libre e independiente exenta de esfuerzo económico, y aquellos que ganan el pan con el sudor de su frente: los individuos económicos.

Llevar una *existencia señorial* significa vivir en la opulencia y dar ocupación a un gran número de personas; significa pasar los días en guerras y cacerías, y consumir las noches en divertida tertulia de alegres bebedores, jugando a los dados, o en los brazos de bellas mujeres. Significa erigir palacios y levantar iglesias, desplegar toda clase de boato y ostentación en los torneos y demás ocasiones festivas; significa llevar una vida de lujos en la medida que lo permitan los medios y aun por encima de éstos. A ese ritmo los gastos resul-

[2] El párrafo principal dice así en la *Summa Theologica* de Santo Tomás, IIa IIae qu. 118 art. 1, según la edición de 1886, por la que siempre cito: «Bona exteriora habent rationem utilium ad finem: Unde necesse est, quod bonum hominis circa ea consistat in quadam mensura: dum scilicet homo secundum aliquam mensuram quaerit habere exteriores divitias, prout sunt *necessaria ad vitam eius secundum suam conditionem.* Et ideo in excessu huius mensurae consistit peccatum: dum scilicet aliquis supra debitum modum vult acquirere vel retinere. Quod pertinet ad rationem avaritiae quae definitur esse immoderatus amor habendi.» El glosador Cardenal Cayetano defiende estas máximas y las explica como sigue: «Appellatione vitae intellige non solum cibam et potum, sed quaecumque opportuna commoda et delectabilia, salva honestate.»

tan siempre mayores que los ingresos. Hay que procurar, pues, que éstos aumenten en proporción a aquéllos. El intendente tiene que elevar los impuestos que gravan a los campesinos y el administrador tiene que subir las rentas; o bien se buscan, como veremos más adelante, fuera del marco normal de la actividad lucrativa los medios para cubrir el déficit. El señor desprecia el dinero. Se trata de algo sucio como sucia es toda la actividad lucrativa. El dinero está para gastarlo [3]: *usus pecuniae est in emissione ipsius* (Santo Tomás).

Así vivían los caballeros laicos y durante mucho tiempo ésta fue también la vida de los señores eclesiásticos. Una clara estampa de la forma de vida señorial del clero en la Florencia del Quattrocento, típica del tren de vida de los ricos en la era precapitalista, nos la pinta L. B. Alberti: «Los clérigos pretenden aventajar a todo el mundo en boato y ostentación, quieren ser dueños de gran número de corceles primorosamente cuidados y brillantemente enjaezados, quieren aparecer en público con un gran séquito; su tendencia a la holgazanería y su insolente depravación aumentan por momentos. Aunque el destino pone en sus manos grandes recursos, se muestran siempre descontentos, y sin pensar ni por un momento en ahorrar, en hacer economías, discurren sólo acerca de la mejor forma de poder llegar a satisfacer sus excitados apetitos. Siempre faltan ingresos, los gastos exceden cada vez más a sus recursos ordinarios. No queda otro remedio que intentar sacar lo que falta de alguna otra fuente» [4], etc.

Tal ritmo de vida tenía que acabar conduciendo a la ruina económica, y la Historia nos enseña que una gran parte de las viejas familias aristocráticas se arruinaron, en todos los países, a causa de una vida demasiado disipada.

También la gran masa del pueblo, que no disponía nunca más que de medios muy limitados, se vio obligada en la era precapitalista a mantener un continuo equilibrio de gastos e ingresos, de necesidades y bienes, anteponiendo, desde luego, también en este caso, las necesidades que estaban fijadas tradicionalmente y a las cuales había que satisfacer. Esto condujo a la *idea de la subsistencia,* que imprime su carácter a toda institución económica precapitalista.

[3] Véase lo que he dicho en mi *Luxus und Kapitalismus* (1913), págs. 102 ss., sobre la conducta señorial.

[4] I preti... «vogliono tutti soprastare agli altri di pompa e ostentatione, vogliono molto numero di grassissime e ornatissime cavalcature, vogliono uscire in pubblico con molto exercitio di mangiatori, et insieme ànno di dì in dì voglie per troppo otio et per poca virtù lascivissime, temerarie, inconsulte. A'quali, perchè pur gli soppedita et sominstra la fortuna, sono incontentissimi, *e senza risparmio* o masserizia, solo curano satisfare a'suoi incitati appetiti... sempre *l'entrata manca et più sono le spese che l'ordinarie sue ricchezze.* Così loro conviene altronde essere rapaci e alle onestissime spese, ad aitare e suoi, a sovenire agli amici, a levare la famiglia sua in onorato stato e degno grado, sono inumani, tenacissimi, tardi, miserimi». Alberti, *Della fam.,* pág. 265.

La idea de la subsistencia nació en los bosques de Europa, entre las tribus de pueblos jóvenes asentados allí. La teoría es que toda familia de campesinos debe recibir tanto terreno para caserío, tanta tierra cultivable y tanta participación en los prados y bosques comunales como le sea necesario para su sustento. Este complejo de posibilidades y medios de producción constituía la yugada teutónica, que alcanza su forma más perfecta en la *Gewanndorf* germánica, pero que se mantiene básicamente en todas las colonias celtas y eslavas. Lo cual quiere decir que la forma y el volumen de cada una de las economías vienen determinados por la índole y dimensión de la necesidad tradicionalmente admitida. El objeto de toda actividad económica es la satisfacción de esta necesidad. La economía se subordina, como ya hemos dicho, al principio de la satisfacción de las necesidades.

La idea de la subsistencia pasa después del mundo campesino al marco de la producción industrial, y del comercio, imperando allí su espíritu mientras estas esferas económicas se hallaron organizadas a la manera artesana.

Si queremos llegar a descubrir la idea fundamental que determina todo el pensamiento y la voluntad de los artesanos, hemos de representarnos su sistema de producción como un trasplante de la organización de la yugada al plano industrial y comercial. Hasta en los más pequeños detalles puede observarse la analogía existente entre estas comunidades campesinas y una corporación de gremios artesanales. Ambas parten de una dimensión dada de necesidades a satisfacer, y con ello de trabajo a realizar, ambas están orientadas desde el punto de vista de la subsistencia. La preocupación fundamental y constante de todo auténtico artesano o amigo del artesanado es ésta: el oficio debe servir para alimentar a su sujeto. Este va a trabajar cuanto sea necesario para ganarse el sustento; como los artesanos de Jena (de que nos habla Goethe), tiene «casi siempre el sentido común suficiente para no trabajar más que lo preciso para llevar una vida alegre». Como aparece en la llamada *Reforma* de Segismundo, que expresa en forma clásica la idea *esencial,* mil veces repetida, de toda organización artesana: «Escuchad ahora lo que dice el decreto imperial de nuestros antepasados, ninguno de los cuales fue tonto: las profesiones y oficios fueron ideados con el fin de que cada uno pueda ganar el pan de su cotidiano sustento y nadie se entrometa en el trabajo de los demás. Con ello el mundo alivia su miseria y todos pueden subsistir» [5].

[5] Willy Boehm, *Friedrich Reisers Reformation des K. Sigismund* (1876), pág. 218; véase págs. 45 s. También Carl Koehne, *Zur sogenannten Reformation K. Sigismunds,* en el Nuevo Archivo de la Sociedad de Historia Alemana Antigua, tomo 31 (1905), fasc. 1. Las objecciones de Koehne contra el empleo

Como es natural, de la diversidad de personas y de la diversidad de fuentes de ingresos ha de resultar una concepción diferente de la esencia de la «subsistencia» en el campesino y en el artesano. El campesino quiere erigirse en señor exclusivo de su propio terruño y sacar de éste su sustento dentro del marco de la economía privada. El artesano depende de la aceptación de sus productos, de la valoración de sus servicios: está envuelto siempre en las redes de una organización comercial. Lo que para el campesino es la extensión suficiente de su propiedad, para el artesano lo es el volumen satisfactorio de sus ventas. Pero la idea básica continúa siendo en ambos casos la misma.

Ya en otras ocasiones se me objetó con relación a esto que es de todo punto erróneo suponer que en algún momento de la Historia los hombres se hayan limitado exclusivamente a ganar el sustento, a asegurarse la «subsistencia», a cubrir sus elementales necesidades tradicionales. Alegan que en todos los tiempos ha latido en la «naturaleza humana» más bien el imperativo de ganar más y más, la tendencia a enriquecerse lo más posible. Hoy combato aún esta idea tan decididamente como antes y sostengo con mayor convicción que nunca que la economía precapitalista se hallaba efectivamente sometida al principio de la satisfacción de las necesidades, es decir, que con su actividad económica normal campesinos y artesanos no buscaban más que su subsistencia. Los argumentos esgrimidos contra esta concepción mía con cierta justificación, son principalmente dos, aunque ambos por completo insostenibles:

1.° Siempre ha habido algunos artesanos que han puesto sus aspiraciones más allá del límite de la mera «subsistencia», ensanchando sus negocios con ánimo de lucrarse en su actividad económica. Lo cual es cierto, pero no hace más que demostrar que siempre hay excepciones a la regla, y que también en este caso la confirman. El lector recordará lo que antes dije acerca del concepto del «predominio» de un determinado espíritu. Nunca ha dominado *un* solo espíritu.

2.° La historia de la Edad Media europea nos enseña que en todos los tiempos ha dominado en amplios círculos, incluso de la población activa, una enorme pasión por el dinero. También lo acepto. Y en el curso de este estudio habré de referirme repetidas veces a esa creciente codicia, aunque sostengo que no ha sido capaz de alterar en sus cimientos el espíritu de la vida económica precapitalista. Representa una nueva prueba del espíritu de esta economía, tan ajeno a toda aspiración de conseguir una ganancia, *el que todo ánimo de lucro, toda codicia, intentara satisfacerse fuera del nexo de la*

que hago de la cita de la mencionada obra quedan rebatidas, creo, en la advertencia que incluimos al final del libro.

producción y del transporte mercantiles, e incluso, en gran parte, fuera también del marco comercial. Se corre a las minas, se buscan tesoros, se practica la alquimia y toda suerte de artes mágicas con el fin de conseguir dinero, al no poder hacerse con él dentro del marco de la economía cotidiana. Aristóteles, que captó mejor que nadie la esencia de la economía precapitalista, considera como no perteneciente a la actividad económica la ganancia de dinero por encima de los límites de las necesidades naturales. De igual modo, la riqueza en dinero efectivo no se halla al servicio de objetivos económicos (del sustento necesario se ocupa más bien el οἶκος), sino que sólo se adecúa a un empleo «inmoral» y extraeconómico. Toda actividad económica tiene una norma y unos límites, no así la ganancia de dinero *(Pol. lib.* 1).

Si preguntamos ahora por el espíritu que, siguiendo estas directrices, conforma la conducta económica de campesinos y artesanos, basta con tener presente quiénes eran los sujetos de la economía, los que se encargaban de todo el trabajo que había que realizar: de dirigir, organizar, disponer y ejecutar, o que tomaban las medidas necesarias para que fuera realizado por unos cuantos ayudantes. Se trata simplemente de hombres corrientes, con una fuerte capacidad instintiva, de cualidades afectivas y emocionales tan intensamente desarrolladas como poco cultivadas sus facultades intelectuales. Torpeza mental, escaso vigor espiritual, insuficiente rigor intelectual son rasgos que a cada paso salen a nuestro encuentro en los hombres de aquel tiempo, y no sólo en los ambientes rurales, sino también en las ciudades, que durante largos siglos no son más que grandes villas, dotadas de una cierta organización.

Son las mismas personas cuyo escaso desarrollo intelectual podemos observar en otros aspectos de la cultura. Así, por ejemplo, Keutgen señala con gran perspicacia a propósito de la elaboración del derecho en el Medievo: «Se trata sencillamente de una falta de energía intelectual que encontramos a menudo reflejada en nuestros antiguos textos jurídicos, salidos de manos de hombres no acostumbrados a un esfuerzo intelectual intenso... No hay más que recordar lo sorprendentemente defectuoso que han demostrado ser nuestros antiguos fueros en lo concerniente a los diversos campos de la vida jurídica» [6].

Un caso análogo en la esfera de la economía nos lo ofrece la aptitud escasamente desarrollada para todo lo referente al cálculo, para la medición exacta de magnitudes, para el manejo correcto de cifras. Esto es cierto incluso en la actividad del comerciante. En realidad no se pretendía ser «exacto». Es una idea específicamente

[6] Keutgen, *Ämter und Zünfte* (1903), pág. 84.

Como es natural, de la diversidad de personas y de la diversidad de fuentes de ingresos ha de resultar una concepción diferente de la esencia de la «subsistencia» en el campesino y en el artesano. El campesino quiere erigirse en señor exclusivo de su propio terruño y sacar de éste su sustento dentro del marco de la economía privada. El artesano depende de la aceptación de sus productos, de la valoración de sus servicios: está envuelto siempre en las redes de una organización comercial. Lo que para el campesino es la extensión suficiente de su propiedad, para el artesano lo es el volumen satisfactorio de sus ventas. Pero la idea básica continúa siendo en ambos casos la misma.

Ya en otras ocasiones se me objetó con relación a esto que es de todo punto erróneo suponer que en algún momento de la Historia los hombres se hayan limitado exclusivamente a ganar el sustento, a asegurarse la «subsistencia», a cubrir sus elementales necesidades tradicionales. Alegan que en todos los tiempos ha latido en la «naturaleza humana» más bien el imperativo de ganar más y más, la tendencia a enriquecerse lo más posible. Hoy combato aún esta idea tan decididamente como antes y sostengo con mayor convicción que nunca que la economía precapitalista se hallaba efectivamente sometida al principio de la satisfacción de las necesidades, es decir, que con su actividad económica normal campesinos y artesanos no buscaban más que su subsistencia. Los argumentos esgrimidos contra esta concepción mía con cierta justificación, son principalmente dos, aunque ambos por completo insostenibles:

1.° Siempre ha habido algunos artesanos que han puesto sus aspiraciones más allá del límite de la mera «subsistencia», ensanchando sus negocios con ánimo de lucrarse en su actividad económica. Lo cual es cierto, pero no hace más que demostrar que siempre hay excepciones a la regla, y que también en este caso la confirman. El lector recordará lo que antes dije acerca del concepto del «predominio» de un determinado espíritu. Nunca ha dominado *un* solo espíritu.

2.° La historia de la Edad Media europea nos enseña que en todos los tiempos ha dominado en amplios círculos, incluso de la población activa, una enorme pasión por el dinero. También lo acepto. Y en el curso de este estudio habré de referirme repetidas veces a esa creciente codicia, aunque sostengo que no ha sido capaz de alterar en sus cimientos el espíritu de la vida económica precapitalista. Representa una nueva prueba del espíritu de esta economía, tan ajeno a toda aspiración de conseguir una ganancia, *el que todo ánimo de lucro, toda codicia, intentara satisfacerse fuera del nexo de la*

que hago de la cita de la mencionada obra quedan rebatidas, creo, en la advertencia que incluimos al final del libro.

producción y del transporte mercantiles, e incluso, en gran parte, fuera también del marco comercial. Se corre a las minas, se buscan tesoros, se practica la alquimia y toda suerte de artes mágicas con el fin de conseguir dinero, al no poder hacerse con él dentro del marco de la economía cotidiana. Aristóteles, que captó mejor que nadie la esencia de la economía precapitalista, considera como no perteneciente a la actividad económica la ganancia de dinero por encima de los límites de las necesidades naturales. De igual modo, la riqueza en dinero efectivo no se halla al servicio de objetivos económicos (del sustento necesario se ocupa más bien el οἶκος), sino que sólo se adecúa a un empleo «inmoral» y extraeconómico. Toda actividad económica tiene una norma y unos límites, no así la ganancia de dinero *(Pol. lib.* 1).

Si preguntamos ahora por el espíritu que, siguiendo estas directrices, conforma la conducta económica de campesinos y artesanos, basta con tener presente quiénes eran los sujetos de la economía, los que se encargaban de todo el trabajo que había que realizar: de dirigir, organizar, disponer y ejecutar, o que tomaban las medidas necesarias para que fuera realizado por unos cuantos ayudantes. Se trata simplemente de hombres corrientes, con una fuerte capacidad instintiva, de cualidades afectivas y emocionales tan intensamente desarrolladas como poco cultivadas sus facultades intelectuales. Torpeza mental, escaso vigor espiritual, insuficiente rigor intelectual son rasgos que a cada paso salen a nuestro encuentro en los hombres de aquel tiempo, y no sólo en los ambientes rurales, sino también en las ciudades, que durante largos siglos no son más que grandes villas, dotadas de una cierta organización.

Son las mismas personas cuyo escaso desarrollo intelectual podemos observar en otros aspectos de la cultura. Así, por ejemplo, Keutgen señala con gran perspicacia a propósito de la elaboración del derecho en el Medievo: «Se trata sencillamente de una falta de energía intelectual que encontramos a menudo reflejada en nuestros antiguos textos jurídicos, salidos de manos de hombres no acostumbrados a un esfuerzo intelectual intenso... No hay más que recordar lo sorprendentemente defectuoso que han demostrado ser nuestros antiguos fueros en lo concerniente a los diversos campos de la vida jurídica» [6].

Un caso análogo en la esfera de la economía nos lo ofrece la aptitud escasamente desarrollada para todo lo referente al cálculo, para la medición exacta de magnitudes, para el manejo correcto de cifras. Esto es cierto incluso en la actividad del comerciante. En realidad no se pretendía ser «exacto». Es una idea específicamente

[6] Keutgen, *Ämter und Zünfte* (1903), pág. 84.

moderna la de que las cuentas hayan de «cuadrar» necesariamente. Toda la época anterior, ante la novedad de la valoración y expresión de las cosas en cifras, se contentaba con una transcripción meramente aproximada de los órdenes de magnitud. Todo aquél que se ha ocupado en la investigación de las cuentas de la Edad Media sabe que la revisión de las sumas revela a menudo cifras muy discrepantes. Los errores por descuido o ignorancia están a la orden del día [7]. Trastrueque de cifras al comienzo de un modelo de cuenta casi podría decirse que es la regla general [8]. Tenemos que pensar que la dificultad de aquellos hombres para retener, aunque sólo fuera por corto tiempo, cifras en la memoria era enorme. Les costaba tanto como hoy día a los niños.

Sin embargo, es en la llamada *teneduría de libros* donde más patente se hace la falta de interés y conocimiento de los hombres del Medievo en lo que se refiere al cálculo exacto. A quien ojee los apuntes de un Tölner, de un Viko von Geldersen, de un Wittenborg, de un Ott Ruhland, le costará trabajo imaginarse que estos hombres fueron importantes mercaderes en su época. Pues todo su trabajo de contabilidad no consiste en otra cosa que en la desordenada anotación de los importes de sus compras y ventas, como podría hacerlo hay día cualquier mercachifle en una pequeña ciudad de provincias. En realidad su verdadero sentido es el de simples «diarios» y «memorias», es decir, libros de apuntes que vienen a remplazar a los nudos en los pañuelos de los campesinos que bajan a la ciudad a vender sus productos en el mercado. Y por añadidura están salpicados de incorrecciones. Igual laxitud y liberalidad ostentan en el mantenimiento de deudas y reclamaciones: «...hay otro que me ha comprado lo señalado más arriba; me ha dejado a deber 19 florines y por más que lo pienso no me acuerdo de su nombre».

Con esta falta de aptitudes para el cálculo se corresponde, por otro lado, la relación puramente cualitativa de los sujetos económicos con los bienes. No se establece todavía (hablando en términos actuales) ninguna clase de valores de cambio (que están determinados de manera puramente cuantitativa) sino sólo bienes de consumo, es decir, objetos que se distinguen cualitativamente. El trabajo del

[7] Véase, por ejemplo, C. Sattler, *Handelsrechnungen des deutschen Ordens* (1887), pág. 8; o la introducción de Koppmann al libro de comercio de Tölner en las crónicas históricas de la ciudad de Rostock, 1 (1885), págs. XVIII s., o las listas de empadronamiento de París del año 1292, que ha publicado Géraud («Coll. des doc. inéd.», S. I, t. VIII, 1937), «La plupart des additions sont inexactes», pág. V.

[8] Este reproche afecta incluso a Pegolotti (14 sc.) y Uzzano (15 sc.). En las cuentas de gastos que he ofrecido en otra ocasión (por ejemplo, en relación con la compra de lanas inglesas) se continuó operando tranquilamente con unas cifras distintas de las utilizadas al comienzo.

auténtico campesino, al igual que el del verdadero artesano, representa una solitaria labor de creación: se entrega a su trabajo en callado ensimismamiento. Vive en su obra, como el artista en la suya, e incluso preferiría no tener que llevarla al mercado. Con amargas lágrimas de la campesina es sacada del establo la vaca preferida y conducida al matadero; el viejo *Bourras* defiende la cabeza de pipa que quiere comprarle el mercader. Pero si la venta llega a efectuarse (lo que debe ocurrir normalmente al menos en una economía de mercado), entonces la mercancía producida tiene que hacer honor a su creador; tanto el campesino como el artesano están tras sus productos y responden de ellos con su honor de artistas. Este hecho explica, por ejemplo, la profunda aversión de todo artesano hacia falsificaciones, imitaciones e incluso la mera chapucería.

Entre los hombres de la economía precapitalista estaba tan poco desarrollada la capacidad volitiva como la energía intelectual. Esto lo demuestra ya el lento ritmo de la actividad económica. Ante todo y sobre todo, trata de eludirla en la medida de lo posible. La menor ocasión de «holganza» es bien aprovechada. Por la actividad económica sienten lo mismo que el niño por la escuela, que no acude a ella más que cuando no le queda otro remedio. Ni el menor rastro de amor a la economía o a la actividad lucrativa. Tal estado de ánimo básico se deduce del conocido hecho de que en la era precapitalista el número de días festivos al año era elevadísimo. H. Peetz [9] nos presenta un interesante panorama de los numerosos días de fiesta dentro de la industria minera bávara ya en el siglo XVI. Así encontramos según los casos que

De 203	días	.....	123	eran	laborables
De 161	»	.....	99	»	»
De 287	»	.....	193	»	»
De 366	»	.....	260	»	»
De 366	»	.....	263	»	»

Tampoco hay prisas en la ejecución del trabajo. No hay ninguna razón para exigir que se produzca lo más posible en el plazo más corto o en un plazo determinado. La duración del período de producción viene determinada por dos factores: por el tiempo requerido para producir un objeto bueno y sólido y por las necesidades naturales del trabajador mismo. La producción de mercancías es una actividad de seres humanos que «consumen su vida» en sus obras. Así, pues, las obras estarán sometidas a las leyes particulares de esas personas de carne y hueso, de igual forma que el proceso de creci-

[9] H. Peetz, *Volkswissenschaftl. Studien* (1885), págs. 186 ss.

miento de un árbol o el acto generador de un animal dependen de la dirección, objetivo y medida que les señalan sus necesidades internas.

Lo mismo que en el ritmo de trabajo, también en la coordinación de las diversas tareas dentro de un mismo oficio es la naturaleza humana, con todas sus exigencias, la única norma: *mensura omnium rerum homo*, cabría repetir.

Esta conducta económica altamente personal se caracteriza por su *empirismo*, o con un término más moderno, por su *tradicionalismo*. Se administra empírica, tradicionalmente, es decir, tal y como ha sido transmitido por otras generaciones, como se ha aprendido, como es costumbre. Al tomar una decisión acerca de una norma o medida no se mira primero hacia adelante, en dirección a la meta, no se pregunta exclusivamente por su conveniencia y utilidad, sino que se vuelve la vista atrás en pos de ejemplos, modelos y experiencias.

Hemos de tener presente que este comportamiento tradicionalista es la postura de todo hombre natural, y que ha predominado en todos los campos culturales de la Historia humana precedente por motivos que han de ser buscados en la naturaleza misma del hombre y que, en último término, están enraizados todos en la fuerte tendencia al inmovilismo que posee el alma humana.

Desde nuestro nacimiento, o quizá ya antes, el medio ambiente que nos rodea aparece ante nosotros con una autoridad indiscutible e indiscutida, y orienta nuestra voluntad y nuestra inteligencia en una dirección determinada; comenzamos por aceptar sin reservas las enseñanzas, las consignas, los sentimientos, los actos y los criterios de nuestros padres y maestros. «Cuanto menor es el grado de desarrollo de una persona, más sometida se halla a esa fuerza del ejemplo, la tradición, la autoridad y la sugestión» [10].

A este poder de la tradición se asocia en el curso de la vida humana una segunda fuerza igualmente poderosa: la fuerza de la costumbre, que hace que el hombre prefiera hacer lo que ya ha hecho y que por lo tanto «sabe», obligándole a seguir el camino emprendido.

Con gran sutileza describe Tönnies [11] la costumbre: voluntad o inclinación nacida de la experiencia. Ideas originalmente indiferentes o desagradables se hacen incluso gratas mediante su asociación

[10] A. Vierkandt, *Die Stetigkeit im Kulturwandel* (1908), págs. 103 ss., donde se hacen observaciones muy sutiles sobre el tema del «tradicionalismo». Naturalmente, existe un paralelismo bastante estrecho entre la psique del hombre europeo precapitalista y la de los «pueblos primitivos»; *ibidem*, págs. 120 ss.

[11] F. Tönnies, *Gemeinschaft und Gesellschaft*, 2.ª edición (1912), páginas 112 s.

y combinación con otras originariamente agradables, pasando por último a incorporarse a la vida cotidiana y, por así decirlo, a la sangre. Experiencia es práctica, y práctica aquí es la actividad creadora. La práctica, en un principio ardua, se va haciendo fácil con la constante repetición; convierte movimientos inseguros e indeterminados en determinados y precisos; desarrolla órganos especiales e incrementa las fuerzas. Pero todo ello induce al hombre activo a repetir una y otra vez lo que se ha vuelto fácil para él, es decir, le induce a quedarse en lo que ha aprendido, mostrando indiferencia e incluso hostilidad hacia las innovaciones; en una palabra, se vuelve tradicionalista.

Además llega un momento en el que, como bien ha señalado Vierkandt, el individuo se dedica en cuanto miembro de un grupo a cultivar especialmente los bienes culturales característicos del mismo, en su afán de mostrarse digno miembro de la corporación. Lo que a su vez trae como consecuencia que el individuo no aspire esencialmente a lo nuevo, sino que se afane más bien en perfeccionar lo viejo.

De esta forma el hombre se ve empujado, por así decirlo, desde su nacimiento por múltiples fuerzas a seguir los derroteros de la cultura vigente, con lo que la totalidad de su vida espiritual se ve influenciada en una dirección determinada: «La capacidad de espontaneidad, iniciativa, independencia, que de por sí es escasa, se ve aún más debilitada, en consonancia con la ley que afirma que las predisposiciones naturales sólo pueden desarrollarse mediante su ejercicio continuo, a falta del cual quedarán atrofiadas» [12].

Todos estos rasgos característicos de la vida económica precapitalista, así como de la vida precapitalista en general, tienen su cohesión interna en la idea fundamental de una vida basada en el inmovilismo y en la repercusión de lo vital en la yuxtaposición espacial. El más alto ideal de aquel tiempo, como se desprende del maravilloso sistema de Santo Tomás, es el alma individual, sosegada en sí misma, que aspira desde su intimidad a la perfección. A este ideal se adaptan todas las exigencias y formas vitales. A él responde la distribución fija de los hombres en determinados oficios y clases, considerados todos como equivalentes por sus relaciones comunes con el conjunto, y que ofrecen al individuo las formas estables dentro de las cuales poder desplegar su existencia individual y lograr la perfección. A él responden las directrices por las que se guía la vida económica: el principio de la satisfacción de las necesidades y el principio del tradicionalismo, que lo son a su vez del inmovilismo. La característica fundamental de la existencia precapitalista es la de la tranquila

[12] A. Vierkandt, *op. cit.*, pág. 105.

seguridad, como corresponde a toda vida orgánica. Ahora hay que mostrar de qué modo esa tranquilidad se convierte en desasosiego, de qué manera evoluciona la sociedad hasta pasar de un estado esencialmente estático a una disposición fundamentalmente dinámica.

El espíritu que lleva a cabo esta transformación, que convierte en ruinas el viejo mundo, es el espíritu capitalista, como he dado en llamarlo por el sistema económico en que anida. Es el espíritu de nuestros días. El mismo que anima tanto al financiero norteamericano como al aviador, que domina nuestro ser por entero y rige la historia del mundo. La tarea que me he impuesto en el presente libro es la de seguir de cerca este espíritu capitalista desde sus primeros pasos a lo largo de su proceso evolutivo hasta el presente e incluso más allá de éste. Tal tarea vamos a tratar de realizarla en un doble sentido. Investigando en primer lugar la génesis del espíritu capitalista en la Historia. A ello estará dedicado el libro primero. Al hacerlo pondremos al descubierto los distintos componentes que integran el espíritu capitalista y de los que pasaremos a estudiar dos, primero por separado, a través de su paulatina formación: el espíritu de empresa y el espíritu burgués, cuya asociación constituye el espíritu capitalista. Estos dos componentes tienen a su vez una naturaleza aún más compleja: el espíritu de empresa es una síntesis de codicia, espíritu aventurero, afán descubridor y algún que otro ingrediente más; el espíritu burgués se compone de prudencia reflexiva, circunspección calculadora, ponderación racional y espíritu de orden y de economía. (En el tejido polícromo del espíritu capitalista el espíritu burgués representa la trama de algodón y el espíritu de empresa la urdimbre de seda.)

El libro segundo de esta obra expondrá de manera sistemática los motivos y circunstancias a que debe su desarrollo el espíritu capitalista. En tanto que el libro primero muestra cómo ha sucedido todo, el segundo nos dará una explicación de *por qué* hubo de suceder así y no de otra forma.

De propio intento no puse al principio de mi estudio una definición ni un análisis preciso de lo que hemos de entender por «espíritu capitalista» o por su portador, «el burgués»; ello habría dado lugar a una fatigosa repetición. Más bien parto de una idea muy vaga, la misma que todo el mundo tiene de estas cosas, observo después la génesis de los distintos componentes de este «espíritu capitalista», y por último, en la parte cuarta de la obra, donde se da ya una definición completa del concepto, ensamblo en una imagen unitaria los elementos hallados por la vía del análisis *histórico*. Espero que este método, un tanto audaz, resulte fecundo y fidedigno.

Libro primero

EL DESARROLLO DEL ESPIRITU CAPITALISTA

Primera parte

EL ESPIRITU DE EMPRESA

Capítulo 3

LA PASION POR EL ORO Y EL DINERO

Si no toda la Historia europea, al menos la del espíritu capitalista tuvo su principio en la lucha de dioses y hombres por la poesión del oro nefasto.

La Völuspa nos narra cómo la fusión del legendario reino acuático de los Wanes con el imperio de la luz de los Ases llenó el mundo de lucha y de pecado, y cómo esto fue motivado por el oro, propiedad del reino del agua, que vino a parar a manos de los Ases por mediación de los gnomos que trabajan en las profundidades de la tierra y tienen fama de robar oro y de ser hábiles orífices. El oro, símbolo de la tierra que aflora a la luz con sus semillas y frutos dorados, despertando la envidia y la querella, símbolo de esta tierra que se convierte en escenario de vicios y crímenes, representa el codiciado y ansiado poder, el esplendor que embarga los sentidos [13]. Con estas profundas reflexiones los Eddas sitúan el ansia de oro en el centro de la Historia mundial.

> Bien conocí la canción de la guerra, que resuena en el mundo
> desde que los dioses molieron y fundieron por primera vez
> la masa dorada en el recinto del padre de la discordia
> cociendo tres veces a la tres veces nacida.
> Adondequiera que llega, se le da la bienvenida.

[13] Hans von Wolzogen, *Einleitung zur Edda* (Ed. Reclam., págs. 280 s.). De su traducción están tomados también los párrafos de la Edda citados en el texto.

Ante la hechicera, incluso los lobos se vuelven mansos;
por sus artes mágicas y sus fuerzas ocultas,
es venerada siempre por los malos.

.....

Ahora se degüellan entre sí los hermanos y se convierten en asesinos;
los hijos traman la perdición de la estirpe;
Los abismos retumban; el espíritu de la codicia cabalga:
nadie respeta a nadie.
¿Lo sabíais?

Así reza «el mensaje de Wala».

Así, pues, esto te aconsejo, Sigfrido: no desoigas mis palabras
y márchate al galope de aquí;
el sonido de este oro, la llama de este tesoro,
estos anillos te han de asesinar;

exhorta Fafner, pero Sigfrido replica:

Ya has dado tu consejo; pero yo dirijo mi caballo
hacia la llanura, al lugar del tesoro,
que oro apetece gustoso todo el mundo.

¡Y también Sigfrido!

La leyenda no hace más que reflejar la realidad. Todo parece confirmar que antiguamente, en los pueblos de la joven Europa, aunque acaso al principio sólo en las clases superiores, se despertó una sed insaciable de oro. Los orígenes de esta codicia se pierden en las insondables tinieblas de la Prehistoria. Pero hemos de suponer que su desarrollo cubrió las mismas etapas que en otros pueblos.

Al comienzo de la cultura sólo encontramos el gusto por el adorno, por el esplendor centelleante de los metales preciosos que se utilizan entonces como aderezo.

Después el placer consistió en el *máximo* ornato. A esto se añade más tarde el placer por la *posesión* de muchas alhajas, el cual se convierte fácilmente en un placer por la posesión de muchos objetos de adorno.

La primera cima que alcanza esta carrera en pos del oro es el placer por la pura posesión del precioso metal, sea cual sea la forma en la que se presente, si bien continúa prefiriéndose en formas estéticas.

Es la época de la *acumulación de tesoros*. Los primeros documentos históricos que nos hablan de la actitud de los pueblos germanos en relación con el oro (y la plata) datan precisamente de esa época. El afán de acumular «tesoros» constituye un fenómeno tan importante en la historia de los pueblos europeos que merece ser estudiado con algún detalle. Por ello ofrezco aquí algunos párrafos

extraídos de la vívida exposición que hace Gustav Freytag de estos fenómenos y circunstancias de la Baja Edad Media [14]:

Los germanos eran un pueblo sin dinero cuando se lanzaron contra las fronteras romanas; la moneda romana de plata entonces en curso era mala ya desde el siglo III, mero cobre plateado de valor inestable. Así, pues, fue el oro lo primero que cautivó el deseo de los germanos. Pero no les gustaba como metal acuñado, lo codiciaban como adorno de guerra y para las copas de homenaje en los banquetes, como corresponde a un pueblo joven que gusta de exhibir sus riquezas, y al estilo germánico que envuelve incluso la ventaja práctica en reflexiones significativas. Una alhaja valiosa era honra y orgullo del guerrero. Pero para el señor que mantenía al guerrero la posesión de tales joyas encerraba un valor aún mayor. El jefe tenía el deber de ser generoso con sus hombres, y la mejor prueba de esta generosidad era la abundante distribución de valiosos objetos de adorno. Quien podía permitírsela estaba seguro del elogio del trovador y de la alabanza de sus seguidores, así como de poder conseguir en todo momento el apoyo que precisase. Poseer un gran tesoro equivalía, pues, a tener poder; la labor del monarca sagaz consistía en rellenar continuamente con nuevos ingresos los huecos que se producían en el tesoro. Tenía que guardarlo en lugar seguro, pues sus enemigos estaban siempre al acecho; el tesoro sacaba a su poseedor de cualquier apuro, reclutaba incesantemente seguidores que le rindieran juramento de fidelidad. En la época de las emigraciones se generalizó, según parece, la costumbre de constituir un tesoro familiar. Leovigildo, hacia el año 568, fue uno de los primeros en formar un tesoro y en adoptar vestiduras reales y el uso del trono; hasta entonces los monarcas visigodos se habían codeado con el pueblo, vistiendo y viviendo como un individuo cualquiera. A partir de aquel momento el poder real va a descansar sobre el imperio, el tesoro y el pueblo.

El tesoro de un monarca estaba compuesto por alhajas y utensilios (primero de oro, más tarde también de plata), brazaletes, fíbulas, diademas, collares, vasos, cuernas, cuencos, fuentes, jarras, bandejas, arneses, en parte trabajados por artífices romanos, en parte de fabricación local; se componía además de piedras preciosas y de perlas, de valiosas vestiduras tejidas en los telares imperiales y de lujosas y aceradas armas. Posteriormente pasaron a formar parte del tesoro las monedas de oro, sobre todo cuando por su tamaño o acuñación se salían de lo corriente; por último también se incluyeron lingotes de oro fundido en forma de barras, a la manera romana, y de ampollas y cuñas, al estilo teutón. También los reyes preferían el metal precioso trabajado al monótono dinero, y ya en el período de las emigraciones se concedía más valor a un trabajo reputado como fino y bello y a unas piedras preciosas engarzadas. Además se buscaba la suntuosidad en el volumen y peso de los diversos objetos. Se fabricaban en tamaño gigantesco, como era el caso de las fuentes de plata que habían de ser izadas a la mesa por medio de máquinas. Joyas de este tipo eran recibidas por el monarca como presentes intercambiados en todo acto oficial: visitas, embajadas, tratados de paz y, sobre todo, en calidad de tributo por parte de los romanos que estaban obligados a pagar la no despreciable suma de 300.000 libras de oro al año. Otras formas de entrar en posesión de objetos de valor eran la rapiña, el botín de guerra, los impuestos de los sojuzgados y las rentas de sus propiedades. También se trabajaba a menudo el metal acuñado que entraba en el tesoro de los imperios germanos

[14] Gustav Freytag, *Bilder aus der deutschen Vergangenheit*, **1**[5], páginas 184 ss.

recién fundados. El propietario gustaba de hacer alarde de sus alhajas y del tamaño de sus arcas repletas de dinero.

Pero no sólo los monarcas y jefes se procuraban un tesoro; todo el que podía seguía su ejemplo. A los príncipes se les abría ya desde su nacimiento un tesoro propio. Cuando en el 584 murió el hijo de Fredegunda, a la corta edad de dos años, se llenaron cuatro carros con su tesoro en vestiduras de seda y alhajas de oro y plata. De igual forma las hijas de los reyes recibían con ocasión de sus bodas tal cantidad de joyas y objetos valiosos que a menudo eran asaltadas por su rico cargamento en el mismo viaje nupcial. Este tesoro se juntaba a base de las llamadas donaciones voluntarias de los súbditos, obtenidas mediante una terrible opresión por parte de algunos monarcas especialmente duros. Cuando Rigunda de Franconia fue enviada a los visigodos de España en el año 584, se cargaron con su tesoro cincuenta inmensos carros. Los duques y otros funcionarios del rey obtenían una cosecha similar. Los señores contemplaban con recelo el tesoro de los funcionarios; a menudo el recaudador servía de simple esponja que una vez empapada era exprimida hasta su última gota, y el infeliz podía darse por contento si no perdía también su vida con el dinero de sus arcas. Fue un gran acto de clemencia por parte del rey longobardo Agilulfo el contentarse con quitarle la fortuna al rebelde duque Gaidulfo, oculta por éste en una isla del lago de Como, y recibir de nuevo al insurrecto para otorgarle su perdón «porque le habían sido quitadas las fuerzas para hacer daño». Si el soberano no conseguía incautarse a tiempo del tesoro del súbdito, podía llegar a verse obligado a luchar contra él por la soberanía.

Monasterios e iglesias actuaban de igual manera, invirtiendo sus colectas y limosnas en cálices, vasijas, tabernáculos, cubiertos de oro y piedras preciosas. Cuando un obispo se veía en apuros por causa de la guerra, tomaba un cáliz de oro del tesoro eclesiástico, hacía acuñar dinero con él y redimía de esta forma a sí y a los suyos. El tesoro de un santo era mirado con respeto y temor incluso por los más desalmados saqueadores, porque el propietario, con sus quejas, podía perjudicar mucho a los ladrones en el cielo. Pero no siempre podía un santo, por muy temido que fuera, contener la codicia, etc.

El valor de un tesoro reside en su magnitud: con ello aparece ya una primera apreciación cuantitativa junto a la primitiva apreciación cualitativa. Y esta magnitud se concibe además como algo perceptible, como algo que se puede medir y pesar. Esta valoración puramente material del tesoro perdura hasta bien avanzada la era de la economía monetaria. Todavía en la Alta Edad Media encontramos entre los pueblos europeos este afán por la acumulación de tesoros (muy extendido ya por otra parte en la Antigüedad y no desaparecido en las culturas primitivas actuales), que supera a menudo con creces la pasión por el dinero.

Así, por ejemplo, los tesoros de trozos de plata del este de Europa, de los siglos X y XI (grandes cantidades de pedazos de plata y de monedas partidas) que se encuentran por toda la región que va desde Silesia hasta el Báltico, dan testimonio de que no eran

las monedas acuñadas sino el metal como mercancía lo que se estimaba y conservaba [15].

Por aquella misma época encontramos que en Alemania [15a], en Francia [16], e incluso en Italia [17] el tesoro de los ricos se componía de recipientes de oro y plata, cuya posesión era apreciada por sí misma, fuera de toda consideración de su valor en dinero.

En algunos países, como España, la costumbre de la acumulación de tesoros perdura hasta los siglos de la Edad Moderna. El duque de Frías dejó al morir tres hijas y 600.000 escudos de dinero en numerario. Esta suma fue depositada en unas arcas que llevaban el nombre de las hijas: la mayor tenía entonces siete años. Los tutores encargados de las llaves no abrieron los arcones más que para entregar el dinero a los esposos como dote. Todavía en los siglos XVI y XVII se llenaba la casa española de utensilios de oro y plata. A la muerte del duque de Alburquerque se necesitaron seis semanas para pesar y tomar nota de sus objetos de oro y plata; tenía, entre otras cosas, 1.400 docenas de platos, 50 bandejas grandes y 700 pequeñas, 40 escalerillas de plata para alcanzar la parte superior de los aparadores. El duque de Alba, que no tenía fama de ser especialmente rico, dejó, sin embargo, 600 docenas de platos, 800 bandejas, etc., todo de plata [18]. La tendencia a la «acumulación de tesoros» era tan fuerte en la España de aquel tiempo que el rey Felipe III publicó en el año 1600 un decreto ordenando que se fundieran todos los utensilios de oro y plata del país y se acuñaran en monedas [19].

Pero esta tendencia que aún pervivía en los españoles ricos del siglo XVI era un anacronismo: la evolución general del espíritu europeo había sobrepasado ya el período de la acumulación de tesoros, que tocara a su fin alrededor del siglo XII. A partir de entonces el interés se centró en la forma del metal noble, aun cuando su posesión siguiera ansiándose cada vez más. Pero ahora los montones de oro y plata no se valoran ya al peso, independientemente de su aspecto; lo que se ha empezado a valorar por encima de todo es *el dinero,* es decir, el metal precioso en su forma más común, en la de equivalente de mercancías, medio de cambio y de pago.

[15] Luschin von Ebengreuth, *Allgemeine Münzkunde* (1904), pág. 139.

[15a] Lamprecht, *Deutsches Wirtschaftsleben*, **2**, pág. 377.

[16] Levasseur, *Hist. de l'industrie*, etc., **1**[2], pág. 200.

[17] Davidsohn, *Geschichte von Florenz*, **1** (1896), pág. 762, donde están consignadas numerosas fuentes documentales; «de este sistema de tesoros encontramos muchas pruebas en los años que van de 1021 a 1119».

[18] Davilliers, *L'orfèvrerie et les arts décoratifs en Espagne,* citado en Baudrillart, *Hist. du Luxe*, **4**[2], pág. 217. Véase también Soetbeer en el *57. Ergänzungsheft zu Petermanns Mitteilungen,* pág. 21.

[19] Brückner, *Finanzgeschichtl. Studien,* pág. 73; Schurtz, *Entstehungsgeschichte des Geldes* (1898), pág. 120.

La codicia de oro se ve relevada por la *pasión por el dinero,* de la que vamos a ofrecer ahora algunos testimonios.

Parece como si (excepto entre los judíos) este «afán de lucro» —este *lucri rabies,* como se llamó desde entonces— hubiera anidado preferentemente en los círculos clericales. En todo caso, desde tiempos muy tempranos tenemos noticias de clérigos que son censurados por su «vergonzosa codicia»; ya en el siglo IX nos encontramos en los concilios con quejas contra la usura practicada por los clérigos [20]. De sobra conocido es el papel que desempeñaba el dinero durante la Edad Media en la ocupación de cargos eclesiásticos. Un observador tan sereno como L. B. Alberti afirma que la codicia es un fenómeno general entre la clase sacerdotal de su tiempo. Refiriéndose al Papa Juan XXII afirma: «Tenía defectos y sobre todo aquel que, como es sabido, es común a casi todos los clérigos: era codicioso en grado sumo, tanto que todo cuanto había en torno suyo se le antojaba venal» [21].

Pero cuando Alberti escribe estas palabras hace ya mucho que la codicia ha dejado de ser (caso de que lo hubiera sido alguna vez) privilegio exclusivo de clérigos y judíos. Antes bien, puede decirse que había atacado ya hacía mucho tiempo a amplios círculos de la población, por no decir al pueblo entero.

Parece (y repito parece, pues tratándose de fenómenos como los aquí estudiados no puede establecerse de forma exacta el momento de su aparición en la Historia), parece como si el gran giro se hubiera verificado también en este aspecto en el siglo XIII, por lo menos en lo que se refiere a los países avanzados como Alemania, Francia e Italia. Lo cierto es que en este siglo se van acumulando, particularmente en Alemania, las quejas contra el continuo incremento de la codicia:

> En amor y en ganancias únicamente
> reside el sentido del mundo entero.
> Más dulces aún que el amor
> son para la mayoría las ganancias.
> Por agradables que sean mujer e hijos,
> las ganancias lo son mucho más.
> .....
> La preocupación del hombre
> es ganar dinero.

[20] «Quod scilicet quidam clericorum et laicorum... in tantam turpissimi lucri rabiem exarserint, ut multiplicibus atque innumeris usurarum generibus... pauperes Christi affligant...» Amiet, *Die franz. u. lomb. Geldwucherer der M. A.* («Jahrbuch f. schweiz. Gesch.», tomo I, pág. 183). No se indica la fuente.

[21] «Erano in lui alcuni vitii e in prima quello uno, quasi in tutti e preti commune e notissimo, era cupidissimo del danaio, tanto che ogni cosa apresso di lui era da vendere molti discorreano infami simoniaci, barattieri e artefici d'ogni falsità e fraude.» Alberti, *Libri della famiglia,* pág. 263.

Así canta y repite una y otra vez Freidank. Y lo mismo Walter von der Vogelweide, cuya obra devuelve en muchos pasajes un eco semejante [22]. Palabras aún más duras encuentran, como es natural, los moralistas de la época, como el autor de una poesía de los cantares de *Carmina Burana* [23] (manuscrito atribuido a los Benedictinos) o el orador popular Berthold von Regensburg [24].

Por aquellos mismos tiempos lanzaba Dante sus sentencias contra la codicia de la nobleza y de los burgueses de las ciudades italianas, que habían sido invadidas desde el Trecento por una intensa fiebre de lucro. «Piensan demasiado en la forma de ganar dinero, tanto que casi puede decirse que en su interior arde, cual llameante fuego, un insaciable anhelo de posesión», leemos en la *Descripción de Florencia,* del año 1339 [25].

«El dinero», proclama por aquel entonces Beato Dominici [25a], «es muy querido por grandes y pequeños, clérigos y seglares, ricos y pobres, monjes y prelados; todo depende del dinero: *pecuniae obediunt omnia.* Esta maldita sed de oro arrastra a las enloquecidas almas al mal; ciega la razón, extingue la conciencia, empaña la memoria, desvía la voluntad, no conoce amigos ni parientes, no teme a Dios ni se avergüenza ya ante los hombres».

Hasta qué punto se había impuesto, por ejemplo, en la Florencia del siglo XIV esta tendencia cien por cien mammonista es algo que podemos deducir de los relatos y observaciones que han llegado hasta nosotros en los *Libri della famiglia* de L. B. Alberti. En ellos se alaba

[22] E. Michael ha recopilado numerosos fragmentos poéticos del siglo XIII referentes a la codicia. *Geschichte des deutschen Volkes,* 1^3 (1897), págs. 139 ss.

[23]
Regnat avaritia
regnant et avari
.....
Multum habet oneris
do, das, dedi, dare:
verbum hoc prae ceteris
norunt ignorare
divites, quos poteris
mari comparare.

Carmina Burana, n. LXVII; en Michael, *ob. cit.* ant., pág. 142.

[24] Michael, *Gesch. d. deutschen Volkes,* 1^3, págs. 142 s.

[25] «Nimium sunt ad querendam pecuniam solliciti et attenti, ut in eis qualiter dici possit: semper ardet ardor habendi et illud: o prodiga rerum luxuries! nunquam parvo contenta paratis et quaesitorum terra pelagoque ciborum ambitiosa fames.» En las ediciones que conozco del *Descr. Flor.,* y últimamente también en la reproducción de C. Frey, *Loggia dei Lanzi,* la cita aparece mutilada, sin que los editores indiquen si los manuscritos mismos presentan ya dichas mutilaciones. Los versos son de la *Farsalia* de Lucano, lib. IV, V, págs. 373-376. Me he valido de ellos para corregir el texto.

[25a] *Regola del governo di cura familiare,* pág. 128; citado en Cesare Guasti, *Ser Lapo Mazzei,* 1 (1880), pág. CXV.

la riqueza como bien cultural imprescindible y se hace justicia al afán de lucro que dominaba por completo todos los sectores de la población: «nadie piensa en otra cosa que en ganancia y riqueza»; «toda reflexión se ocupa de la forma de ganar dinero»; «las riquezas que casi todo el mundo persigue...», etc. (En las notas doy algunos párrafos especialmente característicos de los *Libri della famiglia* de Alberti) [26].

Conocemos además numerosas declaraciones de los siglos XV y XVI que atestiguan que el dinero había empezado a ocupar su posición dominante en todo el Occidente europeo. *Pecuniae obediunt omnia*, se queja Erasmo; «El dinero es el dios de la tierra», anuncia Hans Sachs. Digno de compasión llama Wimpheling a su tiempo, en el que ha comenzado el imperio del dinero. Pero Colón celebra, sin embargo, en una famosa carta a la reina Isabel, las excelencias del dinero con estas elocuentes palabras: «El oro es excelentísimo, con él se hace tesoro y con el tesoro quien lo tiene hace cuanto quiere en el mundo y llega que echa las ánimas al paraíso» [27].

Los síntomas de los cuales podemos deducir un incremento cada vez más rápido de la codicia, una mammonificación de la vida, no cesan de aumentar: los cargos se ponen en venta, la nobleza se emparenta con la enriquecida crápula, los Estados centran su política en el incremento del dinero efectivo (mercantilismo), las prácticas para la adquisición de fondos son cada vez más numerosas y sutiles, como se verá en el capítulo siguiente.

En el siglo XVII, que gustamos imaginar envuelto en una luz sombría y austera, no se debilita en modo alguno esta codicia. Al

[26] «Ben dico che mi sarebbe caro lasciare e miei richi et fortunati che poveri.» *Della famiglia*, ed. Gir. Mancini (1908), pág. 36; cf. pág. 132. «Conviensi adunque sì ch'e beni della fortuna sieno giunti alla virtù et che la virtù prende que'suoi decenti ornamenti, quali difficile possono asseguirsi senza copia et affluenzia di que'beni quali altri chiamano fragili et caduchi, altri gli appella conmodi et utili a virtù», *l. c.*, pág. 250. «Chi non àprovato, quanto sia duolo et fallace à'bisogni andare pelle mercé altrui, non sa quanto sia utile il danaio... chi vive povero, figliuoli miei, in questo mondo soffera molte necessità et molti stenti: et meglio forse sarà morire che stentando vivere en miseria...» La frase: «Chi non truova il danaio nella sua scarsella, molto manco il troverà en quella d'altrui», pág. 150, expresa una gran verdad. «Le ricchezze per de quali quasi siascuno imprima sé exercita», pág. 131. «Non patisce la terra nostra che de'suoi alcuno cresca troppo nelle vittorie dell'armi... Né anche fa la terra nostra troppo pregio de'licterati, anzi è più tosto tucta studiosa al guadagno et alle richeza. O questo che lo dia el paese o pure la natura et consuetudine de' passati, tutti pare crescano alla industria del guadagno, ogni ragionamiento pare senta della masseritia, ogni pensiero s'argomenta a guadagnare, ogni arte si stracha in congregare molte richeze», pág. 37.

[27] Citado en Al. v. Humboldt, *Examen critique de l'histoire de la Géographie du nouveau continent*, **2** (1837), pág. 40.

contrario, en algunos sectores incluso parece acentuarse. En Italia [28], Alemania [29] y Holanda tropezamos con alguna que otra lamentación patética. En Holanda apareció hacia finales del siglo XVII un librito extremadamente curioso (muy pronto traducido al alemán por un hamburgués) que, pese a su tono satírico (o precisamente por ello), esboza una imagen admirable de una sociedad totalmente corrompida por el culto al dinero. Como no he visto aprovechada aún en ninguna parte esta importante fuente, procedo a citar algunos párrafos de este singular tratado, tan ameno pese a su gran extensión, que lleva por título *Elogio de la codicia. Sátira.* Traducido del holandés por el Sr. von Deckers. Se encuentra a la venta en Benjamin Schillen, Hamburgo, y en Fr. Groschuff, Leipzig. Año 1703. El librito lleva el lema *Quid rides? Mutato nomine de te fabula narratur...*

El autor se revela como un excelente conocedor del mundo y de los hombres, dotado de una visión clara de las debilidades de su tiempo. Se podría considerar su escrito casi como equivalente a *La Fábula de las Avispas,* de Mandeville, aunque el chiste agudo y pulido de éste se vea sustituido aquí por la simpática llaneza típica de Holanda y de la Baja Alemania. (Por lo demás, yo sólo conozco la versión alemana; puede que ésta sea fingida y que no exista en realidad ningún original holandés, aunque el autor cite en diversos pasajes el presunto texto de esa lengua.) Se trata de una poesía en la métrica popular de la época, con una extensión de 4.113 (!) versos. He aquí una muestra.

Habla la Codicia:

> He de liberarme del yugo de la blasfemia,
> que no soy manantial de toda infamia,
> ni pozo de infortunio, ni travesura de niños,
> sino, muy al contrario, raíz de vuestra felicidad,
> fundamento de todo placer, fuente de alto honor,
> estrella que guía las artes, modelo de la juventud.
> Y, lo que suena aún mejor, diosa suprema,
> y en el ancho mundo, la más excelsa reina.
>
> (*vers.* 23-31)

[28] En la introducción a un tratado de agricultura (Vinc. Tanara, *L'economia del cittadino in Villa,* 1648) se lee: «L'avido e strenato desio d'ammassar ricchezze, il qual da niuna meta à circonscitto, anzi non altrimenti che ostinata palma tanto s'avanza quanto quelle s'aumentano, tiranneggia in maniera i petti degli huomini vili, che resili scordevoli del loro essere fà, che non riparino a bassezza, ne à miseria ne ad infamia alcuna facendosi tutto lecito per acquistare facoltà...»

[29] Véase, por ejemplo, el divertido libro de Ulr. Gebhardt, *Von der Kunst reich zu werden,* Augsburgo, 1656. El autor desprecia personalmente el dinero y los bienes, pero la postura que adopta en el libro (y el título mismo) indica que predicaba en el desierto cuando intenta demostrar que la verdadera riqueza consiste en un sano entendimiento y un buen corazón.

Después nos presenta a sus padres: la Opulencia es su madre; el Recelo, su padre.

Entona luego un canto en alabanza del oro, y prosigue:

> No quiero cantar el elogio del rojo oro,
> no, no mi propia alabanza, que se muestre aquí
> la voluptuosa avidez de oro en sus más bellas galas.
> No preciso quebrarme la cabeza
> y fanfarronear acerca de mi dinero,
> a él ya se le busca, sin necesidad de eso, con alma y vida,
> y se le estima más que a la virtud, al honor o a la inteligencia.
> Acostumbráis a ensalzarlo muy por encima de las artes,
> de la salud, por encima de toda vida y felicidad.
>
> (*vers.* 145-153)

En vista de ello se queja de que no se la celebre a ella misma, a la Codicia:

> Lo mejor de vosotros, el corazón, es mío,
> también debieran serlo, pues, en justicia, los labios.
>
> (*vers.* 158-159)

Decide, por ello, enumerar todas las buenas obras que hace por los hombres. Son las siguientes (señaladas en notas marginales):

«La Codicia es creadora de la sociedad humana;
arregla casamientos;
crea amistades y alianzas;
levanta naciones y ciudades;
las mantiene también en buen estado;
proporciona honra y estima
... alegría y regocijo;
fomenta las artes y las ciencias
... el comercio
... la alquimia
... las artes curativas», como indican los siguientes versos:

> El amor fraterno dista mucho
> de ser el que promete a un enfermo ayuda y buen consejo.
> Vosotros, los que me escucháis, no penséis ni por asomo
> que se os va a aparecer por compasión un Galeno;
> es otra cosa bien distinta lo que le arrastra a tu cabecera,
> es la codicia, la esperanza de una posible ganancia.
>
> (*vers.* 1.158-1.163)

Lo mismo puede decirse de otras profesiones, que sólo se practican pensando en el dinero: el oficio de barbero, el oficio de boticario, el de abogado, el ceremonial eclesiástico.

La Codicia es la fundadora de las «artes liberales»; fomenta la filosofía, la pintura, los espectáculos y otros juegos, la imprenta:

> Que también sus pesadas prensas las mueve la Codicia
> lo podéis apreciar más que de sobra por algún que otro escrito
> que contiene más bagatela inútil que sabiduría
> poniendo al descubierto a más de un idiota
> y, sin embargo, es aceptada de buen grado por la editorial.
> ¿Por qué? Porque con ella se sacan más ducados
> que con un escrito que encierre un grano de sabiduría
> y mida cada cosa con juicio maduro.
> Lo que habréis de digerir será siempre burdo y tosco.
> Se glorifica la sabiduría, pero se lee la fruslería.
>
> (*vers.* 1.544-1.553)

La Codicia fomenta además las artes bélicas:

> Ha mejorado la navegación.
> ¿Acaso no ha descubierto más de una mina de plata?
>
> (*vers.* 1.742)

A ella deben el éxito de sus descubrimientos «Doña Isabel y el rey Fernando» no menos que a Colón.

Ha perfeccionado la «descripción de la tierra, generalizado las artes y civilizado a pueblos bárbaros. Ha creado lenguas comunes, reunido pueblos, destruido muchas leyendas, guiado todos los asuntos de Estado»:

> ¿Por qué, si no, os reunís tan a menudo en gran consejo?
> ¿No es por las ganancias e ingresos del Estado?
> ¿Para enriquecer las cámaras de vuestro reino?
> Alguna que otra vez también atendéis y os ocupáis
> con justicia y equidad de otros asuntos
> esparcidos ampliamente sobre el tapete de Estado;
> pero los que tratan de beneficios y ganancias
> son los que verdaderamente os afectan.
>
> (*vers.* 1.928-1.975)

> ... el piadoso Arístides
> rechazó al momento un consejo por el que alguien le recomendaba
> lo que parecía más ventajoso que justo y honesto.
> Pero hoy se pone otra cara muy distinta
> y ¿por qué ocultarlo? El cebo de la ganancia
> es el ojo con que se husmea en los secretos de Estado.
>
> (*vers.* 1.984-1.989)

La Codicia trata con personas ancianas y sabias; alardea de ser promotora de la virtud; facilita la alimentación y la artesanía, y se queja del gran número de estudiantes:

> Tanto da que sean teólogos como juristas,
> en cada cargo se sabe barajar siempre el juego de forma tal
> que a quien trae al patrón una bolsa repleta de dinero
> se le confía al momento aquel servicio.
> Servicio con el que antes se premiaba la virtud
> y que requería grandes méritos
> se vende ahora públicamente en más de una ciudad
> y hay quien se rebautiza por dinero al sacristán.
>
> (*vers.* 2.269-2.276)

La codicia habla de ahorro, de despilfarro. Condena el desprecio que hacen del dinero algunos filósofos estoicos y cínicos; fomenta la generosidad, la humildad, la magnanimidad y la valentía; estimula la constancia, propaga la doctrina cristiana, ayuda a alcanzar la felicidad eterna; no es un hereje, sino una luterana pura; se está convirtiendo en una diosa.

Concluye el poema con un entusiasmado «Elogio del dinero» (*vers.* 3.932 y ss.).

En las primeras décadas del siglo XVIII experimentaba el mundo inglés y francés (como ya lo había experimentado Holanda hacia 1634) ese primer estado enfermizo de delirio pecuniario que desde entonces ha vuelto a presentarse de vez en cuando, si bien puede que nunca con esa primitiva intensidad, y que ha anegado hasta tal punto la totalidad del país que la codicia puede ser considerada ya como característica constitutiva de la psique del hombre moderno. Más adelante describiré esas erupciones volcánicas de la fiebre del dinero como las vividas por Holanda con ocasión de la manía de los tulipanes, Francia en la época de Law o Inglaterra cuando los *Bubbles*, relacionándolas con los medios entonces populares de enriquecimiento: la especulación bursátil. Ahora voy a intentar contestar a la pregunta de qué maniobras inventaron los hombres para entrar en posesión del tan ansiado dinero. Nos ocuparemos especialmente de examinar cuáles de entre ellas han contribuido a la creación de la mentalidad económica capitalista y cuáles estaban destinadas a morir como ramas secas.

Capítulo 4

MEDIOS POSIBLES DE CONSEGUIR DINERO

Sería infantil creer que la pasión por el oro y la avidez de dinero han actuado de manera tan inmediata sobre la vida económica como para haber generado por sí solas el espíritu y la empresa capitalistas. La génesis de nuestro moderno sistema económico, y especialmente de la moderna mentalidad económica, no ha sido ni rápida ni sencilla.

El creciente afán de lucro no tuvo en un principio ninguna influencia sobre la vida económica. Se buscaba conseguir dinero y oro fuera de los cauces de la actividad económica ordinaria, incluso en detrimento de la misma, que era a menudo descuidada y pospuesta. Al ingenuo campesino, al zapatero e incluso al comerciante no se le ocurría pensar que su propia labor cotidiana pudiera servirle para conseguir riquezas y tesoros.

Un hombre como Alberti, que pasaba su vida entre los negocios y se hallaba indudablemente impregnado de espíritu capitalista, señala como fuentes de ganancia, aparte del comercio en gran escala, las siguientes [30]:

1.° La búsqueda de tesoros.
2.° La caza de herencias (de la que se dice que «no pocos» se dedicaban a ella).

[30] Alberti, *Della famiglia,* pág. 137.

3.° La clientela: «hacerse simpático a los ojos de los ciudadanos ricos con la esperanza de recibir alguna participación en su riqueza».
4.° La usura (préstamo de dinero).
5.° El arrendamiento de rebaños, animales de tiro, etc.

¡Qué extraña enumeración! No menor asombro nos produce otra lista de los modos más populares de ganar dinero, llegada a nosotros del siglo XVII [31]. Según ésta, son tres los caminos preferidos para llegar a la riqueza:

1.° El servicio de corte.
2.° El servicio de guerra.
3.° La alquimia.

Un estudio detenido de aquellos siglos nos muestra, sin embargo, lo acertado de estas observaciones: las mencionadas formas de enriquecimiento se hallaban efectivamente en auge, y poseían una importancia mucho mayor que el comercio, la industria y la agricultura en la escala de valores de los que apetecían la riqueza. Incluso podríamos enumerar fácilmente otra serie de posibilidades de ganancia, aparte de las ya mencionadas, que se hallaban igualmente fuera del marco de la actividad económica común.

Como aquí no vamos a ocuparnos más que de aquellos medios de enriquecimiento que han desempeñado algún papel en la formación de la mentalidad capitalista, mencionaré tan sólo brevemente, sin adentrarme en detalles, los medios lucrativos de los que no puede afirmarse eso:

1.° *La carrera burocrática* que, gracias a la posibilidad de ingresos extraordinarios mediante fraudes, sobornos y maquinaciones, era seguida de buen grado por quienes querían acumular rápidamente una gran fortuna. En otro pasaje del libro, donde analizo el origen de la riqueza burguesa, tendré ocasión de dar cuenta en cifras de las enormes oportunidades de enriquecimiento que ofreció la carrera burocrática en aquellos primeros tiempos.

Estrecho parentesco con ella guardaba:

2.° *La venta de cargos,* que no era sino una forma de adquisición de rentas: el anticipo de una suma inicial por la adquisición del derecho sobre las rentas y gajes eventuales relacionados con un cargo. A veces, el cargo comprado era también la ciénaga donde se hundía una fortuna cuando los ingresos no alcanzaban la cuantía esperada.

3.° *La clientela,* señalada por Alberti, que concuerda con un ser-

[31] Vinc. Tanara, *L'economia del cittadino in Villa* (1648), pág. 1.

vilismo muy en boga en los siglos XVII y XVIII: la gente muy pobre entra al servicio de personas ricas, abandonándolo al cabo de unos años, a menudo tremendamente enriquecidos.

4.º Incluyo aquí *las rentas estatales,* que adquieren a partir del siglo XVII proporciones cada vez más considerables.

Quien elige uno de estos caminos no contribuye al desarrollo del espíritu capitalista (siempre que consideremos como tal el «espíritu» del empresario capitalista), sino más bien (como veremos después) tiende a amortiguarlo y a entorpecer su evolución.

Por ello, elimino de mi exposición la *Haute finance* al estilo antiguo, como la que se había desarrollado, sobre todo en Francia e Inglaterra, durante los siglos XVII y XVIII. Estaba integrada por personas muy ricas, de ascendencia burguesa la mayoría de las veces, que se habían enriquecido como arrendatarios de impuestos o acreedores del Estado, y que flotaban ahora, cual gotas de grasa en la sopa, manteniéndose alejados de toda actividad económica. En Francia son los *Fermiers généraux,* los *Partisans,* los *Traitans* (que recibieron el apodo de «Turcarets» por una comedia de Le Sage, del año 1709, en la que se describe el proceso de enriquecimiento de un antiguo lacayo llamado Turcaret; Turcaret es *le financier dont l'esprit et l'éducation ne sont pas à la hauteur de sa fortune);* en Inglaterra son los *Stockholders,* «the monied interest», cuyo número se calcula en 17.00 a mediados del siglo XVIII.

En cambio, todas las actividades que voy a nombrar ahora contienen principios, gérmenes y posibilidades para el desarrollo de la empresa capitalista. Lo cual nos obliga a familiarizarnos más a fondo con ellas. A fin de conjuntar las múltiples formas de lucro que aquí nos interesan, las diferenciaré según se emplee en ellas preferentemente uno de los siguientes elementos:

la violencia,
la magia,
el ingenio (capacidad inventiva) o
el dinero.

1.º *Manera de lucrarse por medio de la violencia*

Con ello no me refiero a las maquinaciones de las autoridades para conseguir fondos mediante contribuciones e impuestos de todas clases, pues ésta es una forma de lucro que goza de gran popularidad y respeto en los círculos caballerescos; hablo del *bandolerismo.* Las numerosas fuentes de las que podemos obtener nuestros conocimientos al respecto nos muestran que en la Edad Media, y aun después, el bandolerismo era en muchos países (especialmente en Alemania,

pero también en Francia e Inglaterra) una verdadera institución social y no una extravagancia ocasional. He aquí un par de documentos que ratificarán lo que acabo de afirmar:

«Ocurría entonces en Alemania —escribe Zorn en su crónica de Worms (siglo XIV)—, y sobre todo a orillas del Rin, que el más fuerte devoraba al más débil a su antojo: caballeros y nobles vivían a la buena de Dios, asesinando a quien podían, cortando pasos y carreteras y acechando a todo aquel que por su oficio se veía obligado a atravesar la región.»

Un trovador da el siguiente consejo al joven hidalgo [32]:

Si quieres ganarte la vida,
joven caballero,
sigue mi enseñanza,
monta en tu caballo, galopa hacia el camino,
párate a la vera de la verde floresta,
y cuando el mozo se dirija al bosque
lánzate bruscamente sobre él,
atenaza su garganta,
alegra tu corazón,
quítale cuanto tenga
y suelta sus caballos.

Se sabe que el noble aprendía el bandolerismo como el zapatero a remendar. Y así lo pregona la alegre canción:

Asaltar, robar, no es ninguna vergüenza,
lo hacen los mejores del país.

Y el mismo panorama en otros países: «Los señores no abandonan su vida de pillaje» *(les seigneurs ne laissent pas d'aller a la proie)*, escribe Jacques de Vitry sobre Francia.

En Italia e Inglaterra este bandolerismo adquiere un carácter especial: se convierte en piratería. Pero eso hemos de considerarlo como cuestión aparte, ya que se presenta casi siempre en forma de empresa, mientras que aquí se trata únicamente de prácticas aisladas para conseguir dinero, entre las que se puede contar (muy a menudo al menos) el pillaje ocasional. No obstante, estos actos aislados de bandolerismo encierran el germen de una empresa y dan un gran empuje al desarrollo del espíritu emprendedor, por lo que no podían dejar de ser mencionados aquí.

[32] Publicado por W. Arnold en *Bibl. des literar. Vereins* de Stuttgart, 43 (1857), pág. 101. Para la época posterior (hacia 1400): *Mittelenglische Gedichte*, de Joh. Rothe, cronista de Creutzburg, editado por Karl Bartsch.

2.° *Manera de lucrarse por medio de la magia*

De un espíritu totalmente distinto han nacido las manifestaciones a las que voy a referirme ahora: la magia ayuda a enriquecerse. Esto presupone la fe en un mundo lleno de espíritus y demonios, en la posibilidad de mantener relaciones con esos espíritus y de someterlos a los propios intereses. Se conjura la ayuda de los dioses. Y una fantasía poderosa, llevada a menudo de enfermiza exaltación, se encarga de proporcionar la ocasión para reclamar el auxilio de los espíritus.

Se trataba de entrar, de alguna manera prodigiosa, en poder del codiciado oro: bien fuera hallándolo, bien fabricándolo. De esta forma se llegaba a dos series de actividades distintas: la búsqueda de tesoros, por una parte, la alquimia, por otra.

La *búsqueda de tesoros* se viene practicando ya desde los tiempos más remotos. «Desde las invasiones bárbaras hasta el presente se cuenta entre los deseos más recónditos de los germanos el hallazgo de un tesoro: los mismos exorcismos, la misma superstición a lo largo de mil quinientos años» [33].

En realidad la idea de hallar tesoros ocultos no era en modo alguno tan absurda. Pues, especialmente en tiempos de guerra, tenían que haber sido enterrados por todas partes cantidades muy considerables de metal noble acuñado y sin acuñar.

> Pensad que en aquella atmósfera de terror,
> cuando oleadas de hombres anegaban campo y ciudad,
> quien más y quien menos, por miedo que tuviera,
> ocultaba aquí y allá lo más preciado de su haber.
> Así ocurría ya en los poderosos tiempos de Roma
> y ha seguido ocurriendo hasta ayer e incluso hasta hoy.
> Todo eso yace enterrado en el suelo.

Y las famosas fórmulas mágicas habían de servir para abrir las puertas de Sésamo. En la noche,

> Eso de percibir de día no son más que cuentos;
> en la oscuridad es donde habitan los misterios.

Estas mismas personas, con escasa energía para el trabajo, con una diligencia mínima, pero ardorosas en sus afanes, con el ánimo siempre presto a aprovechar la menor ocasión, tenaces en la persecución de ideas fijas, ricas en fe y fantasía, que pasan toda su vida buscando tesoros sin desalentarse, volviendo una y otra vez sobre

[33] Uhland, *Alte hoch- und niederdeutsche Volkslieder*, **1** (1844), pág. 339.

lo mismo, estas mismas personas serán luego las que, cuando corrió la voz de un nuevo descubrimiento de yacimientos de oro o de plata, se pondrían en camino al instante dejando en casa mujer e hijos, el taller o la tienda desiertos y el arado en el surco, para correr en pos del fantasma que había surgido ante sus ojos. Desde los tiempos de la Edad Media hay fuentes que nos hablan de cómo este paroxismo, esta fiebre de buscadores de oro, se apoderaba una y otra vez de las gentes, y cómo Rammelsburg en el siglo XIII, Friburgo en el XIV, Perú en el XVI o Brasil en el XVII no ofrecían otro aspecto que el que presentaba California en los años 1850 o Klondike todavía a finales del siglo pasado. Desde entonces los ánimos se han vuelto quizá más sobrios. Ya no se narran cuentos del prodigioso príncipe dorado o de la casa de oro del sol, que incitaban la actividad del buscador de oro. Pero en el fondo todo sigue igual, nada ha cambiado.

Mas ¿y si pudiera *fabricarse* el precioso metal? Con este propósito se lanzó la gente a la magia; se practicaba la *alquimia,* pero tampoco esta vez en calidad de tarea cotidiana, sino como una especie de oficio divino al que uno se entrega solemnemente. Puede que en un principio fueran otras fuerzas más poderosas las que movieran el ánimo de los hombres de la alquimia. Pero pronto fue ganando cada vez más terreno el interés por conseguir oro: «Durante más de mil años todo el saber químico se limitaba a la alquimia, y con el fin exclusivo de hallar solución al problema de cómo producir artificialmente metales nobles» [34].

A partir del siglo XV la alquimia se convirtió en simple instrumento con fines de enriquecimiento. Con gran enfado por parte de los verdaderos «adeptos», todo el mundo se cree ahora capacitado para probar suerte en esta nueva arte [35]:

> Quien más quien menos se hace ahora llamar alquimista,
> un idiota de remate, jóvenes y viejos,
> un tundidor, una vieja, un jocoso consejero,
> el cura, el soldado y el monje pelado al cero.

«Ahora todo el mundo quiere leer en los escritos de la alquimia artimañas o trucos que puedan fácilmente emplearse para hacer a toda

[34] H. Kopp, *Die Alchemie*, **1** (1886), pág. 12. Un buen complemento de la obra de Kopp lo constituye el libro de Schmieder, *Geschichte der Alchemie,* 1832, porque su autor creía aún en la alquimia, proporcionándonos así una valiosa visión de los procesos psicológicos de los espíritus adeptos a esta ciencia.

[35] Traducción alemana del *Examen alchemisticum*, de Pantaleón, en Kopp, **1**, pág. 234.

prisa montones de oro y plata» [36]. Esta fiebre de la alquimia alcanzó su primer apogeo durante el siglo XVI. Por aquel entonces la pasión por las actividades herméticas se había apoderado de todos los círculos de la población. Desde el campesino hasta el príncipe, todos creían en la verdad de la alquimia. El ansia de enriquecerse rápidamente, el efecto contagioso del ejemplo despertaron por doquier el deseo de dedicarse a aquella labor. Tanto en el palacio como en la choza, en la casa del pobre artesano como en la mansión del ciudadano adinerado, podían verse en acción aparatos con los que se buscaba la piedra filosofal. Ni siquiera la reja del convento significaba un impedimento para la infiltración de las artes alquimistas. Parece que no había en aquella época un solo convento donde no pudiera encontrarse un horno dispuesto para la fabricación de oro [37].

Como es sabido, algunos alquimistas alcanzaron una gran popularidad y explotaron lo mejor que pudieron sus dotes en las cortes de los monarcas. Los adeptos a la corte, que eran a menudo también sus astrólogos, constituyen un fenómeno característico de los siglos XVI y XVII: desde el «mago» de Colonia, Cornelio Agrippa, hasta los alquimistas venecianos, que en el siglo XVII tentaron a la corte vienesa con sus proposiciones de «fijar» el mercurio [38]. J. J. Becher presenta una lista completa de los alquimistas aventureros de su tiempo: «Entre los *alquimistas* actuales que pasan por estafadores y claros sofistas como Rochefort, Marsini, Croneman, Marsali, Gasner, Gasman, se puede con justicia contar también a ese (Jacobi de) la Porte, que ejerce la peregrina profesión de buscador de tesoros, y además mediante la *Clavicula Salomonis.*»

Estos adeptos cortesanos estaban emparentados con otro género muy particular de personas que desempeñaban su papel en aquellos siglos de penumbra y que vamos a conocer ahora más de cerca: los arbitristas o proyectistas. En ellos encontramos también los caminos que enlazan la «cocina negra» con los gabinetes directivos de los bancos modernos.

[36] Paracelsus, *Coelum Philosophicum seu liber vexationum,* en Kopp, **1**, pág. 39.

[37] Louis Figuier, *L'Alchemie et les alchemistes,* 3.ª ed. (1860), pág. 136. «C'est doncau seizième siècle qu'il faut se reporter, si l'on veut prendre une idée exacte de l'étonnante influence que les idées alchimiques ont exercée sur l'esprit des hommes.»

[38] H. von Sbrik, *Exporthandel Österreichs* (1907), pág. 113.

3.º Manera de lucrarse a base de ingenio (capacidad inventiva)

En otro pasaje de este libro, donde he intentado describir la esencia de la técnica en la era del capitalismo primitivo [39], llamo la atención acerca de la abundancia de mentes ingeniosas en la época del Renacimiento y especialmente en la del Barroco; la floreciente y a menudo desbocada fantasía que embargaba a los hombres de entonces y la gran abundancia de ideas nuevas que bullían en aquellos siglos.

Esta riquísima capacidad inventiva que encontramos extendida a todas las capas y estratos de la población no se limita a problemas técnicos, sino que afecta igualmente al campo de la economía y a muchos otros sectores de la cultura, engendrando ideas reformistas y revolucionarias, relacionadas preferentemente con las finanzas estatales, pero que atañen también al mundo de la economía privada. Lo que despierta nuestro interés especial en esta cuestión es el hecho de que, durante siglos, muchas de estas personas ricas en recursos e inventiva hicieran de su peculiar capacidad un oficio, poniendo a disposición de otros sus pensamientos e ideas más o menos aprovechables a cambio de la recompensa correspondiente. Se había establecido una auténtica profesión, un «gremio» de proyectistas, cuya tarea consistía en ganarse para sus propósitos a monarcas, a personas ricas e influyentes del país, y moverlos a poner en práctica sus proyectos.

En todas partes donde hay personas influyentes —en las cortes, en los Parlamentos— encontramos a estos arbitristas, pero también los vemos vendiendo sus ideas en la calle y en los mercados. Puesto que este fenómeno de dedicarse profesionalmente a hacer proyectos es extraordinariamente importante y, sin embargo, que yo sepa, no ha sido tratado a fondo hasta ahora por ningún historiador, voy a dar aquí algunos detalles sobre la difusión y las características de esta peculiar especie humana que ya en su tiempo era conocida con el nombre de «proyectistas».

Ya en el siglo XVI hacen su aparición estos arbitristas: nos tropezamos con ellos en las cortes de los reyes españoles. Ranke nos habla así de uno de ellos:

> Entonces no existía aún una ciencia de la economía política; faltaban incluso los conocimientos, las aptitudes que exige una amplia administración de las finanzas: surgieron en cambio individuos aislados que guardaban en secreto los resultados de sus reflexiones y no querían darlos a conocer sino a cambio de una recompensa especial; aventureros, por así decirlo, que adelantándose a los numerosos maestros y discípulos administrativos se aventuraban a probar fortuna en aquellas lides. En su mayoría eran florentinos. Un

[39] En el «Archiv für Sozialwissenschaft und Soz. Politik», tomo 34.

tal Benevento, que se había ofrecido ya a la Señoría de Venecia para hacer aumentar considerablemente sus ingresos sin necesidad de gravar con impuestos al pueblo ni de llevar a cabo ninguna reforma de importancia, sólo exigía el 5 por 100 de los beneficios que proporcionara, y despertó gran interés. El emperador Fernando lo llamó a su corte y compareció también ante Felipe, a quien suministró una idea realmente ventajosa. Siguiendo el consejo de Benevento, Felipe volvió a comprar a sus propietarios el privilegio de la extracción de la sal en Zelanda, etc. [40]

Pero la verdadera era de los arbitristas parece haber sido el siglo XVIII, tan rico y favorecido en todos los demás aspectos. Por una feliz casualidad ha llegado hasta nosotros un documento gracias al cual podemos precisar con bastante exactitud la época en que esta fiebre de los proyectos logra en Inglaterra su mayor expansión: esta fuente de información no es otra que el escrito de Defoe sobre los proyectos *(An Essay on Projects),* aparecido en 1697.

En esta obra, el autor, muy culto, llama a su tiempo «la era de los proyectos», y fija en el año 1680 su iniciación: *About the year 1680 the art or mystery of projecting began visibly to creep into the world* (literalmente: «Hacia el año 1680 el arte o misterio de proyectar comenzó visiblemente a surgir en el mundo», aunque aquí *mystery* tiene evidentemente el significado de «oficio»). Con ello quiere decir que en todo caso jamás se había alcanzado antes una intensidad tal en el proyectar y el inventar «al menos en lo que se refiere a asuntos comerciales e instituciones estatales». Innumerables eran los individuos que, «aparte de las incontables ideas que mueren al nacer y que (cual abortos de la mente) no salen a la luz más que para disolverse, inventan cada día nuevas mañas, artificios y proyectos para ganar dinero en los que a nadie se le hubiera ocurrido pensar hasta entonces».

En otro párrafo explica algo más concretamente lo que se entiende por un arbitrista:

> Hay personas demasiado astutas para convertirse en auténticos criminales en su desenfrenada carrera en pos del oro. Estas se dedican a inventar ciertas formas oscuras de tretas y engañifas, un modo de robar tan reprobable como otro cualquiera o incluso más, ya que bajo hermosos pretextos inducen a gentes honradas a soltar su dinero y ponerse de su parte, para desaparecer después tras la cortina de un refugio seguro, burlándose de la honestidad y de las leyes. Otros, bajo la presión de la necesidad, aplican sus ideas e invenciones fundadas en un terreno de integridad y honradez. A estos dos grupos se les llama proyectistas o arbitristas, y como siempre hay más gansos que cisnes, el número de los segundos es mucho más reducido que el de los primeros... Un simple arbitrista —continúa Defoe— es, pues, algo despreciable. Llevado por su desesperada situación financiera a una estrechez tal que sólo

[40] Ranke, *Fürsten und Völker von Südeuropa*, **1**[3] (1857), pág. 410. Aquel Benevento se presentó también ante Pío V, que no creía en sus artes.

puede salvarse mediante un milagro o perecer, martiriza en vano su mente en busca de ese milagro, y no encuentra otra vía de salvación que, al igual que el titiritero, hacer pronunciar a sus marionetas palabras altisonantes, presentando esto o aquello como nunca visto y pregonándolo a los cuatro vientos como invención nueva, para conseguir así una patente, distribuirla en acciones y venderlas. Nunca le faltan medios ni caminos para hinchar la nueva idea hasta que adquiera proporciones descomunales. Miles y cientos de miles es la cantidad más pequeña de que habla; a veces incluso de millones, hasta que finalmente un imbécil ambicioso se deja seducir y le confía su dinero. Y entonces —*¡nascitur ridiculus mur!*— al infeliz osado le queda la tarea de continuar el proyecto, mientras el arbitrista ríe maliciosamente para sus adentros. El buzo ha de bajar al fondo del Támesis, el fabricante de salitre ha de habilitar el estanque de Tom T. para la construcción de nuevas casas, los ingenieros construirían toda suerte de molinos de viento para sacar agua, etc. (*op. cit.*, página 21).

En un pasaje de su obra observa Defoe que los franceses «no han sido tan fecundos en invenciones y recursos como los ingleses». Pero en esta afirmación se equivoca plenamente. Al contrario: casi nos vemos tentados a decir que Francia es precisamente el clásico país de arbitristas, donde por la misma época que en Inglaterra, desde mediados o finales del siglo XVII hasta bien entrado el XVIII, acontecían los mismos fenómenos que al otro lado del canal y, conforme al carácter popular, en una forma quizás algo más temperamental y dramática. Personas bien informadas sobre aquella época, refiriéndose precisamente a Francia, constataron a principios del siglo XVII «un afán de inventar y enriquecerse con ello rápidamente» [41]. Los arbitristas recibían en Francia el nombre de *donneurs d'avis, brasseurs d'affaires*. Nos enteramos de que los *donneurs d'avis* [42] pu-

[41] «fièvre d'invention et d'enrichissement rapide»: según Marbault, *Remarques sur les mémoires de Sully* al final de *Econ. royales* «Coll. Michaud», página 35; G. Fagniez, *L'économie sociale de la France sous Henry IV* (1897), pág. 333.

[42] Ch. Normand, *La bourgeoisie française au XVII siècle* (1908), págs. 185 y siguientes, 13. Este buen libro contiene aún mucho sobre los *Donneurs d'avis*. Como complemento del material allí reunido me permito llamar la atención sobre los siguientes casos típicos de arbitristas en la Francia de aquel tiempo: en el siglo XVII era célebre Theophraste Renaudot, «le fondateur du journalisme français, le cerveau le plus inventif peut-être de l'époque, dans lequel ont germé bon nombre d'idées utiles, à peine mêtées d'un grain d'utopie...» nos dice d'Avenel, *Hist. écon.*, 1 (1894), pág. 121. Nicolás Blegny † 1722, «Apothicaire, écrivain, collectionneur et journaliste; fondateur d'une societé médicale, d'une maison de santé et d'un cours pour les garçons perruquiers; premier chirurgien de la Reine et «chirurgien ordinaire du corps de Monsieur»; chevalier d'industrie à l'occassion et finalement jeté en prison... auteur du *Livre commode contenant les adresses de la ville de Paris, etc., par Abraham du Pradel, philosophe et mathématicien,* París, 1692...» (Nueva edición, 1878), en el que él mismo se llama «fameu curieu des ouvrages magnifiques»... Edm. Bonnaffé, *Dictionnaire des amateurs français au 17. sc.*, 1884.

lulan por las calles parisinas (se trata del siglo XVII); los vemos a las diez a la puerta del palacio en la Place du Change: parlotean sin descanso. La mayor parte son pobres diablos que no poseen siquiera una capa (lo que les degrada implacablemente), pero sí mucha fe. Se los encuentra siempre en el momento preciso en que acaban de descubrir algo extraordinario. Se introducen en las antesalas, desgastan con sus pisadas los umbrales de las oficinas del Estado y mantienen misteriosas conversaciones con damas galantes. Su hoy es miserable, su mañana está lleno de luz y de promesas. Ese mañana suyo les traerá el famoso millón. Son inteligentes, más fantasiosos que juiciosos. A menudo aparecen con ideas infantiles, bizarras, grotescas, extraordinarias, cuyas consecuencias desarrollan, sin embargo, con precisión matemática. El consejo que proporcionan *(avis)* es la idea del día: por la participación de ese consejo, por la venta de su idea, perciben una determinada remuneración: el *droit d'avis*. Algunos tienen ideas maravillosas que les hacen ricos (como, por ejemplo, Tonti, el inventor de las sociedades tontinas), otros se dedican a vegetar y a ser explotados por otros de menor fantasía, pero mejores conocedores del mundo y mejor relacionados, que saben encontrar el dinero necesario. Su naturaleza se nos describe así: inquieta, de gran sagacidad, siempre al acecho, de mirada penetrante y garras afiladas, siempre a la caza de escudos. Entre ellos se encuentran los inventores incomprendidos, los románticos de la acción, las mentes inquietas y sutilmente organizadas, gentes arruinadas medio ocultas bajo amplios chambergos, bohemios huidos de la burguesía que quisieran retornar a ella, gente audaz y rica que come envuelta en el humo de la fonda esperando a un mentecato a quien desplumar, sucios aventureros que terminan en el lodo de un camino o en la dorada piel de un gran financiero.

La extensión que sin duda alcanzó el tipo del arbitrista en Francia nos la indica el papel que le asigna Molière en *Le Fâcheux,* donde se nos presenta como uno de los personajes permanentes de la sociedad parisina, como le designa Éraste:

(En voz baja) «Voici quelque souffleur, de ces gens qui n'ont rien
Et vous viennent toujours promettre tant de bien;
(En voz alta) Vous avez fait, monsieur, cette bénite pierre
Qui peut seule enrichir tous les rois de la terre?»

No, contesta Armin, no ha hallado la piedra filosofal, ni tampoco puede proponer ninguno de aquellos tontos proyectos que están hartos de oír los superintendentes. No, su proyecto es bien sólido y trae al rey de Francia 400 millones de francos, sin un céntimo de impuestos. El proyecto consiste en dotar de buenos puertos a toda la costa de Francia.

La figura del arbitrista, a juzgar por las descripciones del París de entonces, aún no había desaparecido en Francia a finales del siglo XVIII [43].

También en otros países florecía la fiebre de los proyectos. Por no citar más que un ejemplo diré que en la corte austríaca desempeñaba un importante papel un tal Caratto, del que señala Stupan [44]: «El Caratto (que el 25 de enero de 1765 había presentado un escrito sobre algunas mociones comerciales) viene practicando ya desde hace más de cuarenta años el *oficio de proyectista;* sus principios son sólidos e indiscutibles, pero sus conclusiones exageradas». Si se profundiza en los detalles se tropieza con ideas exaltadas. Ese vocabulario se conoce ya en todas las escuelas y no llama la atención; al Estado no se le ayuda con palabras e ideas, lo que necesita son realidades.

Para terminar, ¿es necesario recordar también la figura de Cagliostro, evocando con ello conceptos familiares para mayor entendimiento de la esencia de aquellos arbitristas? Con Cagliostro la figura del arbitrista decae, convirtiéndose en puro espíritu aventurero y de farsante. Pero la esencia de este hombre extraño, que nos encontramos en las capitales del mundo entero, de todas las cortes de Europa, continúa siendo la del alquimista y proyectista que —sobre todo con ayuda de la mujer, a la que está reservado un importante papel en este asunto— pretende llenar los oídos de los grandes y poderosos con ideas audaces, inauditas, y vende al mismo tiempo elixires de larga vida, esencias universales y aguas de belleza.

El puesto que corresponde a los arbitristas en la génesis del espíritu capitalista está bastante claro: son los antepasados de los Law, los Pereire, los Lesseps, los Strousberg, los Saccards, pero también de los miles y miles de pequeños «inventores» que tanto abundan en nuestro tiempo. Lo que les faltaba, y lo que en parte (como podemos observar en diversos puntos) intentaban ya crear ellos mismos, era el círculo de la actividad: la empresa. Todavía estaban fuera, no llegaban a ser hombres de negocios, no alcanzaban el grado

[43] Mercier, en el *Tabl. de Paris*, 1, pág. 222 (Ch. 73), hace hablar así a un *Faiseur de Projets*: «Depuis trente ans j'ai negligé mes propres affaires, je me suis enfermé dans mon cabinet, méditant, rêvant, calculant; j'ai imaginé un projet admirable, pour payer toutes les dettes de l'état; ensuite un autre pour enrichir le roi et lui assurer un revenu de 400 millions; ensuite un autre pour abattre à jamais l'Anglaterre ...et pour tendre notre commerce le premier de l'univers... ensuite un autre pour nous rendre maitres des Indes orientales; ensuite un autre pour tenir en échec cet empereur, qui tôt ou tard nous jouera quelque mauvais tour...»

[44] En Adolf Beer, *Die Staatsschulden und die Ordnung des Staatshaushaltes unter Maria Theresia,* 1 (1894), págs. 37-38.

de empresarios. Las ideas que habían de ser evocadas para engendrar el sistema capitalista erraban aún cual sombras sin vida, esperando la hora de su alumbramiento. Esta no podía llegar (como expondremos detalladamente más adelante) en tanto no se asociase con ellas la idea de la empresa.

Pero antes hemos de trabar conocimiento con otras prácticas pre y extracapitalistas para conseguir dinero, que han contribuido de manera igualmente relevante a la formación del sistema capitalista. Me refiero a la

4.° *Manera de lucrarse con medios pecuniarios*

Quien contaba con recursos monetarios gozaba de una situación especial. No necesitaba robar ni refugiarse en la magia. Se le ofrecían diversas oportunidades de aumentar su dinero con la ayuda del propio dinero: a la persona de temperamento frío, el préstamo de dinero; a la de naturaleza fogosa, el juego. Y en ambos casos sin necesidad de aliarse con otros para una acción conjunta, pudiendo quedarse en casa encerrado en solitaria clausura: él era el único y exclusivo artífice de su fortuna. Todo el mundo sabe, desde que llamé la atención sobre ello en mi *Moderner Kapitalismus,* la extraordinaria importancia que ha tenido el préstamo privado durante toda la Edad Media y hasta nuestros días.

Por ello no necesito hablar aquí tampoco de su difusión. Sólo quisiera hacer una fugaz observación, que más adelante habré de fundamentar detenidamente, acerca de su doble contribución a la formación del espíritu capitalista: 1.° el préstamo confiere a la psique humana de quienes profesionalmente lo practican unos rasgos especiales que han tenido gran importancia para la formación de dicho espíritu, participando así directamente de su desarrollo; 2.° representa uno de los puntos de partida de la empresa capitalista y sirve de ayuda inmediata a la existencia del espíritu de empresa.

Esto se hace especialmente patente allí donde se da un crédito para la producción mediante el préstamo de dinero. En tales casos el préstamo roza ya con la empresa capitalista, se puede decir que prácticamente la engendra. De él nace así la empresa en comandita, en la que, como veremos, se despliega un espíritu muy particular.

No menos relevante ha sido la participación que ha tenido en el nacimiento del espíritu capitalista la *pasión por el juego.* Es cierto que los juegos de cartas y dados se apartaban de la línea de evolución de dicho espíritu. Tampoco el juego de la lotería, que se puso

de moda con gran rapidez a finales del siglo XVII, fomentó apenas su formación [45]. Pero lo que sí creó un importante eslabón de la cadena de su evolución fue el juego de la Bolsa, que conoció en el siglo XVII su primera época de esplendor, para desplegarse después plenamente a principios del siglo XVIII. Y no es que el juego de la Bolsa sea por sí mismo, como se ha venido creyendo, una manifestación del espíritu capitalista; tiene tan poco que ver con la verdadera actividad económica como el juego de cartas o la lotería. Pero, como veremos, ha influido indirectamente en la formación del espíritu capitalista.

Como es conveniente tener alguna noción de los peculiares procesos psíquicos que observamos en el juego de la Bolsa, voy a hablar brevemente [46] de la manía de los tulipanes que se registró en los Países Bajos, porque presenta ya con una pureza clásica todos los rasgos que, a mayor escala, reaparecen en los vertiginosos períodos posteriores.

En el año 1554 el naturalista Busbeck había traído el tulipán desde Andrianópolis a la Europa occidental. En los Países Bajos, donde también se había introducido, se originó súbitamente (por razones desconocidas) hacia 1630 un apasionado amor hacia la nueva planta. Todo el mundo intentaba conseguir bulbos de tulipán. Pero al cabo de poco tiempo, ya no para poseerlos, sino con ánimo de enriquecerse vendiéndolos a precios ventajosos. Esto dio lugar a un bien organizado mercado bursátil en el que pronto tomaron parte todas las capas de la población. En un viejo documento *(De opkomst en ondergang van Flora,* Amsterdam, 1643) puede leerse: nobles, mercaderes, artesanos, marineros, campesinos, cargadores de turba, deshollinadores, criados, doncellas, chamarileros, todos eran presa de la misma fiebre. En todas las ciudades había ciertas posadas que servían como Bolsas en donde gentes de todas clases se dedicaban al

[45] La primera lotería de dinero fue organizada en 1530 por el estado florentino; la lotería por participaciones se introduce en Holanda en el siglo XVI; en Hamburgo, en el año 1610; en Inglaterra, en 1694; en 1699, en Nuremberg; la lotería por números, en 1620, en Génova. Véase de M. v. Heckel el artículo *Lotterie,* en «Handwörterbuch der Staatswissenschaften», 3.ª edic., tomo 6. Pero la fiebre de la lotería no parece haberse desencadenado hasta el siglo XVII, en una época en que Europa occidental andaba también por lo demás totalmente desbocada y sin ninguna clase de freno. En un escrito de la época se lee:

«Jamais on n'a tant ouï parler de Loteries que depuis qu'il s'en est fait une en Anglaterre il y a deux ans»... «toute la Hollande est en mouvement là-dessus, on ne se trouve en aucune conversation que l'on n'en parle...» *Reflexions sur ce que l'on appelle bonheur et malheur en matière des Loteries.* Amsterdam, 1696. Cap. I.

[46] Me atengo en lo esencial a la composición de Max Wirth, *Geschichte d. Handelskrisen,* 3.ª edic., 1883.

comercio de las flores. En el año 1634 las principales ciudades de los Países Bajos se encontraban, según John Francis, enzarzadas en un regateo que estaba arruinando el comercio sano, porque estimulaba el juego que seducía tanto la codicia del rico como el apetito del pobre, que hacía subir el precio de una flor más que su peso en oro, y que terminó como han terminado todas estas épocas: en la miseria y en la más absoluta desesperación. Muchos acabaron en la ruina y pocos se enriquecieron; en 1634 se codiciaban los tulipanes con tanto ardor como las acciones de ferrocarriles en 1844. Ya entonces se guiaba la especulación por principios semejantes. Se cerraban tratos para el suministro de un determinado número de bulbos de tulipán y si, como se dio el caso, no había más que dos piezas en el mercado, se vendían tierras, propiedades, caballos, bueyes, todo cuanto se poseía, para pagar la diferencia. Se firmaban contratos y se pagaban miles de florines por tulipanes que no habían llegado a ver ni corredores, ni compradores, ni vendedores. Por algún tiempo, como es normal en tales períodos, todos ganaban y nadie perdía. Muchos pobres se hacían ricos. Poderosos y humildes comerciaban con flores. Los notarios se enriquecían, e incluso el sobrio holandés soñaba con un futuro de prosperidad duradera. Gentes de las más diversas profesiones y oficios se decidían a vender sus propiedades. Casas y enseres eran puestos a la venta a precios ruinosos. El país se entregaba a la engañosa esperanza de que la pasión por los tulipanes podía durar eternamente; y cuando se enteraron de que también el extranjero había sido presa de la misma fiebre, creyeron que la riqueza de todo el mundo se concentraría en las orillas del Zuiderzee y que la pobreza pasaría a ser un mito en Holanda. Cuán seriamente se alimentaba esta creencia lo demuestran los precios que se pagaban: mercancías por valor de 2.500 florines a cambio de un ejemplar de una determinada especie; por otra se ofrecían 2.000; por una tercera, un coche nuevo y dos caballos con sus correspondientes arneses. Cuatrocientos ass (1/20 gr.) del bulbo de una variedad llamada «Almirante Liefken» costaban 4.400 florines; 446 ass de la «Almirante van der Eyck», 1.620 florines; 1.600 ass de la «Schilder», 1.615 florines; 410 ass de la «Viceroy», 3.000 florines; 200 ass de la «Semper Augustus», 5.500 florines, etc. Los registros civiles de Alkmar dan testimonio de que en 1637 se vendieron públicamente, en favor del orfanato, 120 bulbos de tulipán en 90.000 florines. En el curso de un par de años se vendieron en una sola ciudad de Holanda tulipanes por valor de 10 millones de florines.

En el año 1637 hubo un cambio repentino. La confianza se evaporó; se rompieron contratos; los embargos estaban a la orden del día.

Los sueños de riquezas incalculables se habían esfumado, y quienes una semana antes se habían alegrado por la posesión de un par de tulipanes, cuya venta les hubiera proporcionado una fortuna principesca, contemplaban ahora con tristeza y desconcierto los míseros bulbos que tenían ante sí y que, carantes de valor intrínseco, no podían venderse ya a ningún precio.

La fiebre de los tulipanes en Holanda es especialmente aleccionadora. No sólo por ser la primera fiebre especulativa a gran escala, sino por el objeto mismo en el que fue a recaer la pasión del juego. Más tarde pasaron a ser las acciones el objeto típico. Sobre todo poco después de las dos mayores fiebres especulativas que la humanidad ha conocido hasta ahora: a raíz de la fundación del Banco de Law en Francia y de la Compañía de los Mares del Sur en Inglaterra (de 1719 a 1721). Pero, si queremos hacernos una idea de lo que significan tales epidemias de juego, hemos de prescindir precisamente de toda referencia a eso que entendemos por acciones.

Las acciones fundamentan un derecho a participar en los beneficios de una empresa. Y fácilmente podría creerse que la ganancia que se espera obtener de esa empresa es la que da lugar a la subida del precio. Pero esto es sólo un acicate externo más para volcar el interés hacia las acciones, mientras que la auténtica fuerza motriz arranca de los impulsos de juego que actúan, en definitiva, de forma puramente instintiva. Bastaría una mínima reflexión para mostrarnos que en los períodos de alza los precios de las acciones no guardan proporción alguna con los beneficios, por fantásticos que éstos sean. Por ejemplo:

El 30 de septiembre de 1719 se celebró una asamblea general estatutaria del Banco de Law. Anteriormente se había prometido un dividendo del 12 por 100 del capital nominal, lo cual no hubiera representado en aquel estado de las acciones sino el 0,5 por 100 del capital efectivo. Law debió de temer, naturalmente, que si llegaban a conocerse esas cifras podría venirse abajo toda su obra. Por ello prometió un 40 por 100 (totalmente utópico). Pero tampoco este 40 por 100 hubiera representado sino un interés del 1 $^{2}/_{3}$ por 100 sobre el capital efectivo.

¿Y cuál fue la consecuencia de estas determinaciones y constataciones? ¿Acaso el desencanto del público? Nada de eso. Precisamente tras esa asamblea general fue cuando verdaderamente empezó a subir el curso de las acciones, alcanzando ocho días después su nivel más alto: 18.000.

No, en tales fenómenos nos enfrentamos con una clara psicosis de masas: los hombres se ven atacados repentinamente por una fiebre, un delirio, una pasión que descarta toda consideración razonable. Por sugestión mutua se rodea a un objeto cualquiera (como lo demuestra de manera ejemplar el caso del tulipán) de un valor exa-

gerado, llegando así a alcanzar precios fabulosos. Esta subida de precio constituye entonces el verdadero incentivo que desata la pasión por el juego. Esta llega a ser tan fuerte que termina superando al móvil primitivo, es decir, al afán de lucro, y se transforma en único estímulo.

En realidad, el juego de la Bolsa, o más exactamente la pasión por el juego que se ejerce en la Bolsa (o en forma bursátil), tanto si se manifiesta en los tempestuosos y arbitrarios aumentos del precio, cual sucede a veces con el alza de un valor favorito, como si adopta la apariencia de un tranquilo juego rutinario, tiene tan poco que ver con la formación del espíritu capitalista, o dista tanto de representar una verdadera emanación de este espíritu, como cualquier partida de póker o bacarrá disputada sobre el verde tapete de la mesa de juego. Por el contrario, la vida económica, que ha de estar animada en todo momento por un espíritu capitalista, muere a manos de esta pasión por el juego. Es un hecho universalmente comprobado que, sobre todo en otras épocas, y en especial en los grandes períodos de juego de los siglos XVII y XVIII, el comercio y la industria sufrieron un grave perjuicio, porque los sustentadores de la vida económica, en vez de ocuparse de sus negocios, mataban el tiempo sentados en la taberna hablando de la marcha del juego o efectuando operaciones con las codiciadas acciones.

Con todo, lo que pone a estas manifestaciones tan particulares del afán de lucro en relación con el desarrollo del espíritu capitalista, es lo siguiente:

1.° La pasión por el juego en forma de especulación bursátil terminó confundiéndose con el espíritu de empresa (uno de los componentes del espíritu capitalista) al referirse a objetos e intereses estrechamente relacionados con el capitalismo propiamente dicho. Como más adelante tendremos ocasión de exponer, en el fondo de toda empresa de especulación moderna se encuentra la pasión y la afición por el juego. Y el contacto entre fundadores de negocios y compradores de acciones, contacto necesario para el mantenimiento y prosperidad de ciertas empresas, viene asegurado, entre otras cosas, por una inclinación, a menudo inconsciente e inconfesada, hacia el juego.

2.° El desarrollo de la Bolsa ha contribuido de manera puramente externa a que hayan podido desplegarse plenamente otras fuerzas espirituales que tuvieron una gran participación en la formación del espíritu capitalista. Me refiero a la ya mencionada afición a la elaboración de proyectos, extendida a finales del siglo XVII por toda Europa, y que ofreció un motivo directo para la fundación de numerosas empresas capitalistas.

Ahora bien, estos proyectos no hubieran podido surtir un efecto

tal, ni mucho menos, de no haber ido asociados con el juego de la Bolsa, que surgía también por aquel entonces. Este no sólo ofreció las formas externas en que los proyectos podían ser llevados a la realidad, sino que además trajo consigo una mentalidad especialmente sensible a los estímulos que emanaban de los proyectistas. Nos alegra ver confirmadas estas opiniones, nacidas de suposiciones y observaciones generales, por uno de los mejores expertos en la materia: D. Defoe, que se manifiesta sobre este tema como sigue.

Opina que a finales del siglo XVII (y la exactitud de esta suposición se ve confirmada también por otros testimonios: es la época en que los judíos holandeses se apoderan de la Bolsa de Londres)[47] comenzó a desarrollarse en Inglaterra el «mercado de efectos» *(stock-jobbing)*. «Al principio estaba constituido por las transferencias simples y esporádicas de títulos y acciones. Pero, debido a la laboriosidad de los corredores de comercio (los judíos precisamente) en cuyas manos se hallaba el negocio, se convirtió en un tráfico basado seguramente en las mayores intrigas, astucias y artimañas que aparecieran jamás bajo la máscara de la honradez. Pues, como los corredores tenían la sartén por el mango, convertían la Bolsa en una partida de juego; subían y bajaban los precios de las acciones a su antojo, y al mismo tiempo contaban siempre con vendedores y compradores dispuestos a confiarles su dinero, no obstante sus falaces promesas. Después que este negocio hubo gustado las mieles del triunfo que suele acompañar a toda novedad, dio origen, a su vez, al ilegal y polifacético objeto al que aquí me refiero (los proyectos), como instrumento apropiado para dar trabajo a los especuladores de la Bolsa. *De esta forma se convirtió el tráfico bursátil en gran estímulo para los proyectos,* y éstos por su parte se encargaron de conseguir adictos para aquél, hasta que finalmente se convirtieron ambos en escandalosa plaga del país»[48].

Con esta exposición hemos tocado ya otras vías de desarrollo que habremos de investigar desde sus comienzos: me refiero al nacimiento de la empresa que va a ser descrito en los capítulos siguientes. Hasta aquí, en todos los esfuerzos para conseguir dinero no había nada que pudiera ser calificado de empresa. Todos los intentos fueron realizados individualmente y por cuenta propia, como hemos podido observar. El hecho importante y decisivo es que la pasión por el dinero se asocia al ánimo de empresa, de cuya unión es de donde realmente nace el espíritu empresarial capitalista.

[47] W. Sombart, *Die Juden und das Wirtschaftsleben,* págs. 105 y ss.
[48] Defoe, *On Projects* (1697).

Capítulo 5

LA ESENCIA DEL ESPIRITU DE EMPRESA [48a]

Llamamos empresa (en su más amplio sentido) a toda realización de un plan de gran alcance cuya ejecución requiere la colaboración permanente de varias personas bajo el signo de una voluntad unitaria.

«De un plan de gran alcance»: esto descarta ocurrencias súbitas e impulsivas. No constituye objeto de una «empresa» el que un par de vagabundos se pongan de acuerdo, en un momento dado, para desvalijar al primer caminante que les salga al paso, pero sí lo constituye el plan de una sociedad de ladrones para llevar a cabo, en un día determinado, un robo bien estudiado, o bien el plan de esta misma sociedad de ladrones de reunirse para la perpetración de numerosos robos.

Es necesaria una «realización» del plan: no basta con que esté concebida la idea del plan ni tampoco con que se haya deliberado y decidido su puesta en práctica.

Para que exista una empresa es necesario que el plan «requiera

[48a] El problema discutido en este capítulo lo he tratado ya en mi trabajo: *Der kapitalistische Unternehmer*, en el Archivo de la Ciencia y Política Sociales, tomo 29 (1909). Con las opiniones allí defendidas discrepo hoy en algunos puntos. En especial, he presentado la actividad del «negociante» como una función común a todo espíritu de empresa, lo que me parece se adapta más a los hechos y resulta más lógico. Véase ahora H. Kurella, *Die Intellektuellen und die Gesellschaft*, 1913. Las ideas de Kurella tienen muchos puntos de contacto con las mías.

para su ejecución la colaboración permanente de varias personas». Es decir, una empresa no es la realización de un plan, por grande que sea su alcance, si lo lleva a cabo un solo individuo. Por ello queda descartada tanto la producción artística como la puramente artesana.

La ejecución del plan tiene que hallarse bajo el signo de una voluntad unitaria, que puede encarnarse en varios sujetos o constituir simplemente una unidad abstracta. Un paseo planeado y realizado conjuntamente no representa una empresa; una expedición al Africa o un viaje al Polo Norte sí lo es.

El ámbito de la empresa es tan amplio como el campo de la actividad humana en general. Por consiguiente, el concepto no se halla en absoluto limitado a lo económico. La empresa económica es más bien un subgénero de la empresa en general, así como la empresa capitalista es una subespecie de la empresa económica.

Podemos llamar espíritu de empresa al compendio de todas las características psíquicas que son necesarias para la feliz ejecución de una empresa. Estas características varían, por un lado, con las muy diversas funciones que han de ser desempeñadas por un empresario; por otro lado, se diferencian también en magnitud toda vez que las tareas a llevar a cabo por un empresario son extraordinariamente distintas en extensión según las dimensiones y dificultades de la empresa. Pero todo empresario que quiera triunfar ha de poseer siempre estas tres facetas: ha de ser conquistador, organizador y negociador.

1.º El conquistador

Las propiedades psíquicas que se requieren para la realización de una empresa son sobre todo las siguientes:

a) Capacidad de trazar planes, es decir, una cierta riqueza de ideas y una determinada medida de *libertad espiritual* han de ser características esenciales de todo empresario.

b) Ha de existir el deseo de realizar el proyecto, la voluntad de acción. Esto diferencia al empresario inventor del inventor «puro», a quien le basta con hacer el invento. El empresario se siente impulsado a comunicar vida a su invención (o incluso a la de otros) de mil formas distintas. Está poseído por la idea fija de llegar a poner en práctica su plan. Ha de tener, pues, *energía espiritual.*

c) Capacidad de llevar a cabo el proyecto trazado. A ella corresponden, ante todo, la *tenacidad y perseverancia* necesarias para no cejar en la persecución de la meta propuesta. El auténtico empresario —el conquistador— ha de tener la decisión y la energía suficientes para vencer todos los inconvenientes que le salgan al paso. Pero también ha de ser conquistador en el sentido del hombre capaz

de gran osadía, que arriesga todo por conseguir el éxito de su empresa. Su audacia le hace comparable al jugador. Todo ello requiere elasticidad y vigor espirituales, energía y firmeza de voluntad.

2.º *El organizador*

Puesto que la labor que ejecuta el empresario es siempre una tarea en la que colaboran otras personas, y dado que ha de utilizar para sus propósitos a otros individuos de forma que cooperen con él, el empresario tendrá que ser un buen *organizador*.

Organizar quiere decir: conjuntar a muchas personas con vistas a una tarea afortunada y eficaz. Significa disponer a hombres y cosas de forma que se consiga sin restricciones el efecto deseado. Pero ello encierra a su vez aptitudes y acciones de muy diversa especie. En primer lugar, quien quiera organizar ha de estar capacitado para juzgar a las personas con vistas a su rendimiento, para saber distinguir entre muchas personas las idóneas para un determinado propósito. Luego ha de tener el talento de hacerlas trabajar para él, pero de forma tal que cada una ocupe el lugar adecuado donde pueda rendir el máximo, y saber estimular siempre a todos de manera que desplieguen el más alto grado de actividad correspondiente a su capacidad de rendimiento. Por último, corresponde al empresario el preocuparse de que las personas así reunidas para una actividad común constituyan un conjunto verdaderamente eficiente, que la coordinación y subordinación de los diferentes elementos sea perfecta y que sus actividades se enlacen en ininterrumpida cadena: «concentración de fuerzas en el espacio»; «conjuntación de fuerzas en el tiempo», como exige Clausewitz del estratega.

3.º *El negociador*

Además de las que designamos bajo el concepto «organización», el empresario mantiene otra clase de relaciones con la gente. Primero tiene que reclutar su propia plantilla de colaboradores; después ha de servirse continuamente para sus propósitos de personas extrañas, moviéndolas a ciertas acciones y omisiones por algún medio que no sea el de la coacción: el jefe de una expedición tiene que procurarse paso libre por una región; tiene que proveer a su grupo de los víveres necesarios; el empresario capitalista quiere dar salida a sus productos; el estadista quiere cerrar un acuerdo comercial, etc. Para ello no queda otro remedio que *negociar*: mantener diálogo con otros a fin de moverles a la aceptación de una determinada propues-

ta, a la realización o al abandono de una determinada acción, mediante la exposición de las razones propias y la refutación de los argumentos contrarios. Negociar significa mantener una lucha con armas intelectuales.

Así pues, el empresario ha de ser también un *buen negociador, gestor y negociante*[49], para expresar el mismo fenómeno bajo matices diferentes. El negociante en sentido estricto, es decir, el negociador en asuntos económicos, es sólo una de las múltiples facetas bajo las que se manifiesta el negociador. Pero como esta manera de negociar, el «comerciar», es la que más interesa dentro de nuestra problemática, añadiremos algunos puntos para su caracterización, habida cuenta de que con la palabra «negociante» no se quiere designar aquí una actividad profesional concreta consistente en el intercambio de mercancías, sino una función profusamente desempeñada en el ámbito de la actividad empresarial.

Negociar, pues, según este sentido particular, significa gestionar la compra o venta de una mercancía (acciones, empresas, préstamos). Negocia (siempre en este sentido específico) el pequeño mercachifle que «regatea» con la cocinera sobre la venta de una piel de conejo, o el judío ropavejero que se pasa horas enteras intentando persuadir al carretero pueblerino a la compra de unos pantalones; pero también negocia Nathan Rothschild cuando, tras varios días de conferencias con el «negociador» prusiano, acuerda bajo circunstancias muy complejas un empréstito de millones; o los representantes de la *Standard Oil Company* cuando discuten con las compañías ferroviarias de toda la Unión un convenio general para la reglamentación de las tarifas; o Carnegie y sus hombres cuando tratan con J. Pierpont Morgan y su gente sobre el traspaso de las fábricas de Carnegie por un precio de miles de millones: «*it was the most masterly piece of diplomacy in the history of American industry*», señala el historiador de la *U. S. Steel Corporation* al relatar este acontecimiento. Las diferencias que aquí aparecen son puramente cuantitativas, la esencia

[49] En griego existe una sola palabra para designar los conceptos de «negociar mercancías» y «gestionar asuntos públicos»: χρηματίζειν. Este vocablo significa en general «hacer negocios» y en sentido restringido «hacer negocios comerciales o monetarios»; pero también se emplea en relación con los «negocios públicos», en el sentido de «gestionar asuntos estatales». Ὁχρηματιστής es una persona que se ocupa de negocios, *en especial* negocios comerciales y monetarios, un hombre activo, buen administrador, que se sabe desenvolver en el arte de ganar dinero. El Platón, *Rep.* 434a leemos «δημιουργος ὡ ἤ τις ἄλλος χρηματιστής (x) χρηματιστικός φυσει», significa «dotado o hábil para ó χρηματισμός», y por tanto, 1.° hábil para los negocios comerciales o monetarios, para la adquisición de riquezas; 2.° hábil para la gestión de asuntos públicos o estatales. χρηματίζειν significa: «manejo, gestión de un negocio (tanto comercial como de carácter público), administración de asuntos públicos, asesoramiento, concesión de audiencias».

es empero la misma: el alma de todo (moderno) «comercio» es la negociación que, desde luego, no necesita darse siempre de palabra o mantenerse cara a cara, sino que puede discurrir tácitamente; es el caso, por ejemplo, del vendedor que, mediante toda clase de ardides, hace tan plausibles las excelencias de su mercancía que al público no le queda otro remedio que comprársela. Estas maniobras se conocen con el nombre de publicidad. Aquí podríamos hablar —basándonos en los fenómenos de la infancia del intercambio mercantil— de un «intercambio mudo», si se pueden llamar mudos los anuncios en palabras o imágenes.

De lo que se trata siempre es de persuadir al comprador (o vendedor) de las ventajas que supone el cerrar el trato. El ideal del vendedor se alcanza cuando la población entera no concibe ya nada más importante que la compra del artículo por aquél recomendado; cuando se apodera de las masas el pánico pensando que no llegan a tiempo de comprar dicho artículo (como ocurre en épocas de febril agitación en el mercado de valores).

El volumen de ventas de un artículo está en relación con la fuerza y generalidad de los intereses que su vendedor ha sabido despertar y canalizar en su favor. «Quien quiera vender por valor de un millón tiene que obligar a mil personas a que adopten la difícil determinación de gastar cada una mil pesetas en artículos suyos, o bien su influencia entre la multitud debe llegar a ser tan amplia que cien mil personas se sientan impulsadas a comerciar con él por valor de diez pesetas cada una. Voluntariamente —mejor dicho, *motu propio* [W. Sombart]— no van a ir a buscarle, desde luego, ni los mil ni los cien mil, pues todos ellos experimentan desde hace tiempo otras necesidades de adquisición que han de ser reprimidas para que pueda tener éxito el nuevo comerciante» (W. Rathenau).

Despertar interés, ganarse la confianza, activar los deseos de comprar: en esta atmósfera se pone a prueba la eficacia del comerciante afortunado. De qué forma se llegue al feliz resultado es otra cuestión. Basta con que no se trate de medios de presión externa, sino de coacción interna; con que la parte contraria acepte el trato no contra su voluntad, sino por su libre decisión. Es de la sugestión de lo que ha de valerse el comerciante. Pero medios de presión interna hay muchos. Uno de los más eficaces consiste en despertar la sensación de que el ajuste inmediato del trato aporta ventajas capitales. «Parece que va a nevar, muchachos —decían los fineses (!), pues tenían a la venta *aander* (una especie de botas para la nieve)—», leemos en la saga de Magnus Barford (año 1006 d. J. C.). Quien así habla es el prototipo de todo comerciante, y la exhortación a los chicos noruegos a comprar botas para la nieve es el prototipo de la publicidad: esa arma con la que combate hoy el comerciante que

no gobierna ya desde sólidas fortalezas, como sus antepasados genoveses en época de Benjamín de Tudela, y que tampoco puede derribar a cañonazos las viviendas de los indígenas si se niegan a «negociar» con él, como, por ejemplo, el viajero de las Indias Orientales del siglo XVII al que nos referiremos más adelante.

Puesto que la evolución de toda empresa depende de contingencias que no pueden ser previstas, es necesario que todo empresario posea una cualidad esencial: la presencia de ánimo y la capacidad de dar precisamente con aquello que mejor pueda servir para lograr el éxito perseguido. *Coup d'oeil* ha llamado Federico el Grande a esta propiedad que consideraba necesaria en todo estratega (el cual en el sentido que antes señalábamos no deja de ser un empresario). Ese don de discernir al instante una verdad tiene que ir acompañado de la capacidad de realizar, también al momento, lo descubierto como acertado: decisión.

El clásico empresario es el viejo Fausto:

> ... en el interior alumbra clara luz;
> lo que he pensado corro a realizarlo.
> La palabra del señor, sólo ella tiene peso.
> ¡Saltad del lecho, vasallos, todos sin excepción!
> ¡Contemplad dichosos lo que mi audacia forjó!
> ¡Empuñad las herramientas, blandid palas y azadones!
> Lo trazado ha de madurar al momento.
> A la orden severa, al copioso esfuerzo,
> sigue el más hermoso premio;
> para realizar la obra más grandiosa
> basta una sola cabeza para mil manos.

Nada podría expresar mejor el espíritu auténtico de la empresa.

Capítulo 6

LOS COMIENZOS DE LA EMPRESA

¿Cuál fue el primer campo de acción de este espíritu empresarial? ¿Cuáles fueron las primeras empresas?

En la historia europea distingo cuatro formas fundamentales de organización empresarial, que habrían de ser después decisivas para todo el desarrollo ulterior:

1.° la campaña militar;
2.° la propiedad feudal;
3.° el Estado;
4.° la Iglesia.

Desde luego no es éste el lugar apropiado para describir, aunque sólo fuera someramente, estas cuatro instituciones en toda su complejidad. Tampoco podemos detenernos a escribir su historia, ni siquiera a mostrar la peculiaridad de su estructura (en la medida que es necesario para comprender la evolución económica total, me someto a esta exigencia en la nueva edición de mi *Moderner Kapitalismus)*. Aquí me limitaré a dirigir unas palabras al lector reclamando su atención sobre una serie de relaciones existentes entre las mencionadas instituciones y la idea de empresa.

1.º La campaña militar

Las «empresas» bélicas —el vocablo se desliza casi sin querer de la pluma por ser el que mejor expresa el concepto— son seguramente las formas más primitivas de empresa; las más primitivas por el mero hecho de constituir la condición previa indispensable para todas las demás formas.

Se habla de una empresa bélica cuando un solo individuo (o en todo caso un pequeño grupo) lleva a cabo una campaña militar, según un plan bien deliberado, seleccionando al efecto el número necesario de combatientes y guiándolos hacia el objetivo correspondiente. No llamaría empresa bélica a la asociación de las tribus germánicas para rechazar a los romanos, pero sí lo es el pillaje esporádico, sobre todo si se realiza contra los países de Ultramar, pues constituye (y esto es lo esencial) la emanación de una razón planificadora y deliberadora, y debe su nacimiento a un espíritu personal de empresa. Beowulf «emprende» la campaña para la liberación de Rudigar:

> Allí en la patria, entre los Gauten
> oyó relatar el héroe de Hugileich, el bueno, las proezas de Grindels;
> el varón era, de los hombres que alumbró jamás la luz de la vida,
> el más robusto retoño, tan excelso y noble.
> Ordenó equipar debidamente un velero y habló así:
> Voy a seguir el camino de los cisnes,
> hacia el gran señor, que necesita héroes.
> Para el camino se ganó hombres temerarios
> que grandemente le ensalzaban
> y, por más que él mismo mucho le estimaba,
> le apremiaban aún con nuevas de ventura.
> Así partió de los bravos Gauten
> a elegir paladines, los más valientes que encontraba.
> Y él mismo, después de otros catorce, subió finalmente a su barco.

Ahí tenemos el clásico tipo de empresa guerrera, exenta incluso de todo ánimo de lucro. Condición necesaria para ella es, como se deduce de lo dicho, que haya alumbrado ya la «edad de los héroes» en el desarrollo de un pueblo, es decir, que se hayan destacado ya, de la gran masa de indolentes, los hombres de gran fortaleza y ánimo «emprendedor», capaces de imponer su voluntad a los demás. Pues esa diferenciación entre caudillos y acaudillados, entre guías y seguidores, entre sujeto y objeto, entre espíritu y cuerpo, constituye el elemento vital de toda empresa.

La campaña militar será una empresa en tanto conserve esta nota altamente personal, que se recubre por lo general de un espíritu aventurero. Los que con mayor perfección encarnan, pues, el tipo de

empresario guerrero son los caudillos de mercenarios que empiezan a prosperar ya en la Edad Media. Y no por el carácter lucrativo que adquiere con ello el ejercicio de la guerra (carácter que le conferiría más bien un matiz *capitalista),* sino por la individualización extrema de los diferentes cuerpos del ejército y por el poder superlativo de que dispone el jefe. Como opina Burckhardt con razón, muchos de ellos eran sacrílegos cargados de desprecio hacia todo lo sagrado, infestados de crueldad y traición para con los hombres... «pero, al mismo tiempo, en algunos de ellos la personalidad, el talento, se desarrolla hasta la más alta virtud, que es reconocida y admirada como tal por los soldados; se trata de los primeros ejércitos de la Edad Moderna, en los que el crédito personal del jefe constituye sin duda alguna la principal fuerza motriz. En la vida de Francisco Sforza, por ejemplo, tenemos ocasión de comprobar este hecho con toda exactitud; no existía ninguna clase de prejuicio social que pudiese impedirle conquistar personalmente la popularidad y servirse de ella en los momentos más difíciles; se dio el caso de que los enemigos al verle depusieron sus armas y le saludaron sumisos con la cabeza descubierta, porque todos le tenían por «el padre común de la soldadesca» [49a].

Lo que convertía de forma muy especial en empresarios a estos jefes de bandas guerreras era el riesgo que asumían; la necesidad de disponer ellos mismos todo lo necesario para la realización de una campaña militar: desde el reclutamiento de todos y cada uno de los soldados hasta el equipo y armamento, el aprovisionamiento diario de víveres y la provisión de posibilidades de alojamiento.

Para tener una idea más clara de cuán íntimamente relacionadas están las características de todo buen jefe militar con aquellas que hemos señalado como típicas virtudes empresariales, aconsejo la lectura del bello capítulo de Clausewitz que lleva por título «El genio guerrero» [50].

2.° *La propiedad feudal*

Frente a la empresa guerrera se halla la institución pacífica, los sistemas feudales, que crecieron a igual ritmo que aquéllas, convirtiéndose en importantes organizaciones. Nadie discute hoy que la propiedad feudal fue un fenómeno común en los pueblos europeos durante la Edad Media que ejerció la mayor influencia sobre el desarrollo total de la cultura de dichos pueblos. No vamos a considerar

[49a] Jac. Burckhardt, *Kultur der Renaissance*, 1³, pág. 23.
[50] Carl von Clausewitz, *Vom Kriege,* libro primero, capítulo tercero.

aquí los puntos que todavía son discutibles en el problema de la propiedad feudal, como su relación numérica con la economía campesina, el papel que desempeñó en el desarrollo del Derecho, etc. En lo que atañe a su estructura organizadora, presentan un carácter bastante parecido en todos los países europeos; tanto si observamos la constitución de los monasterios Bobbio, o Farfa, o la de las posesiones de los patriarcas de Grado, o del arzobispo de Rávena, en Italia, como la de los monasterios de Clairvaux, o Corby, o St. Rémy, en Francia; o bien la del monasterio de St. Gallen, en Suiza, o la de los monasterios de Prüm, o Weissenburg, o la de los dominios de Carlo Magno, o la de las abadías de Reichenau, Fulda o Lorch, o la de las posesiones del conde Siboto de Falkenstein, en Alemania; o la de los monasterios de Ramsey, Malmesbury, Worcester o Peterborough, en Inglaterra; o la del monasterio de St. Troud, en los alrededores de Lieja, siempre nos encontramos con la misma imagen. Cuál sea la explicación de esta paridad es algo que no nos es dado discutir aquí: quizá haya sido la herencia romana, junto con la influencia niveladora de la Iglesia y «el estado de cosas» lo que haya llevado a una evolución por idénticos derroteros, pues ya encontramos fermentos de organización feudal entre los germanos en la época de Tácito.

Lo importante ahora para nuestros objetivos es que nos hagamos una idea, por lo menos a grandes rasgos, de la esencia de la constitución feudal.

La propiedad feudal, el señorío feudal, es ante todo una forma de economía: la economía realizada por una clase de gente rica, o sea de grandes propietarios, para cubrir sus necesidades, sobre todo de productos naturales, sirviéndose de extraños. Así pues, se trataba —y esto es lo decisivo— de concentrar numerosa mano de obra en un trabajo conjunto, de «organizarla»; y en esta organización del trabajo a gran escala reside el rasgo que por encima de cualquier otro hace de la propiedad feudal una empresa, rasgo que, por otra parte, resultara muy importante para el desarrollo posterior. El principio regulador de la administración era la satisfacción de las necesidades, es decir, por grande que fuera el círculo de consumidores que se reunían en una economía feudal, sus necesidades naturales determinaban la forma y la medida de la estructura económica.

El señor feudal no disponía de mano de obra suficiente para la realización de su plan económico.

El sistema de trabajo era, por tanto, un sistema de «trabajo obligatorio»: los campesinos vivían bajo la dependencia de un señor al cual debían prestar servicios o realizar pagos en especie. Y así ocurría que el organismo económico componía un mosaico multicolor de las más diversas relaciones entre propietarios y trabajadores. Pero

a nosotros no nos interesan estos detalles. Lo importante es que los sistemas feudales concentraran una gran masa de hombres, trabajando regularmente en una obra conjunta y obedeciendo a la voluntad de un jefe supremo; interesa el que, considerado de manera puramente superficial, aquí se haya formado en el curso de los siglos una compleja organización que podía ser empleada (como lo fue, según veremos) en cualquier momento con fines distintos al de satisfacer las necesidades. Esta organización estaba animada por un espíritu bien definido, que ha tenido un papel principal en la formación de la mentalidad económico-capitalista. Resumiendo: dentro de los sistemas feudales habían surgido empresas, a menudo a gran escala, en un mundo por lo demás carente de ese espíritu de empresa: un germen de la disolución de las antiguas estructuras precapitalistas.

3.° *El Estado*

El Estado moderno es a la vez empresa de guerra y de paz. No todo Estado, pero sí el que empieza a surgir a fines de la Edad Media. Fácilmente podemos reconocer su carácter empresarial si nos familiarizamos con el espíritu del que ha nacido. Comprobaremos entonces lo siguiente:

La característica externa de este Estado, es decir, del Estado gobernado por un príncipe o del Estado absoluto, reside en el hecho de que un gran número de personas —en otras palabras, más de las que pueblen un municipio o incluso un «distrito rural»— están sometidas por la voluntad de un hombre (el príncipe o su representante) a los intereses de los que ostentan el poder.

Las consecuencias más importantes de una tal concentración artificial de muchas personas bajo la voluntad de una sola son sobre todo éstas: para conseguir el objetivo del Estado absoluto —objetivo que consiste en subordinar la población de toda una región a los intereses del monarca haciéndola trabajar, por así decirlo, para él— se crea primero un sistema de medios que ejerzan una influencia profunda sobre la orientación del destino humano; hay que concentrar fuerzas, instruir a la gente para determinadas acciones y abstenciones. Nace así un aparato administrativo en gran escala, la más amplia y más profunda organización del mundo. Y este sistema de medios de gobierno, que sirve también como modelo de organización perfecta para todas las empresas menores, cobra de nuevo vida y continúa actuando como sujeto y objeto a través de la Historia.

En segundo lugar se ven influenciados en su misma forma de vida los «subordinados», es decir, los objetos de los fines estatales: la

voluntad del Estado se inmiscuye en su vida privada, hace saltar chispas de los individuos todavía indolentes de modo que se produzca una llama que continúe ardiendo y extendiéndose. ¡Cuánto espíritu de empresa no habrá brotado durante siglos de los objetivos mismos del Estado! ¡Cuánto no habrá pasado así al ánimo de los sujetos individuales de la economía!

En mi opinión, la idea del Estado moderno nació en las tiranías del Trecento y Quattrocento italianos. Las dos ideas centrales del Estado absoluto de la Edad Moderna: el racionalismo y el intervencionismo a ultranza las encontramos ya plenamente desarrolladas en aquel tiempo: «La elección deliberada y calculada de todos los medios, ajena por completo a cualquier príncipe no italiano de la época, unida a un poder casi absoluto dentro de las fronteras del Estado, produjo individuos y formas de vida muy particulares.» Opino también que, si se quiere llegar a comprender correctamente esta forma de Estado, habrá de ser entendida (si bien quizá en sentido figurado) como una empresa de príncipes. Cual audaz empresario ha de entrar el príncipe en posesión de su soberanía, expuesto en todo momento al riesgo de fracasar, pendiente siempre de la selección acertada de los medios. Con estas cualidades sería un organizador de primer orden, que podría atribuirse también todos los éxitos, pues los debe exclusivamente a su temeridad, perspicacia, decisión y tenacidad. Burckhardt nos habla así de las tiranías del siglo XV:

> En general grandes y pequeños tenían que esforzarse más en obrar con reflexión y prudencia y abstenerse de cometer atrocidades demasiado grandes; no les estaba permitido recurrir al mal sino en la medida que lo exigiera la consecución de sus fines, y en esa medida también les era perdonado por quienes no estaban implicados en el asunto. Del capital de piedad de que gozaban todas las casas reales legítimas de Occidente no existe aquí la menor huella, a lo sumo una especie de popularidad que no rebasaba los límites de la capital de la nación; lo que en esencia saca adelante a los príncipes italianos es siempre su talento y la fría especulación [51].

Estas ideas se extendieron después a todas las grandes monarquías absolutas.

4.º *La Iglesia*

Si me refiero aquí a la Iglesia lo hago porque representa junto con el Estado la mayor organización creada por el hombre; porque en ella impera también, de un modo especial, el fuerte matiz racional

[51] Jac. Burckhardt, *op. cit.*, págs. 15-16.

que caracteriza a todo el mundo empresarial, y porque la Historia nos enseña que los representantes de la institución eclesiástica han demostrado efectivamente mucho espíritu de empresa. Concebir a la Iglesia como una empresa sería quizá desacertado, pero dentro de su ensamblaje se han originado numerosas empresas en el sentido más auténtico y estricto de la palabra: la fundación de un monasterio o de un nuevo obispado constituye, en esencia, el mismo fenómeno que la fundación de una hilatura de algodón o de una casa de banca.

Capítulo 7

PRINCIPALES TIPOS DE EMPRESA CAPITALISTA

Vamos a mostrar ahora las peculiares relaciones que existen entre el afán del lucro y el espíritu de empresa, y cómo de estas relaciones nace el espíritu del empresario capitalista. Veremos que las formas que adopta esta relación son en principio extraordinariamente diversas, como también lo son los tipos de empresario capitalista, cuyo «espíritu» observaremos a través de las fases de su evolución. Creo que hasta ahora en todas las descripciones de la génesis del capitalismo se ha prestado muy poca atención a las profundas diferencias en el origen de las empresas capitalistas, diferencias que se reflejan también en el espíritu que anima a los sujetos económicos.

Si se quiere saber ante todo, como es nuestro caso, de qué espíritu han surgido las economías capitalistas, qué espíritu las presidió en su principio, habrá que prescindir de las circunstancias puramente externas de su nacimiento, de lo meramente mecánico de su estructura. Desde un punto de vista externo, las empresas capitalistas, tanto en sus comienzos como en la actualidad, nacen mecánicamente en el momento en que se dispone de una suma considerable de dinero para la adquisición en el mercado de los medios de producción necesarios (que se convierten en el capital). Alguien pone el dinero, lo «invierte», como se acostumbra a decir, tanto si lo hace para sufragar los gastos de extracción de aguas en una mina, como para facilitar a un tejedor la compra de primeras materias, o para que pueda llevarse a cabo cualquier otra actividad lucrativa. Ya antiguamente el dinero con que

trabajaban los bancos provenía de depósitos; los capitalistas que se invertían en el comercio y la navegación se juntaban en forma de *aportaciones comanditarias,* y más tarde por la suscripción de acciones. También había empresarios que disponían ellos mismos de medios suficientes para llevar una empresa de tipo capitalista. Pero las diferentes maneras de reunir el capital no son decisivas (al menos en principio) para el espíritu con que se administran las empresas, porque éste no viene determinado por los socios capitalistas como tales, sino por el empresario que administra las sumas de dinero. Los socios capitalistas constituyen a menudo una sociedad de lo más heterogéneo.

De ello dan fe los siguientes ejemplos escogidos al azar:

Cuando la bancarrota de Preuzzi y Bardi en el siglo XIV, sólo el clero tenía 550.000 florines en depósito. Cuando la de Scali y Amieri hacia 1328 se perdieron más de 400.000 florines de depósitos: «todo el que poesía dinero en Florencia lo perdió», escribe Villani. Y Lastig tiene hasta cierto punto razón al afirmar [52]: «Los bancos y casas de cambio constituían los centros de todo aquel mercado y circulación de valores. Allí depositaba el particular su dinero para conseguir algún beneficio... La inversión del dinero en la actividad comercial de otro era el método habitual y totalmente legal para la fructificación del capital» (léase: el dinero que uno poseía). De esta manera se fundaron algunas empresas capitalistas en las ciudades italianas, lo mismo que más tarde en las ciudades del norte por medio de los depósitos de los Höchstetter, entre otros. «A Ambrosio Höchstetter —leemos— han confiado todo su dinero desde fines del siglo XV príncipes, condes, nobles, burgueses, campesinos, criados y criadas, y él les ha pagado a cambio de ello un cinco por ciento. Muchos labradores que no poseían más que 10 florines los han invertido en su compañía... De esta forma dicen que ha venido pagando durante algún tiempo los intereses de un millón de florines... Parece ser que con esta suma ha comprado mercancías y ha conseguido subidas de precios» [53].

La explotación minera se mantenía ya desde los siglos XV y XVI con dinero de todos los países, reunido entre las gentes de las más diversas clases sociales. Entre 1478 y 1487 en la mina de Goslar se cerraron tratos referentes al trazado de galerías con Johann Thurzo, ciudadano y consejero de Cracovia, y con otros tantos ciudadanos de

[52] Lastig, *Beiträge zur Geschichte des Handelsrechts,* en la «Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht», **23,** págs. 152 y s. Allí mismo pueden encontrarse más datos sobre las fuentes. Cf. Lattes, *Dir. commerc.,* págs. 204, 208 y s., págs. 223 y ss.

[53] Clemens Sander, citado en Ehrenberg, *Zeitalter der Fugger,* **1** (1896), págs. 212-213.

Nuremberg, Chemitz y Leipzig [54]. Pero el mismo Thurzo había invertido dinero también en las minas metalíferas húngaras, y otro tanto habían hecho otros ciudadanos de Cracovia, entre ellos los Fugger [55]. Los acreedores holandeses del Estado austríaco son en los siglos XVII y XVIII los comanditarios de las minas de cobre de Neusohl y Schmölnitz [56]. En las minas de mercurio de Idria participan comerciantes y nobles extranjeros [57]; lo mismo ocurre con las salinas de Wieliczka en el siglo XVI [57a], con la mina de Schlackenthal [58] y con la de cinc en Cornualles [59]. Una vez es un arzobispo quien anticipa una suma para la continuación de la explotación aurífera en el monte Radhaus, en la región de Salzburgo [60], otra vez son comerciantes en hierro los que realizan los préstamos necesarios para que puedan seguir funcionando las forjas de Carintia [61]. Y el mismo rey de Bohemia abre una «caja de depósito» para ayuda de la explotación minera de Joachimsthal [62].

En la industria textil, en el ramo de joyería, en el de quincallería, son artesanos enriquecidos o comerciantes adinerados, «mayoristas», los que sufragan la producción: «un mayorista difícilmente puede pasarse sin subvencionar una manufactura» [63].

Cuando el número de «títulos de renta fija» era aún escaso, la gente de las clases más altas invertía también su dinero en el comercio con mucha más frecuencia que hoy día [64]. Cuando en 1664 se fundó la *Compañía de las Indias Orientales,* el capital provenía en gran parte de esferas ajenas al comercio [65]; la *Compagnie de l'Orient* tenía por accionista principal al duque de la Melleraye [66], etc.

[54] C. Neuburg, *Goslars Bergbau* (1892), pág. 191.

[55] F. Dobel, *Der Fugger Bergbau und Handel in Ungarn,* en la «Zeitschrift des hist. Vereins für Schwaben und Neuburg», tomo 6.

[56] H. von Sbrik, *Exporthandel Österreichs* (1907), pág. 368.

[57] P. Hitzinger, *Das Quecksilberbergwerk zu Idria* (1860), págs. 18, 24.

[57a] U. Krafft, *Denkwürdigkeiten;* ed. Cohn (1862), pág. 459.

[58] *Instruktion für den Berghauptmann Theod. v. Lilienau,* a. 1625, citada en K. Graf Sternberg, *Gesch. d. böhm. Bergwerke,* **1** (1836), pág. 308.

[59] G. R. Lewis, *The Stannaries,* 1908.

[60] H. Peetz, *Volkswissenschftl. Studien* (1880), pág. 69.

[61] H. Beck, *Gesch. des Eisens,* **2,** págs. 602 y ss., 652.

[62] Ordenanza real del 7 de marzo de 1573 en Sternberg, *op. cit.,* **1,** pág. 389.

[63] *Allgemeine Schatzkammer der Kaufmannschaft,* **2** (1741), págs. 734 y s.

[64] «La plupart des personnes de qualité, de robe et autres donnant leur argent aux négociants en gros pour le faire valoir; ceux-ci vendent leur marchandise à credit d'un an ou de quinze mois aux détaillants; ils en tirent par ce moyen 10 % d'intérêt et profitent ainsi de 3 ou 4 %» (Savary).

[65] «Les gens de commerce n'étaient q'une faible minorité parmi les souscripteurs.» P. Kaeppelin, *La compagnie des Indes orientales* (1908), pág. 6.

[66] P. Kaeppelin, *loc. cit.,* pág. 8. «Quid est quod Cuthna, fomes avaritiae ac abyssus malitiae diversa ac peregrina ingentiaque gentium genera ad contemplationem aui contrahit, regesque ac fomentum avaritiae argentum nutrit?» Chron. Aulae Regiae ap. Dobner in *Mon. Boh.* 5, pág. 140; citado en Sternberg, *op. cit.,* 1, pág. 2.

Pero si, como he dicho, queremos averiguar el espíritu que imperaba en las primeras empresas capitalistas, no debemos tomar como punto de partida a los socios capitalistas, de naturaleza tan heterogénea, incluso dentro del marco de una misma empresa, igual que no partimos, por ejemplo, del origen social de los accionistas de nuestra época para inquirir acerca del carácter de la moderna empresa capitalista.

Antes bien, es preciso penetrar en el alma de las empresas mismas, en los elementos que las conforman de dentro hacia afuera, aunque siempre pueda suceder que vayamos a dar en último término con los socios capitalistas; éstos no nos interesarán entonces como tales, sino en su condición de empresarios creadores; en esta faceta tendremos ocasión de conocerlos más adelante (véase pág. 106).

A fin de orientarnos mejor y más de prisa en este viaje de exploración, haremos referencia a lo que hemos examinado en los capítulos anteriores. Podremos distinguir con mayor facilidad los diferentes tipos de empresario capitalista si tenemos en cuenta que éstos se clasifican según la elección de medios para conseguir dinero (capítulo 4) y según la empresa (pre o extracapitalista) en que se haga uso de estos medios (capítulo 5). Lo más conveniente es que nos refiramos inmediatamente a las tres formas originarias de empresa y sigamos de cerca su impregnación paulatina de espíritu capitalista, es decir, que observemos primero cómo van siendo utilizadas poco a poco con fines de lucro (a los que como tales, y según su objetivo primitivo, se mostraban cuando menos indiferentes). Los tres tipos de empresario que resultan de este proceso de metamorfosis son (siguiendo siempre, por motivos prácticos, el mismo orden del capítulo 6) los siguientes:

1.° Los corsarios.
2.° Los señores feudales.
3.° Los burócratas.

1.° *Los corsarios*

La campaña militar no constituye en sí una empresa lucrativa, por más que muy a menudo haya sido el oro su más poderosa fuerza motriz. Cierto es que se pueden considerar como disputas por yacimientos de oro las sostenidas ya en la Antigüedad por fenicios, cartagineses y romanos en torno a España, o las que se sucedieron en la Edad Media por la cuestión de Bohemia [67], así como las luchas contra

[67] La riqueza minera de Kuttenberg llevó a la guerra entre el emperador Albrecht y el rey Wenzel de Bohemia en el año 1304. *Chron. Aulae Regiae* ap. Dobner in *Mon. Boh.*, 5, pág. 140; citado en Sternberg, 1, pág. 2.

España en la época moderna. Sin embargo, considero que sería un error el intentar ver en estas campañas bélicas las primeras formas de empresa capitalista.

Hay en cambio una determinada clase de campañas militares que se nos muestran bajo una luz totalmente distinta, encaminadas como están desde un principio únicamente al lucro y a la ganancia, y que pierden todo su sentido en cuanto se las desliga de la intención lucrativa. Son las empresas de pillaje propiamente dichas, y en particular las de *piratería*. En ellas la eficiencia y la organización militar se encontraban directamente al servicio del proyecto lucrativo.

Ya durante la Edad Media encontramos la piratería como institución social en las ciudades marítimas italianas. Amalfi, Génova, Pisa, Venecia han sido, todas, focos de piratería organizada (a la que se asociaba muy a menudo el bandolerismo), y a ella deben gran parte de su riqueza; las primeras formas de empresa capitalista fueron precisamente estas correrías. De Génova, por ejemplo, se nos cuenta [68]: «Los verdaderos corsarios son tan difíciles de distinguir de aquellos ciudadanos que bajo la supervisión estatal participan en duelos y guerras en interés propio (que no son sino dos variedades del mismo tipo), como ardua es la tarea de diferenciar claramente las expresiones *cursales, praedones* y *pyrate*. Pues tampoco el estado oficial de guerra y el acto de violencia en la paz presentan características radicalmente distintas. 'Corsar', la expresión usada en todas las actas genovesas, no tenía nada de reprobable ni injurioso... Ni siquiera en el mismo oficio (*Pyraticam artem exercens,* pág. 545) se veía hasta cierto punto nada deshonroso. Al genovés no le estaba permitido fletar buques corsarios ni contribuir a ello dentro de la zona de jurisdicción genovesa, a no ser con permiso del gobierno... Quien proporcionara dinero para un viaje corsario fuera de la ley no tenía derecho a entablar pleito si quería recuperarlo (*Stat. di Pera,* CCVI); un caso distinto era cuando un capital invertido en acciones navieras era empleado, sin el conocimiento del propietario o contra su voluntad, para la preparación de un viaje corsario no autorizado. En este caso el propietario podía reclamar la devolución del dinero e incluso la cesión de una parte de la ganancia.» (*Op. cit.,* CCVII.)

No pocos fueron los comerciantes italianos que, habiendo puesto pleito a un griego y no pudiendo recuperar, pese a todo, su dinero, se dedicaron a la vida de corsario para rehacer su fortuna. Parece ser que, sobre todo entre genoveses y pisanos, había muchos que practicaban la piratería en aguas grie-

[68] Ed. Heyck, *Genua und seine Morium* (1886), págs. 182 ss.: rico material documental sobre los siglos XII y XIII. De ahí se han tomado también las palabras que se citan en el texto.

gas. El estado precario en que se encontraba la marina de Bizancio les permitía realizar este negocio en gran escala [69].

Los barcos piratas hacían su aparición casi siempre en flotilla, como, por ejemplo, la de cinco barcos pisanos que saqueó Abydos en el año 1194.

En los primeros siglos de la época moderna todas las naciones de Europa Occidental eran partidarias de una piratería organizada profesionalmente. Esta se veía favorecida por las sempiternas guerras que llenaron los siglos XVI y XVII, y en las que, según el derecho marítimo entonces vigente, desempeñó el corso un papel muy importante. Corso y piratería continúan mezclándose y confundiéndose cada vez más: el *privateer* se convierte en *pyrate,* que puede ser empleado a su vez como capitán corsario al servicio del Estado. Desde Francia nos llegan noticias de que en el siglo XVI «la pequeña aristocracia provinciana (!), sobre todo la protestante, reclutaba de entre sus filas aquella armada de intrépidos corsarios que vengaban de vez en cuando en el comercio español y portugués las matanzas de Fort Colingny y La Carolina» [69a]. La piratería francesa había alcanzado en el siglo XVII un alto grado de desarrollo. Sobre este punto estamos especialmente bien informados gracias a dos informes [70] que Colbert hizo redactar sobre los piratas más famosos, los *capitaines corsaires,* pues tenía el proyecto de reunir a los piratas de Dunquerque en una escuadra y ponerlos (bajo el mando de Jan Bart) al servicio del rey. Los documentos se refieren a 33 capitanes, que mandaban 15 fragatas y 12 barcazas.

También de origen francés eran los temidos bucaneros o filibusteros, que ejercían su oficio especialmente en aguas de las colonias españolas: Jamaica, Haití, etc. [71]

[69] W. Heyd, *Geschichte des Levantehandels im Mittelalter,* **1** (1879), página 255. Heyd ha recopilado en dicha obra el material documental que poseemos nosotros de la historia de la rapiña y el saqueo en el Mediterráneo; cf. 1, págs. 258, 263, 487 s., 489; 2, pág. 16. Quizá la mejor fuente de información la constituyan las actas de una comisión de investigación que nombró el Dux Giac. Contarini en el año 1278, con el fin de averiguar todos los atropellos y malos tratos de que habían sido objeto los venecianos en los últimos diez años por parte de los griegos y de sus aliados. Sólo por esta fuente de información conocemos ya la historia de cerca de 90 corsarios. Reproducido en Tafel y Thomas, *Quellen zur österr. Gesch.,* 3, págs. 159-281.

[69a] H. Pigeonneau, *Hist. du commerce de la France,* **2** 1889), pág. 170.

[70] Publicado por Eugène Sue, *L'histoire de la marine française,* **4** (1836). Livre VII. Ch. I et II.

[71] Obra capital: *Hist des aventuriers,* etc. Par A. O. Oexmelin (J. Esquemeling) (original en holandés), 1678. Cf. Pow. Pyle, *The buccaneers and marooners of America 1891;* Burney, *Hist. of the B. of A. 1816,* últimamente 1902; H. Handelmann, *Geschichte der Insel Hayti* (1856), págs. 22 ss. Una bibliografía (no completa) del sistema de piratería, especialmente en los

Pero en los siglos XVI y XVII las naciones piratas por excelencia son Inglaterra y los Estados de Nueva Inglaterra en América.

Hacia la mitad del siglo XVI las costas de Inglaterra y Escocia eran un auténtico hervidero de piratas ingleses. Según un informe de sir Thomas Chaloner, en el verano de 1563 pululaban en el Canal más de 400 piratas, que habían saqueado en pocos meses de 600 a 700 barcos franceses [72]. No hay más que pensar en las espeluznantes descripciones que hace Erasmo, con ocasión de su naufragio, de los peligros de la piratería en el Canal. Los historiadores ingleses ven el origen de esta expansión de la piratería en las persecuciones llevadas a cabo por la reina María Estuardo. Durante su reinado se habían dedicado a la piratería muchas de las mejores familias de Inglaterra que, ensanchando sus huestes con gran número de pescadores en paro, permanecieron unidas después de la subida de Isabel al trono. «Casi todos los *gentlemen* de la costa occidental llevaban su parte en este negocio», nos dice Campbell, hombre de gran prudencia en todos sus juicios. «En este negocio» *(in the business):* expresión muy correcta, pues la piratería estaba en todo organizada a la manera de un negocio. Los barcos de los piratas eran equipados por gente pudiente que el vulgo llamaba *gentlemen adventurers,* y tras los cuales había a menudo aún otros que les anticipaban los medios financieros a cambio de elevados intereses. En parte, era la alta aristocracia misma la que se hallaba involucrada en tales empresas. En época de la reina María de Escocia vemos al conde de Bothwell [73], y en tiempo de los Estuardo, al conde de Derby y a otros realistas [74] proveer a numerosos piratas.

Alumnos aventajados de la madre patria fueron después las colonias americanas. Los informes sobre la expansión que alcanzó allí la piratería, especialmente en el Estado de Nueva York, parecerían increíbles si no estuvieran confirmadas por multitud de testimonios intachables. Según el testimonio del secretario de Pennsylvania, James Logan, sólo por la costa de Carolina pasaron en 1717 15.000 piratas, de los cuales 800 tenían su cuartel general en New Providence [75]. En el siglo XVI casi todas las colonias favorecían de una u otra forma la piratería [76].

siglos XVI y XVII, la encontramos en Joh. Pohler, *Bibl. historico-militaris,* 3 (1895), págs. 737 ss.

[72] Froude, *H. of Engl.,* **8** (1863), pág. 451.

[73] F. Hume Brown, *Scotland in the time of Queen Mary* (1904), pág. 72.

[74] Gardiner, *Commonwealth,* **1,** pág. 330, en W. Cunningham, *The Growth of English Industry* and *Commerce,* **2**[2] (1903), pág. 188.

[75] Shirley Carter Hughson, *The Carolina Pirates and Colonial Commerce, 1670-1740* (1894); uno de los mejores trabajos sobre el tema.

[76] Los documentos más importantes sobre la historia de la piratería en las colonias norteamericanas, especialmente los informes extraordinariamente

Una forma especial de piratería era la constituida por los *viajes de exploración,* que se hicieron frecuentes sobre todo a partir del siglo XV. Por muchos ideales que hubiera en juego: intereses religiosos, científicos, ambición, espíritu aventurero, la más poderosa (y muchas veces única) fuerza motriz fue siempre el afán de enriquecimiento. En el fondo se trataba de expediciones bien organizadas en busca del botín que suponía el saqueo de las regiones ultramarinas. Sobre todo después que Colón hubo llevado a cabo sus descubrimientos y hubo vuelto con auténtico polvo de oro y con la leyenda del príncipe dorado, el país del oro, El Dorado, se convirtió en meta declarada o secreta de todas las expediciones [77]. A partir de entonces se asoció la supersticiosa búsqueda de oro y tesoros con aquella esperanza, no menos supersticiosa, de un país en el que podía recogerse el oro a palas, derivando todo ello en un incontenible afán de conquista [78].

Lo que aquí nos interesa son los peculiares personajes que encabezaban estas empresas. Son conquistadores de gran calibre, enérgicos aventureros acostumbrados a la victoria, brutales, codiciosos, un tipo que desde entonces ha ido desapareciendo. Estos piratas geniales y despiadados, especialmente numerosos en Inglaterra durante el siglo XVI, son de la misma madera que los jefes de banda italianos, como Can Grande, Francisco Sforza, César Borgia, sólo que su ánimo se halla más decididamente encaminado a la conquista de bienes y dinero, es decir, se hallan más próximos a la empresa capitalista que éstos.

Eran hombres dotados de una rica fantasía aventurera a la par que de una actividad desbordante; hombres cargados de romanticismo, pero con una clara visión de la realidad. Hombres que hoy mandan una flota pirata y mañana ocupan un alto cargo en el Estado; que hoy buscan tesoros con ojos ávidos y mañana empiezan a escribir una Historia Universal. Hombres rebosantes de apasionada alegría

valiosos del *Earl of Bellomont* a los *Lords of Trade*, están publicados en los *Docum. relat. to the Colonial History of the State of New York*, 4 (1854), págs. 306 ss., 323, 447, 480, 512 ss. Véase también Macaulay, *H. of E.*, 10, págs. 14-21 (Tauchnitz-Ed.).

[77] Véase, por ej., F. Ad. von Langegg, *El Dorado. Geschichte der Entdekkungsfahrten nach dem Goldlande El Dorado im XVI und XVII. Jahrhundert*, 1888.

[78] La piedra filosofal empezó a relacionarse con El Dorado. Así dice, por ejemplo, Laurentius Ventura en su *Aenigma della Pietra phisica* (1571):

«Nell'India (parte più calda del mondo)
»Nasce pietra talhor ch'en se rinchiude
»Virtù infinite che vengon dal cielo.»

Citado en Chr. G. von Murr, *Literarische Nachrichten zu der Geschichte des sogenannten Goldmachens* (1805), pág. 40.

de vivir, con un fuerte sentido del esplendor y del lujo, capaces, no obstante, de aceptar durante meses las privaciones de un viaje marítimo rumbo a lo desconocido. Hombres con las más grandes dotes de organización y embargados de infantil superstición. En una palabra: hombres del Renacimiento. Ellos constituyen una de las líneas de ascendencia de nuestros empresarios capitalistas. Casi resulta innecesario citar sus nombres. Se les conoce ya por la Historia. A la cabeza el más poderoso quizá de todos: sir Walter Raleigh, *the Great Raleigh* [79], cuya divisa puede aplicarse a todo este grupo de hombres:

Tam Marti quam Mercurio,

entregados por igual al dios de la guerra y a Mammón; sir Francis Drake, el noble pirata *(the noble pyrate)*, como le llamó Hentzner, que visitó su barco en 1598; sir Martin Frobischer, «que unía al espíritu de pirata el de sabio»; sir Richard Grenville, el héroe *(the valiant)*, como le llama John Smith en su *Historia de Virginia;* Cavendish, que se apoderó del mayor botín de todos los tiempos y remontó el Támesis como un príncipe, vestidos sus marineros de raso y seda, las velas de damasco, el mástil dorado [80]; y tantos otros. Quien quiera informarse más detenidamente sobre ellos no tiene más que hojear, por ejemplo, el tercer tomo de los *Relatos de viajes de Hakluyt.*

Quizá alguien pregunte cómo se me ocurre establecer una relación entre el capitalismo y estos conquistadores y bandidos. La contestación es sencilla: no tanto porque ellos mismos constituyan una especie de empresarios capitalistas, como por ser el espíritu que los animaba el mismo que ha inspirado todo gran comercio, toda economía colonial, hasta bien entrado el siglo XVIII.

Estas últimas son esencialmente campañas de conquista y aventura en la misma medida en que lo son los viajes de piratería y exploración de que acabamos de hablar. Aventureros, piratas, comerciantes en gran escala (y esto no se es hasta que se ha cruzado el mar) son conceptos que se mezclan y confunden imperceptiblemente entre sí.

Cuando Benjamín de Tudela nos habla de los «burgueses» de Gé-

[79] Hace poco ha aparecido una excelente biografía de Hugh de Sélincourt, *Great Ralegh,* 1908.

[80] «The passing up the river of Thames by Mr. Cavendish is famous, for his mariners and soldiers were all clothed in silk, his sails of damask, his top cloth of gold, and the richest prize that ever was brought at any one time into England», *Captain Francis Allen to Anthony Bacon, 17.8.1589;* citado en Douglas Campbell, *The Puritans in Holland, England and America,* **2** (1892), pág. 120.

nova [81]: «Cada cual (!) tiene una torre en su casa; cuando estalla la guerra entre ellos, las almenas de estas torres les sirven de campo de batalla. Dominan el mar; construyen barcos llamados galeras y salen a saquear las regiones más apartadas. El botín lo traen a Génova; con Pisa viven en continua disputa»: ¿se refiere esto a los piratas o a los comerciantes del rey? Seguramente a ambos. ¿En qué consiste «el comercio de Levante»? ¿De qué tratan los dos gruesos tomos de la obra de Heyd? De narraciones bélicas en su mayor parte. Todo individuo que quiera hacerse valer en un país extraño ha de ser un guerrero o tener muchos de ellos a su disposición y detrás suyo el poder organizado del Estado [81a]

La misma imagen del gran comerciante se nos ofrece al asomarnos, por ejemplo, al mundo de los *Shipping-merchants* en la Inglaterra de los siglos XVI y XVII [82].

Pero ¿quiénes son los Hawkins, en particular John y William? Unas veces nos salen al paso en su actividad de descubridores, otras como funcionarios del Estado, como piratas, como capitanes de barco o como comerciantes. John Hawkins es tan famoso por sus ataques contra España como por su actividad mercantil: «un magnífico enemigo de los españoles» *(a wonderful hater of the Spaniards)* le llamaron sus contemporáneos. El mismo aspecto ofrecen los Middletons, otra importante casa comercial de aquel tiempo. También su «actividad mercantil» consiste en luchas, controversias, cautiverios, embajadas, etc., al relacionarse con los pueblos de la costa oriental de Africa.

Incluso en Alemania nos encontramos con el mismo panorama: ¿es la expedición a Venezuela [83] un viaje de descubrimientos, una

[81] *Descripción del viaje de R. Benjamin de Tudela.* Traducido al alemán por L. Grünhut y Markus N. Adler (Jerusalén, 1903), pág. 5.

[81a] «En las dotes guerreras de sus ciudadanos y en la potencia de su flota residía la importancia comercial de las tres ciudades; acostumbraban a hacer implacable uso de su superioridad contra competidores más débiles. Un día (4 de agosto de 1135) aparecieron los pisanos ante Amalfi con 46 galeras, incendiaron los barcos del puerto, prendieron fuego a la ciudad y saquearon las casas...» Posteriormente los genoveses hicieron lo propio con los pisanos. G. Caro, *Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Juden,* **1** (1908), págs. 235 s.

[82] El extraordinario libro de H. R. Fox Bourne, *English merchants,* 1886, contiene material informativo en abundancia acerca de las personalidades que desempeñaron un papel importante en el comercio ultramarino de Inglaterra durante la época del capitalismo temprano.

[83] F. Ad. von Langegg, *El Dorado,* 1888. Ultimamente, Konrad Häbler, *Die überseeischen Unternehmungen der Welfer und ihrer Gesellschafter,* 1903. Sobre esto cf. F. Eulenburg en la *Historische Zeitschrift,* 1904, págs. 104 ss. Cuando Eulenburg reprocha a Häbler el haberse centrado demasiado en los personajes (la mayoría de los capítulos llevan como título el nombre de los diversos jefes), olvida que tales «expediciones comerciales» no eran en el fondo otra cosa que campañas de aventuras emprendidas por unos cuantos

empresa colonial, una correría en busca de botín o una campaña comercial? ¿Quién puede decirlo? Ulrich Krafft, ese hombre «de espíritu despreocupado», que hace viajes al servicio de los Manlich, que vive tantas aventuras como un príncipe de cuento y que aún encuentra tiempo para pelearse con los capitanes de los navíos que se demoran en el suministro de pasas [84]: ¿es un comerciante o un aventurero? La respuesta sería: ambas cosas.

En Francia la palabra *armateur* significa tanto armador y cargador de barco como capitán corsario y pirata. Y ¿por qué? Porque todo hombre que en el siglo XVI fletaba sus barcos en Dieppe, el Havre, Ruán o la Rochela con dirección a Africa o América era a un tiempo ambas cosas [84a].

Pero no es sino en las grandes compañías comerciales y coloniales, auténticos pilares de aquel primitivo comercio, donde se hace patente en toda su magnitud el espíritu que animaba el comercio de los primeros tiempos.

Esto mismo puede decirse ya de las compañías mercantiles italianas del Medievo, entre las que destacan las «Maona» genovesas. La «Maona» más famosa, la de Chios, fundada en 1347 y que tuvo a su cargo durante doscientos años el *dominium utile*, no sólo de Chios y Focea, sino también de las islas de Samos, Nicea, Enussa y Santa Panagia, no era en el fondo otra cosa que una banda de ladrones reconocida y sancionada por la ley y, por así decirlo, consolidada. Se creó en la forma siguiente: una flota equipada por navieros privados había conquistado Chios. A su vuelta exigieron del Gobierno, según estaba estipulado, 203.000 liras de recompensa. Al no poder pagarla el Gobierno, esta deuda se convirtió el 23 de febrero de 1347 en la «Compera» o «Maona» de Chios. Para el afianzamiento de la deuda y en concepto de pago de intereses les fueron concedidas a los acreedores las localidades de Chios y Focea [85].

Las grandes compañías comerciales de los siglos XVI y XVII no eran otra cosa que sociedades de conquista, de carácter casi militar, dotadas de derechos de regalía y de poder político. Un nuevo caso de correrías piratas transformadas en instituciones permanentes. La piratería a la antigua usanza constituyó hasta bien entrado el siglo XVII una de las ramas más importantes y mejor organizadas de estas sociedades. Así, por ejemplo, la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales fleta de 1633 a 1636 800 barcos, con un coste de 4,5 mi-

hombres temerarios. En eso consistía casi toda la «historia económica» de entonces.

[84] Ulrich Krafft, *Denkwürdigkeiten;* ed. Cohn, 1862.

[84a] H. Pigeonneau, *Histoire du Commerce de la France*, **2** (1889), pág. 170.

[85] Arl. Justiniani en Ersch y Gruber, págs. 316 ss., 327 ss. Véase Sieveking, *Genueser Finanzwesen*, 1, págs. 177 ss.; 2, págs. 99 ss.

llones de liras, y captura 540 navíos, cuya carga importa cerca de seis millones de liras, a los que añade aún otros tres millones tomados a los portugueses a base de robo y saqueo [86]. En el balance de pérdidas y ganancias de las grandes compañías figura siempre la rúbrica: ganancia o pérdida por actividad corsaria y piratería.

Y el «comercio» normal con los indígenas, ¿acaso no era una forma de pillaje más o menos enmascarada? «Comercio impuesto» puede llamarse a todo el intercambio de mercancías entre los pueblos atrasados y los europeos de aquel tiempo. Nada caracteriza mejor la manera en que se ejercía aquí el «comercio» que el estado de ánimo en que dejaba a los indígenas; según las razas, éste oscilaba entre la furia y la desesperación. Los habitantes de las islas Molucas destruyeron con sus propias manos gran parte de los árboles de especias, que contemplaban como causa de sus grandes males. La mayoría de las veces la ciudadela tenía que proteger a los comerciantes extranjeros contra la venganza de los indígenas. «Si se olvidase cerrar al anochecer las puertas del fuerte, probablemente irrumpirían en la noche los mismos indios con los que se había comerciado amigablemente durante el día y asesinarían a todos los mercaderes.» Este estado de ánimo general de la «zona comercial» de la Compañía de la Bahía del Hudson [87] podría muy bien caracterizar la totalidad del comercio colonial en sus comienzos. ¿Para qué, si no, se necesitaban los puestos militares, siempre en guardia, de las grandes compañías comerciales, de los que tanto se ha hablado?

Esa maquinaria militar destinada a la protección del comercio era, en efecto, muy poderosa. Los italianos la habían adoptado ya en Levante. «A juzgar por la descripción de Giovanni Bembo, las posesiones venecianas en Tana debían de ser muy importantes. Pues no se trataba sólo del cuartel habitado por los venecianos en la misma ciudad, rodeado de torres y de muros, sino además de un castillo de su propiedad con dos grandes torreones y un profundo foso, situado en lo alto de una colina fuera de la ciudad»... [88]

La misma imagen nos ofrecen todas y cada una de las colonias comerciales de los siglos XVI y XVII. Por ejemplo, de la factoría holandesa de Bengala nos cuentan: «Más que otra cosa parece un castillo, rodeado como está de un profundo foso lleno de agua, con grandes muros de piedra y bastiones salpicados de cañones» [89]. El poderío de la ocupación militar en las colonias inglesas durante el si-

[86] Oshlow Burrish, *Batavia illustrata or a view of the Policy and Commerce of the United provinces* (1728), pág. 333.

[87] Prinz Neuwied, *Reise in Nordamerika*, **1**, págs. 351 ss., 427 ss., 552, 610 ss.; 2, págs. 71 ss., citado en Roscher, *Kolonien*, 3.ª edic. (1885), pág. 267.

[88] Heyd, *op. cit.*, **2**, pág. 376.

[89] Postlethwayt, *Dict. of Commerce*, **1**, pág. 241.

glo XVIII (1734) puede deducirse fácilmente de las siguientes cifras [90]: Jamaica, 7.644 blancos, de ellos 3.000 de las fuerzas de ocupación; 6 fuertes. Barbados, 18.295 blancos, de ellos 4.812 de las fuerzas de ocupación; 21 fuertes y 26 baterías con 463 cañones. Islas de Sotavento, 10.262 blancos, de ellos 3.772 soldados.

Este espíritu belicoso, pirata, que era el fundamento de todo comercio ultramarino, lo encarnan también los hombres que encontramos a la cabeza de las grandes empresas comerciales. Parece que en los comienzos fueron a menudo miembros de la nobleza, a quienes estas empresas les ofrecían una compensación a la escasa actividad a que se veían constreñidos como militares profesionales en la patria. Al menos la Compañía de las Indias Orientales tuvo que acordar más tarde expresamente que no tomaría ningún noble más a su servicio [91].

Al frente de las compañías mercantiles holandesas se encontraban a menudo héroes y aventureros. Merecería la pena insertar aquí una galería de retratos de los gobernadores generales de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales [92]; así podría verse que, sobre todo en el siglo XVII, casi ninguno tenía aspecto de comerciante en lanas, sino que representaban más bien el tipo característico de guerreros duros y emprendedores. No hay más que pensar en el señor Coen, que se adquirió especial fama por la crueldad de su gobierno. Y este espíritu bélico de los gobernadores de las compañías no era sino la expresión de la actitud general del mismo pueblo holandés en aquel tiempo, descrito así por un excelente conocedor de la época [93]:

«Especialmente a principios del siglo XVII el ambiente (en Holanda) era extraordinariamente belicoso, pues el comercio constituía entonces una verdadera aventura; se apresuraban a explotar todo nuevo descubrimiento, y en cuanto cesaban las ganancias, se dirigían con igual presteza hacia otras regiones, creando nuevas ramas de actividad.»

Comercio (en gran escala) significaba por aquel entonces equipar

[90] Informe del «Lord Comm. of Trade and Plantations», en Anderson, *Annals*, 3, pág. 203. El *Dict.* de Postlethwayt (1, 728) nos da cuenta detallada del estado de los fuertes, el armamento, las guarniciones, etc., en la costa africana.

[91] «Not to employ any gentleman in any place of charge of commandment in the said voyage, for that, beside their own mislike of imploying of such, they know the generality will not endure to hear of such a motion, and if they should be earnestly pressed therin, they would withdraw their adventure.» They wished «to sort their business with men of their owne quality». Cunningham, 2, pág. 70.

[92] Véase, por ejemplo, la instructiva obra de J. P. J. Dubois, *Vie des gouverneurs généraux avec l'abrégé des établissemens hollandois aux Indes orientales*, 1763.

[93] E. Laspeyres, *Geschichte der volkswirtschaftlichen Anschauungen der Niederländer* (1863), pág. 60.

y armar navíos, reclutar soldados, conquistar países, poner en fuga a tiros y sablazos a los indígenas, arrebartarles todos sus bienes, cargarlos en los barcos para, una vez en la patria, subastarlos públicamente al mejor postor, capturando además de vez en cuando tantos buques extranjeros como permitieran las circunstancias. Por consiguiente, el espíritu que animaba al comercio y a todas las empresas coloniales (en tanto no tuviesen como meta el establecimiento propiamente dicho de europeos) era, en mi opinión, el mismo espíritu de los piratas. Permítaseme insertar aquí una cita, algo desgastada por cierto desde que la reproduje en mi *Moderner Kapitalismus,* que refleja con brevedad epigramática el sentido íntegro de la cuestión:

> Guerra, comercio y piratería
> constituyen un trío inseparable.

Pero Goethe seguramente no pensaba aquí en el plácido cuñado de Wilhelm Meister, empapado ya de un pacífico ánimo de tendero. El capitalismo, y ésta es una de las ideas más importantes que pretende difundir este libro, ha nacido precisamente de un espíritu muy diferente. Ahora, una vez puesta al descubierto su raíz guerrera, intentaremos conocer igualmente los demás puntos de origen del espíritu capitalista.

2.º *Los señores feudales*

Al igual que la empresa guerrera, la relación feudal en sí no contiene ningún rasgo crematístico o capitalista. Ni siquiera las economías nacidas en el marco de los señoríos feudales, las de prestación personal, constituyen originariamente economías lucrativas, sino que durante largo tiempo continúan dedicadas simplemente a la cobertura de las necesidades, incluso después de llevar al mercado (hecho que acontece bastante pronto) el excedente de sus productos.

Pero con el tiempo estas economías fueron perdiendo su antiguo carácter. La economía particular del señor feudal se restringe cada vez más, y junto a ella se desarrolla, dentro de la jurisdicción de éste, una economía lucrativa que crece paulatinamente hasta convertirse en economía capitalista.

Esto ocurre en el momento en que el señor feudal concentra las fuerzas productivas de que dispone en empresas lucrativas con ánimo de obtener una ganancia. Dispone: 1.º de las tierras y campos de labor; 2.º de las riquezas del suelo (minerales, etc.); 3.º de los productos del suelo: madera, fibras vegetales, etc.; 4.º de la mano de obra sometida a su poder feudal. Al aprovechar estas fuerzas pro-

ductoras para fines lucrativos, se originan las formas más diversas de empresa capitalista, impregnadas todas del espíritu de su creador, es decir, de un carácter en parte feudal.

Decimos «en parte feudal» porque esas empresas se hallan regidas en parte todavía por el principio de la satisfacción de las necesidades al cual están ligadas, porque en su mayoría no persiguen más que la explotación de las fuerzas productivas de que dispone el señor feudal; los límites de dichas fuerzas restringen a su vez el afán de lucro. Esta circunstancia era ya considerada por los partidarios del progreso como un obstáculo para un libre desarrollo capitalista, cuando a principios del siglo XIX se afirma, por ejemplo, de las minas de Silesia [94]: «El propietario del terreno es también propietario de las minas de hierro, y no funde al año más que lo que le permiten aquellas reservas de madera que no puede aprovechar de ninguna otra forma.»

También en la elección de los medios resultan feudales estas empresas. Aquí, como es natural, impera la concepción de que es sobre todo el poder dentro del Estado lo que hay que utilizar en beneficio propio, independientemente de que este poder resida en el derecho inmediato de libre disposición sobre personas y cosas, o en la influencia que de manera indirecta pueda ejercerse, por ejemplo, en favor de una compra ventajosa o de una venta afortunada, es decir, mediante la obtención de privilegios, concesiones, etc. De esta forma se origina una nueva e importante modalidad de empresa feudal-capitalista. A menudo vemos cómo aristócratas influyentes se asocian con capitalistas burgueses o incluso con inventores pobres en una empresa común: el cortesano se ocupa entonces de los derechos necesarios de libertad y protección, mientras que el otro se encarga de proporcionar las ideas o el dinero. Tales asociaciones son muy frecuentes en Francia e Inglaterra, particularmente durante los siglos XVII y XVIII [95].

Ahora bien, las empresas de los señores feudales desempeñan en los comienzos de la época capitalista un papel más importante que el que se está dispuesto a admitir comúnmente. Su participación en el montaje de las empresas capitalistas no puede, por falta de estadísticas, expresarse en cifras. Pero siempre cabe hacerse una idea aproximada de la importancia de esta modalidad en los primeros siglos, si se pasa revista a una serie de casos de tales empresas de carácter

[94] Peter Mischler, *Das deutsche Eisenhüttengewerbe*, 1 (1852), págs. 201 s.

[95] Véanse casos análogos en el *Dict. du Comm. s. v. Société;* en la *Introduction à la Corresp. administr. de Louis XIV*, t. III, pág. LIV seg. (par Depping). Además en G. Martin, *La grande industrie sous Louis* XV (1900), pág. 109. A. des Cilleuls, *La grande industrie* (1898), pág. 64. Postlethwayt, *Dict, of Comm.*, 2, pág. 778. Anderson, *Origin. of Commerce*, 2, pág. 594. George Unwin, *Industrial Organization in the sixteenth and seventeenth Centuries* (1904), págs. 145 s., 165 s.

feudal-capitalista. Esto es lo que vamos a llevar a cabo en la sinopsis siguiente, que no tiene otro sentido que el de una simple alusión, nunca el de una enumeración exhaustiva.

No debemos olvidar que toda

1.º *economía rural,* en la medida en que tuviera carácter capitalista, era ejercida en un principio colectivamente, y más tarde por los nobles hacendados, excepto en los casos en que las tierras estuviesen arrendadas a burgueses. Como es sabido, Inglaterra [96] y Alemania [97] son los dos países en que a partir del siglo XVI fue extendiéndose cada vez más esta forma de empresa capitalista, hasta alcanzar, a finales del siglo XVIII aproximadamente, las proporciones de la gran economía rural de nuestros días.

De entre las empresas industriales son ante todo

2.º *la explotación minera y la industria de fundición* las que con preferencia explotaron los señores feudales. Las explotaron, es decir, no se limitaron a utilizarlas como regalías. Estos derechos puramente de usufructo no los vamos a considerar aquí, pues estamos estudiando el empresario propiamente dicho. Pero también en calidad de tal nos encontramos a menudo a los señores feudales ocupados en estas ramas de la producción. A continuación ofrezco algunos materiales, sin pretensión alguna de dar una visión completa; una exposición completa de estas páginas tan descuidadas del desarrollo capitalista sería verdaderamente provechosa.

En *Inglaterra* nos encontramos en el siglo XV con las *forge* del obispo de Durham en la localidad de Bedburn (Weardale), portadoras ya de un marcado sello capitalista, sobre todo por la cuantía del personal empleado [98]. En 1616 un cortesano firma con el gremio de fabricantes de alfileres un contrato para el suministro de una determinada cantidad de alambre que aquél había producido sin duda en sus posesiones [99]. En 1627 lord d'Acre obtiene una patente para la fabricación en exclusiva de un nuevo tipo de acero [100]. A partir del siglo XVI los grandes hacendados instalan en sus dominios fábricas de artículos de estaño, *clash-mills,* para trabajar el estaño que extraen de sus minas [101]. En 1630 numerosos lores y caballeros colaboran en la fundación de una compañía de minas de estaño y cobre: *The Mine Adventurers Co.* [102] También en la explotación de las minas de hulla participan, al principio, gran número de nobles. La organización del trabajo en las minas inglesas, y sobre todo en las escocesas, presenta todavía en el siglo XVIII un carácter servil [102a].

En *Francia,* las forjas de Nevers, sede de esta industria, se hallan hasta entrado el siglo XVIII en manos de la rancia nobleza terrateniente. Villemenant, por ejemplo, se encuentra en poder de los Arnault de Lange y de los Château-Renard, que en el siglo XVI fundaron establecimientos importantes. Su vecino, el señor de Bizy, explota asimismo en su territorio una forja y un alto horno. Las forjas de Demeurs pertenecen a los señores de Gascoing, etc. (Todas estas instalaciones pasan en el curso del siglo XVIII a manos del rico banquero pari-

[96] Véase el trabajo de Russel M. Garnier, *History of the English Landed Interest.,* 2 vols., 1892, 2.ª edic., 1908.

[97] Georg Knapp, *Die Bauernbefreiung,* 2 tomos, 1887.

[98] G. T. Lapsley en la *Engl. Hist. Review,* **14** (1899), pág. 509.

[99] Unwin, *loc. cit.,* pág. 167.

[100] Rymer, *Foedera,* **18,** pág. 870; en Anderson, **2,** pág. 234.

[101] Hugh de Sélincourt, *Great Ralegh* (1908), pág. 89.

[102] Anderson, *Origin of Commerce,* **2,** pág. 594.

[102a] Jars, *Voyages métallurgiques,* **1** (1774), págs. 190 s.

sino Masson)[103]. También en el Franco Condado tropezamos con forjas pertenecientes a la antigua nobleza[104].

Asimismo, la elaboración del hierro se llevaba a cabo, en parte, en las tierras de los grandes señores feudales: el caballero F. E. de Blumenstein instala en 1715 un taller de fundición en las cercanías de su palacio[105]; el duque de Choiseul dirige por aquella misma época una acerería[106]; el señor de Montroger tiene en funcionamiento una laminadora[107], etc.

Los nobles de Francia participaban también intensamente en la explotación de las minas de carbón[108]. Enrique II había otorgado el derecho de explotación a François de la Rocque, señor de Roberval; este derecho pasó a Claude Grizon de Guillien, señor de St. Julien, y a otro caballero más. Luis XIV confirió al duque de Montauzier el derecho de explotación de todas las minas de carbón, a excepción de la de Nevers, por un período de cuarenta años. El regente concede el derecho de explotación minera a una compañía bajo el nombre de Jean Gobelin, señor de Joncquier, portadora como vemos de un carácter eminentemente aristocrático. Pero los nobles no sólo poseen el *derecho* de explotación, sino que la dirección de la empresa se halla también en sus manos. En época de Luis XIV el duque de Noailles inauguró una mina en el ducado de Bournonville; el duque d'Aumont hizo otro tanto en Bourbonnais, y lo mismo el duque d'Uzes[109]; mientras que el duque de la Meilleraye empieza a explotar los yacimientos de Giromagny[110].

En la segunda mitad del siglo XVIII se van haciendo cada vez más frecuentes los casos en que la nobleza obtiene —ya sea en sus propias tierras o en otra parte— el derecho a la dirección de explotaciones mineras (de carbón); así, por ejemplo, los príncipes de Croy y Beauffremont, los duques de Chaulnes y Charost, los marqueses de Luchet, Traisnel, Gallet, Mondragon, Mirabeau, Lafayette, Cernay, Villepinte, Balleroy y Foudras, los condes de Entraigues y Flavigny, el vizconde de Vesins, el barón de Vaux y el caballero de Solages.

Lo mismo ocurre en *Alemania* y *Austria*. En un principio los hombres a la cabeza de las explotaciones mineras eran a menudo sólo nobles; más tarde, durante el período de transición a la explotación capitalista (siglo XVI), continúan siéndolo en su mayoría. Así, entre los «Señores y asociados de la donación imperial de Sta. Catalina» (minas de mercurio de Idria) de los años 1520-1526, nos encontramos, por ejemplo, a Gabriel, conde de Ortenburg; a Bernard von Cles, cardenal-obispo de Trento; a Hans von Auersberg, señor de Schönberg; Sigm. von Dietrichstein, barón de Hollenberg y Finkenstein.

En un documento del año 1536 leemos los nombres de los señores Hans Jos. v. Egg, Franz von Lamberg zu Stein, Niclas Raubet, barón de Plankenstein y Niclas, barón de Thurn.

[103] Uno de los mejores trabajos sobre el tema se refiere a las forjas de Nevers: Claude Corbier, *Les forges à Guerigny*, en «Bulletin de la Société nivernaise», 1870.

[104] G. Martin, *Louis XV*, págs. 115 ss.

[105] G. Martin, *loc. cit.*, pág. 110.

[106] G. Martin, *loc. cit.*, págs. 214 ss.

[107] G. Martin, *loc. cit.*, págs. 115 ss.

[108] La información acerca de la participación de la nobleza francesa en la explotación de las minas de carbón se basa (mientras no haga otra indicación) en los extractos de las actas del archivo nacional que aparecen en el excelente trabajo de A. des Cilleuls, *La grande industrie* (1898), págs. 59 ss., y en las notas 210 ss.

[109] Depping, *Corr. admin.*, **3**, LX.

[110] G. Martin, *Louis XIV* (1899), pág. 318.

Asimismo, una escritura de 1557 menciona a: Anton, barón de Thurn; Wolf, barón de Auersberg, y Leonh. von Siegersdorfer.

Y, por último, documentos de los años 1569 y 1574 nos proporcionan los nombres de: Hans von Gallenber, Franz Wagen von Wagensber, Georg, conde de Thurn y Kreuz, Herward von Hohenburg, etc. [111]

Junto a ellos aparecen ya comerciantes de Salzburgo, Petta, St. Veis y Villach. Sin embargo, ha de señalarse que la industria minera, aun cuando no fuera dirigida directamente por los nobles, estaba animada siempre por un espíritu feudal; la mano del señor feudal se hacía sentir en todas partes. Un ejemplo clásico nos lo ofrece el conflicto entre administradores y hacendados, cuyas disputas tenemos ocasión de observar todavía en el siglo XVI en las minas de Schwaz.

«El hacendado se dedicaba a visitar, una por una, las minas de Schwaz y pretendía llevar la dirección de toda la explotación minera y decidir toda clase de cuestiones. A esto se oponían los administradores. Pero aquél apelaba a una orden del monarca. Aquí vemos las últimas huellas de la concepción señorial de la explotación minera...» [112]

La industria del hierro en Alemania debe en gran parte su iniciación en el espíritu capitalista a señores feudales de ánimo emprendedor. Así vemos que en el siglo XVI los condes de Stolberg fomentan activamente la industria minera, de fundición, etc.; el conde Wolfgang crea en el siglo XVI la fundición de Königshof, convirtiendo Ilseburg en uno de los centros de la industria siderúrgica y erigiendo allí mismo la primera fundición de latón. Con él rivaliza su vecino el conde Julius von Braunschweig-Lüneburg. Ejemplo especialmente aleccionador es el representado por las minas de Gittelder en el Harz, cuyas cuentas de los años 1573 hasta 1849 han llegado hasta nosotros [113]. También la industria siderúrgica de Steiermark conserva durante largos siglos un marcado carácter feudal [114].

De todos es sabido que la industria minera de Silesia ha estado hasta nuestros días en manos de grandes terratenientes.

En *Suecia* muchas minas no fueron en sus comienzos sino simples dependencias de grandes fincas. El propietario hacía trabajar a los mineros en las mismas condiciones que a sus obreros agrícolas [115]. Todavía hoy, separadas ya minería y agricultura, continúa vigente en Dannemora la vieja relación de dependencia.

3.º La *industria textil* ha sido ejercida también a menudo dentro de un complejo de relaciones feudales sobre base capitalista.

Refiriéndose a *Inglaterra,* formula así sumariamente su juicio el mejor conocedor de la historia de la industria textil inglesa [116]: «Los grandes propietarios

[111] Peter Hitzinger, *Das Quecksilber-Bergwerk Idria von seinem Beginn bis zur Gegenwart.* Según datos proporcionados por el «Archivo de Minas», etc. (1860), págs. 13-14.

[112] Steph. Worms, *Schwazer Bergbau* (1904), pág. 37.

[113] En el Archivo de la administración minera superior de Klausthal. Algunos extractos aparecen en la obra de H. Beck, *Geschichte des Eisens,* **2,** páginas 152 ss. De esta obra están tomados también los datos sobre la explotación feudalista de la industria minera del Harz: *op. cit.,* **2,** págs. 767 ss., 781 ss.

[114] Beck, *Geschichte des Eisens,* **2,** págs. 620 ss.

[115] Gustaf af Gejerstam, *Arbetarnes ställning vid fyra svenska grufoor.* Debo la indicación a un miembro de mi seminario, Herr Bulle.

[116] W. I. Ashley, *Woollen Industry,* pág. 80; cf. Gibbins, *Industry of England,* 4.ª edic., 1906, pág. 147.

de ganado ovino eran con frecuencia también pañeros y ellos mismos transformaban en tejido la lana de sus propios rebaños.»

Algo parecido hacían los grandes propietarios ingleses con el cultivo de la seda [117].

Lo mismo sabemos de *Francia:* los grandes hacendados disponían en sus fincas de telares donde trabajaban la lana de sus ganados y el producto de sus gusanos de seda [118]. He aquí unos cuantos ejemplos, correspondientes todos al siglo XVIII:

el marqués de Caulaincourt crea una «manufacture de mousseline et des gazes de soie»;

el marqués de Louvencourt, una «manufacture de toiles» en Longpré;

el marqués d'Hervilly, una fábrica de tejidos en las inmediaciones de su castillo de Lanchelles;

la duquesa de Choiseul-Gouffier, una hilatura de algodón en Heilly;

La condesa de Lameth distribuye cien ruecas por todo Hénencourt [119].

El señor de Gaulme posee en los alrededores de su palacio una manufactura de paños finos; lo mismo ocurre con el señor de Ramel; el barón de Sumène explota una hilatura de seda; el marqués d'Hervilly, una manufactura de ropa de mesa; el señor Du Sel des Monts, una manufactura de algodón; los señores de Requin y Desbois, una hilatura de algodón y lino; el señor Marie de Perpignan, una manufactura de tapices; Ch. Pascal de Carcassone, otra de paños finos, etc. El número de industrias textiles en manos de aristócratas es, efectivamente, enorme en la Francia del siglo XVIII [120].

Decisivo para el desarrollo de la gran industria, especialmente de la textil, en la *Bohemia* del siglo XVIII, es el hecho de que una serie de aristócratas, animados por el ejemplo del presidente de la provincia, el conde Joseph Kinsky, se decidieran a introducir manufacturas en sus territorios. Ya en 1762 pudo Kinsky anunciar a la emperatriz la «buena nueva» de que diversos señores de Bohemia, el conde Waldstein, el príncipe Lobkowitz y el conde Bolza, entre otros, mostraban una decidida inclinación por el fomento del sistema manufacturero [121]. «Pero a la mayoría de estas fundaciones de la nobleza —nos dice el hijo de una burguesa ciudad industrial— les faltaban la energía y la capacidad internas necesarias para asegurar su vitalidad. El panorama no cambió hasta el advenimiento de Joh. Jos. Leitenberger (1730-1802), hijo de un pequeño maestro tintorero de Bohemia...», etc. [122]

4.º Una industria que gozaba de especial favor entre los grandes señores era la del *vidrio,* por ofrecer una excepcional oportunidad para el aprovechamiento de las ricas reservas madereras.

En *Francia* la fabricación de vidrio estaba casi exclusivamente reservada a la nobleza; de ahí los *verriers gentilshommes* [123]. Un burgués necesitaba privi-

[117] 1629: «a grant to Walter, Lord Aston, etc. of the Keeping of the Garden, Mulberry-trees and silk-worms near St. James in the Country of Middlesex», *Rhymer Foedera,* 19, pág. 35; en Anderson, *Orig.,* 2, pág. 335.

[118] G. Martin, *Louis XV* (1900), pág. 199.

[119] Documentos de archivo en A. de Calonne, *La vie agricole sous l'ancien régime en Picardie et en Artois* (1883), pág. 111.

[120] Véanse las listas en G. Martin, *Louis XV,* págs. 113 ss., 214 ss.

[121] Documentos en Karl Pribram, *Geschichte der österreichischen Gewerbepolitik,* **1** (1907), pág. 127.

[122] Tr. Geering, *Entwicklung des Zeugdrucks im Abendlande seit dem 17. Jahrh.,* en la «Vierteljahrschrift für Soz. und W. Gesch.», **1**, págs. 409 s.

[123] Los nobles, al menos, afirmaban poseer ese privilegio; pero en realidad

legios especiales para el establecimiento de fundiciones de vidrio e incluso para su mera participación en ellas. Por esta razón resulta absolutamente innecesario citar aquí la larga lista de los propietarios aristócratas de tales industrias. Las obras mencionadas contienen ya abundantes ejemplos.

Sabido es que también en otros países las fundiciones de vidrio eran muy a menudo de origen señorial. Lo mismo puede decirse de la

5.º *fabricación de porcelana,* dirigida en su mayor parte por los nobles. Al igual que para esta industria se aprovechaba la madera, para otras se utilizaba el agua, por lo que a menudo encontramos también.

6.º *molinos de grano y papeleros* en manos de aristócratas.

O bien se creaban industrias especiales para el *aprovechamiento de los combustibles baratos* que se sacaban de sus tierras, como turba, etc. [124]

Resumiendo: en numerosos puntos de la vida económica europea hallamos al señor feudal participando en la construcción del sistema capitalista, hecho que por sí solo nos autoriza ya a considerar a aquél como un tipo especial de empresario capitalista.

Esta impresión relativa a la significación del señor feudal para la marcha del desarrollo capitalista se ve reforzada si tenemos presente que también una parte considerable del *capitalismo colonial* nació del espíritu feudal.

Así la organización económica introducida por los *italianos* en sus *colonias* de Levante había tomado por modelo el sistema feudal. Las más de las veces bastaba con cambiar de señor: poner el señor «franco» en lugar del señor turco. Las ciudades eran explotadas como feudos; en ellas los conquistadores italianos se repartían entre sí los artesanos, como podrían hacerlo con sus vasallos. Todo el sistema estaba basado en el trabajo forzoso.

También del sistema feudal tomaron *españoles y portugueses* en el siglo XVI la forma de servidumbre a que sometieron a la población americana para los fines económicos de los empresarios coloniales, que se tenían por señores feudales del nuevo mundo: los españoles hablaban de *encomiendas y repartimientos;* los portugueses, de *capitanías y sesmarías.* Como es natural, la forma de organización del trabajo consistía aquí en la servidumbre y, más tarde, en la esclavitud. Y quienes poseían las minas y plantaciones, explotándolas según el sistema capitalista, no eran sino señores feudales de la más pura cepa [125].

no parece haber existido. Véase la «Lettre pat.» de 1577, 1603, 1615, 1655, 1727, 1734, en A. des Cilleuls, *La grande industrie* (1898). Notas 17, 18 y 19.

[124] Véase, por ejemplo, sobre Francia P. Boissonade. *Organ. du travail en Poitou,* 1 (1900), pág. 120; sobre Alemania *Allgemeine Schatzkunde der Kaufmannschaft,* 3 (1742), pág. 677; en lo que respecta a Inglaterra: en 1637 Thomas Earl of Berkshire obtiene la patente de un nuevo tostador de malta y cebada de su propia invención, precisamente para el aprovechamiento de sus turberas: Rhumer, *Foedera,* 20, pág. 119, en Anderson, 2, pág. 376.

[125] Los sistemas de colonización del Levante y América del Sur y Central

Para terminar, cabría decir otro tanto de los primeros empresarios que obtuvieron la explotación de los estados sureños de Norteamérica. Recordemos, por ejemplo, a lord Delaware, que llevaba la mayor participación en la «Virginia C°. of London» (fundada en 1606), o a lord Baltimore, el «fundador» de Maryland, cuyas codiciosas intenciones no pueden ponerse ya hoy en tela de juicio; pensemos en los ocho señores a quienes fueron otorgadas en 1663 las tierras entre Virginia y Florida («Carolina»), entre ellos el duque de Albernarle, el conde de Clarendon, sir William Berkeley y sobre todo lord Shaftesbury [126]. Todo ellos fundaron —sobre las bases de la esclavitud— empresas de estilo absolutamente feudal. Como es sabido, este sello semifeudal continuó siendo característico de las plantaciones de los «estados negros» hasta la guerra civil. Fue entonces cuando por fin pudo triunfar el espíritu mercantil y burgués sobre el *southern gentleman;* cuando se puso fin a la tentativa de «mantener por la fuerza y en nombre de la tradición un sistema de plantaciones en provecho de los grandes señores y de sus pequeños imitadores, en medio de una sociedad de colonos y comerciantes, de artesanos y asalariados dotados de libertad legal» [126 a].

3.° *Los funcionarios del Estado*

Podríamos concebir el Estado moderno como una gigantesca empresa capitalista, toda vez que sus aspiraciones se han ido centrando cada vez más en la «ganancia», es decir, en la adquisición de oro y dinero, para expresarlo con mayor claridad. Y este es el caso, en efecto, desde que los descubrimientos y conquistas de los españoles despertaron ese instinto en los monarcas, especialmente a partir del momento en que las Indias ampliaron sus horizontes, empeñándose todos los estados, al menos los marítimos, en conseguir una participación en el botín.

Pero aun cuando no se tratara de campañas de conquista por las tierras del oro, sí se pensaba ante todo y sobre todo en la forma de hacerse con dinero, ya fuera para su utilización inmediata en orden a los fines del Estado o como medio para fomentar la economía del país. La frase con que Colbert resumió el sentido de toda política

los he descrito detalladamente en mi *Moderner Kapitalismus*, **1**, págs. 331 ss., donde el lector encontrará también indicadas las fuentes.

[125] I. C. Vallagh, *White servitude in Virginia* (1895), pág. 17; E. Irv. Mc. Cormac, *White servitude in Maryland* (1904), págs. 11 ss. Para una orientación rápida aconsejo: Reg. W. Jeffrey, *The History of the 13 colonies of North America,* 1908; sobre la colonización de Carolina, *Ibidem.,* pág. 64.

[126a] Th. Vogelstein, *Organisationsformen der Eisenindustrie und Textilindustrie in England und America* (1910), pág. 191.

mercantilista: «Todo el mundo, creo yo, estará de acuerdo en que la grandeza y el poder de un Estado se mide únicamente por la cantidad de dinero que posee» [127], podría valer igualmente como principio supremo de toda empresa capitalista con solo poner, en lugar de «cantidad de dinero», tasa de beneficio.

Mas no es a eso a lo que me refiero al presentar aquí al funcionario estatal como uno de los primeros tipos de empresario.

Tampoco pretendo con ello hacer alusión a la política que han venido practicando los estados modernos en la persecución de esa meta suprema. De ello no vamos a ocuparnos hasta el momento de estudiar las fuentes del espíritu capitalista. Entonces podremos ver que algunas reglas de la política mercantilista han contribuido a hacer madurar entre los sujetos los *gérmenes* del espíritu capitalista.

Aquí desearía más bien llamar la atención acerca del hecho de que entre los portadores del moderno espíritu empresarial-capitalista se contaban el propio monarca y sus funcionarios, ocupando así un puesto importante entre los primeros representantes de la moderna concepción económica.

La observación que una persona inteligente ha hecho a propósito de Gustavo Vasa, de Suecia [128], podría aplicarse igualmente a todos los monarcas importantes del *Ancien régime:* «Era el primer empresario de su nación; su intento de explotar las riquezas metalúrgicas del suelo sueco y utilizarlas al servicio de la Corona señaló, no sólo mediante acuerdos comerciales y aranceles proteccionistas, sino también por medio de su propio comercio marítimo a gran escala, el camino que habían de seguir sus comerciantes. Todo partió de él.»

Sería preciso escribir un libro entero si quisiéramos describir la actividad desempeñada por la monarquía moderna como fundadora de industrias capitalistas y de otras ramas de la economía a lo largo de los siglos que van desde la Edad Media hasta nuestros días. Además, los hechos más importantes son ya de conocimiento general. Así, pues, bástenos aquí haber hecho alusión a ellos; para los fines de este estudio es suficiente con señalar en qué reside la especial importancia de la actividad empresarial del Estado y cuáles son los rasgos particulares que caracterizan a un funcionario estatal como empresario capitalista.

En primer lugar hay que señalar que la actividad empresarial del Estado empezó a desarrollarse la mayor parte de las veces en un

[127] «Je crois que l'on demeurera facilement d'accord de ce principe qu'il n'y a que l'abbondance d'argent dans un Etat qui fasse la difference de sa grandeur et de sa puissance»: *Lettres, instr., etc., de Colbert,* par P. Clément, t. II, 2.ª parte CCVII.

[128] Friedr. v. Bezold, *Staat und Gesellschaft des Reformationszeitalters* (1908), pág. 64. «Kultur der Gegenwart», II, V. 1.

terreno virgen, que de otro modo no hubiera llegado nunca a ser explotado. La iniciativa del monarca fue a menudo la encargada de dar el primer impulso al despliegue de la mentalidad capitalista; esa iniciativa significa, pues, con gran frecuencia el nacimiento del espíritu mismo de empresa. Como testimonio clásico de esta relación entre la iniciativa estatal y la privada, podemos considerar la opinión de un ministro de Hacienda alemán, quien decía que el desarrollo de las manufacturas exigía perspicacia, reflexión, gastos y retribuciones, y añadía: «*De esto sólo se puede ocupar el Estado; el comerciante, por su parte, se mantiene fiel a lo que ha aprendido y a lo que tiene por costumbre;* no se ocupa de los beneficios generales de su patria» [129]. Esta frase vale por libros enteros. Y aunque fuera escrita en aquella Alemania tan atrasada, puede aplicarse de forma atenuada a numerosos ámbitos de la vida económica en la época del capitalismo primitivo. ¿Qué hubiese sido, por ejemplo, de la explotación minera en muchas regiones si el monarca no hubiera echado una mano a tiempo, sacando el carro del atolladero? No hay más que pensar en la historia del complejo minero de la actual cuenca del Ruhr. «En todo aquel desorden de excavaciones que imperó durante siglos hasta mediados del XVIII no había, como es natural, ninguna clase de mando u organización. A raíz de la ordenación minera de Cleve-Mark en 1766, el Estado se hizo cargo de la dirección técnica y económica de la explotación. El tutor emprendió la educación del desorientado niño» [130].

Lo mismo ocurrió en muchísimos otros casos.

Pero no sólo el hecho de que el Estado demostrara un espíritu emprendedor, sino la manera como lo hizo, es importante para el desarrollo global del capitalismo. La empresa estatal había sido siempre de excepcional envergadura en lo que se refiere al marco externo de su organización. En tiempos de escasez de capital, la Administración pública disponía de importantes sumas para la fundación de una empresa o para su puesta en marcha. Baste pensar en las grandes empresas de transporte sostenidas, hasta entrado el siglo XIX, única y exclusivamente con el capital del Estado; en el mismo caso se hallaban, por ejemplo, los grandes astilleros y otras empresas similares.

De igual magnitud e importancia era el aparato organizativo de que disponía el Estado. De nuevo hemos de trasladarnos a épocas en que se carecía aún de personal adiestrado, a fin de hacernos idea de la gran ventaja que el Estado, con su complejo de funcionarios, llevaba

[129] Leipziger Sammlungen (ed Zinken, 1745), **9,** pág. 973; citado por Schmoller, en su «Jahrbuch», **15,** pág. 8.

[130] Alfred Bosenik, *Über die Arbeitsleistung beim Steinkohlenbergbau in Preussen* (1906), pág. 103; *Entwicklung des niederrhein-westfäl. Bergbaues,* XII, parte 3.ª, pág. 91.

a los empresarios privados, quienes tenían que empezar por formar su plantilla de operarios y capataces.

Pero la superioridad de la empresa estatal residía también en motivos puramente espirituales. Nadie que no fuera el monarca podía centrar el interés en un futuro tan lejano, esbozando y realizando así proyectos a muy largo plazo. Lo que caracteriza a todo sistema capitalista: el planteamiento a largo plazo, la firmeza de la energía espiritual, todo ello parecía brotar, por sí solo, de la esencia misma de las empresas estatales.

Tampoco en ideas creadoras, en amplitud de conocimientos o en formación científica podía nadie equipararse a los geniales dirigentes de los modernos Estados. ¿Dónde había si no en aquel tiempo tanto ingenio reunido como en los gabinetes de Gobierno? Por aquel entonces los talentos no se habían alejado aún de la Administración del Estado. Naturalmente sólo me estoy refiriendo a los monarcas y hombres de Estado más sobresalientes, en los que, sin embargo, abunda la Historia. ¿Quién estaba en la Francia de su tiempo más capacitado como empresario capitalista que el propio Colbert? [131]. ¿Quién, en época de Federico el Grande, más dotado que el Barón von Heinitz, creador del complejo minero estatal de la Alta Silesia?

Todo lo que a través de la evolución del capitalismo fue mostrándose como defectos de la actividad empresarial del Estado —su pesadez, su tendencia al burocratismo— no tenía aún importancia en los albores de este sistema económico, en los que el funcionario del Estado aparece más bien como un tipo de empresario especialmente importante y significativo, con unas cualidades intelectuales de gran alcance y muy acusadas.

4.º Los especuladores

Considerados como un tipo especial de empresario capitalista, los especuladores son los fundadores y directores de empresas de especulación. Y éstas hacen su aparición en el instante en que un arbitrista consigue el dinero necesario para poder transformar su idea en realidad; al asociarse, como ya dije, la «industria de proyectos» con la empresa. A esta etapa se llega, por lo que sabemos, hacia finales del siglo XVII. Tenemos noticia de que ya entonces muchos proyectistas encuentran mejor acogida entre la gente de dinero y que ello da lugar a la «fundación» de toda clase de empresas que podríamos

[131] Véase (por ejemplo en Levasseur, *Hist.*, 2, págs. 246 ss.) la genial actividad empresarial desplegada por Colbert en la fundación de la «Compagnie du Point» de France, que al final de su gobierno empleaba a 5.500 operarias, parte en grandes fábricas, parte en la industria doméstica.

llamar de especulación. Defoe, al que debemos más de una explicación valiosa, nos informa en su estilo convincente acerca de esta cuestión.

Desgraciadamente existen demasiados fanfarrones que se dedican a cantar las excelencias de nuevos inventos, nuevas máquinas y muchas otras cosas, exagerando su verdadero valor y augurándoles un futuro glorioso, con tal de conseguir el dinero necesario para su realización. Estos aparentes inventos han excitado de tal forma la fantasía de los crédulos que a la más mínima esperanza han formado sociedades, elegido comités, seleccionado empleados, distribuido acciones, abierto libros de contabilidad, reunido grandes capitales, hinchado en resumen de tal manera un concepto vacío, que mucha gente se ha dejado seducir a invertir su dinero en acciones de una nueva nada. Y una vez los inventores han llevado la broma hasta ese extremo, se retiran simplemente del juego, dejando que la nube se disipe ella sola y que los pobres compradores se las arreglen entre sí y acaben ante los tribunales discutiendo por acuerdos, transacciones o por alguna piltrafa que el astuto inventor les arroja para echar sobre ellos la culpa del fracaso. Así empiezan a bajar las acciones, primero paulatinamente, y feliz quien puede vender a tiempo antes de que queden por completo desvalorizadas cual monedas de latón. Yo he visto cómo acciones de bancos, patentes, máquinas y otras empresas subían, gracias a unas cuantas palabras grandilocuentes y al buen nombre de alguno de los interesados, hasta alcanzar la cifra de 100 libras esterlinas por acción (participaciones de 1/500) para ir descendiendo después a 12, 10, 9, 8 libras por acción, hasta que al final no se encontraba ya «ningún comprador» (nueva expresión para «ningún valor»), lo que suponía la ruina para muchas familias. Como ejemplos de lo que acabo de exponer me bastaría con citar, entre otras, algunas manufacturas de tejidos, fábricas de salitre, minas de cobre, máquinas de inmersión, sin faltar, creo yo, a la verdad ni hacer agravio a personas aparentemente culpables. Podría detenerme algo más en este punto y poner al descubierto los engaños y manejos de los especuladores en Bolsa, constructores de máquinas, concesionarios de patentes y comités, junto con los de los bufones de la Bolsa, los corredores, pero no tengo humor suficiente para una tal tarea. No obstante, quiero prevenir a todos aquellos que no quieran perder su fortuna a manos de estos falsos inventores que las personas típicamente peligrosas para tales empresas son aquellas cuya propuesta se basa en las palabras: «antes del experimento necesito su dinero». Ahora sería el momento de obsequiar al lector con la divertida historia de un tratante de patentes en la que el burlado no fue otro que un servidor, pero prefiero guardármela para otra ocasión.

En realidad no hubiera sido precisa la expresa confirmación de un buen perito en la materia para darse cuenta de que aquel tiempo, y aún más las primeras décadas del siglo XVIII, fue una «época de fundadores» de gran estilo, la primera, a mi entender, en que el afán por la fundación de empresas capitalistas se extendió de forma epidémica por naciones enteras, especialmente por Francia e Inglaterra. Es la época de la «fiebre del Pacífico» en Inglaterra y del sistema Law en Francia, que no son sino las empresas que más saltan a la vista, impidiéndonos a veces darnos cuenta de que en torno suyo se llevan a cabo gran número de otras «fundaciones» que son

las que en el fondo van a imprimir su sello característico a toda la época.

Para comprender efectivamente el nuevo mundo que entonces se abría a la humanidad, hay que hacerse una idea clara del volumen y dirección que tomó por primera vez (y como modelo para el futuro) la fiebre de fundaciones. En el material suministrado por las comisiones oficiales de investigación en aquella época poseemos una rica veta de testimonios auténticos; disponemos además de un extracto de la encuesta inglesa llevada a cabo por Anderson «para que sirva de ejemplo aleccionador a todas las generaciones venideras», según él mismo declara [132]. A continuación expondré unos cuantos hechos sacados de ese mismo material.

Como es natural, el centro del interés lo ocupaba (en Inglaterra) la fundación de la Compañía del Pacífico. Esta en un principio no era más que una de las muchas sociedades coloniales existentes. Su privilegio le daba derecho a monopolizar el comercio en todos los lugares de la costa oriental de América, desde el río «Aranoca» hasta el extremo sur de la Tierra de Fuego, y en la costa occidental desde el Cabo de Hornos hasta la zona más septentrional de América. Se le concedieron además plenos poderes como al resto de estas sociedades.

Pero su significación para el desarrollo del mercado de capitales y de la fiebre especulativa no se debió en realidad a su propia actuación como empresa de especulación. Sólo sirvió para desatar, por así decirlo, una manía latente de fundación, que satisfizo gracias a la fusión de sus propios negocios con las finanzas estatales. Conforme a la costumbre que empezaba a generalizarse por aquel entonces, la Compañía se cargó con una parte cada vez mayor de la Deuda pública inglesa, convirtiendo poco a poco más de 31 millones de libras de préstamos en participaciones en el capital de la sociedad. Ello significaba, pues —y este es el quid de la cuestión— que quizá la parte mayor de la fortuna efectiva inglesa, invertida hasta entonces en títulos de renta fija, fue convertida en capital de dividendos, accesible al agiotaje. La cotización a que se efectuaba el canje de los títulos en acciones es buena prueba de la tremenda pasión especulativa que dominaba por aquella época a los círculos adinerados. En el último rembolso se ofrecieron y aceptaron las acciones al cambio de 800 por 100. Por los mismos años (agosto 1720) la sociedad emitió nuevas acciones al tipo de 1.000 por 100, que los compradores (con una entrega a cuenta de 200 libras) se quitaban literalmente de las manos.

La pasión especulativa así desatada fue utilizada con habilidad

[132] Anderson, *Origin of Commerce*, 3, págs. 91 ss.

para dar vida (si bien en un principio sólo sobre el papel) a un sinfín de nuevas empresas.

De la larga lista de estas *bubbles* (pompas de jabón), como se llamó a esas fútiles empresas, vamos a citar sólo las siguientes:

Sociedad para el deslustre de tejidos (1.200.000 £),
Sociedad Inglesa del Cobre,
Sociedad Galesa del Cobre,
Real Sociedad de Pesquerías,
Sociedad de Minas de Hierro de Inglaterra.
Sociedad para la Fabricación de Hojas de Espada,
Sociedad de Géneros de Punto,
Sociedad para el Suministro de Agua Potable a Liverpool,
Sociedad Suministradora de Pescado Fresco a Londres,
Sociedad Comercial de Harburg,
Sociedad para la Construcción de Buques,
Sociedad para el Fomento del Cultivo del Lino y del Esparto en Inglaterra,
Sociedad para el Fomento del Cultivo del Lino y del Esparto en Pensilvania,
Sociedad para la Mejora del País,
Sociedad para la Pesca de la Ballena,
Sociedad para la Extracción de la sal en Holyhead (2 millones de libras),
Sociedad «La Gran Pesquería»,
Sociedad de Préstamos a la Gruesa,
Sociedad para la Colonización de las Islas Bahamas,
Sociedad General de Seguros contra Incendios (1.200.000 £),
Real Sociedad de Seguros contra los Riesgos Bursátiles (500.000 £),
Sociedad Londinense de Seguros (3.600.000 £).

Además:

12 sociedades para la explotación de las pesquerías,
4 sociedades para la extracción de la sal,
8 sociedades de seguros,
2 sociedades de giros *(Remittances of Money),*
4 sociedades para el suministro de agua,
2 sociedades azucareras,
11 sociedades para la colonización de los países americanos y para el comercio con ellos,
2 sociedades constructoras,
13 sociedades agrícolas,
6 sociedades para la obtención de aceite,
4 sociedades para la mejora de puertos y corrección de cauces fluviales,
4 sociedades para el aprovisionamiento de Londres,
6 sociedades para la creación de manufacturas de tela,
5 sociedades para la creación de manufacturas de seda,
15 sociedades para la explotación minera y la creación de siderurgias.

Finalmente, 60 sociedades con distintos objetos, entre ellas sociedades para el servicio de limpiezas de Londres (dos millones de libras), para el comercio de cabello humano, para la curación de enfermedades venéreas, para proporcionar trabajo a los pobres, para la instalación de una gran farmacia (dos mi-

llones de libras), para la construcción del *Perpetuum mobile,* para el comercio de ciertas mercancías, para la edificación de casas en toda Inglaterra (dos millones de libras), una sociedad de pompas fúnebres, etc.

En total, pues, más de 200 fundaciones en un año, cifra que se alcanza hoy día en un año de coyuntura medianamente buena, es decir, cifra desmesurada para la Inglaterra de aquel tiempo. Esta lista de las primeras empresas especulativas de nuestro tiempo es además testimonio de una fantasía exuberante.

Pero lo que más nos interesa es el «espíritu» del que habían brotado todos estos proyectos; con otras palabras, lo que intentamos es una descripción algo más concreta de eso que llamamos «espíritu de especulación» (en cuanto fenómeno del espíritu empresarial capitalista, no como una manifestación más de la pasión por el juego) es decir, un análisis de la especial conformación de la psique especuladora.

Lo que ante todo distingue netamente estas nuevas formas de empresa capitalista de las consideradas anteriormente es la circunstancia de que sean otras fuerzas psíquicas completamente distintas las que determinan su nacimiento y en parte también su puesta en práctica. Los tres tipos de empresa capitalista cuyo espíritu ya conocemos tienen de común el basarse en una relación externa de poder: los directores de dichas empresas ejecutan sus funciones en último término recurriendo a medios externos de coacción. Estos pueden ser patentes, como en el caso de la empresa corsaria, o disimulados y ocultos, como ocurre en los otros dos tipos de empresa, donde el poder del Estado o el poder en el Estado es lo que decide el triunfo.

Lo esencialmente distinto en la actividad del especulador es el hecho de que (al menos en la fundación de su empresa) el individuo descubre en su propio interior un nuevo manantial de poder: la fuerza sugestiva, gracias a la cual realiza sus planes. En lugar de la coacción externa se emplea aquí la interna. En lugar del miedo es la esperanza la fuerza motriz.

Su obra la lleva a cabo poco más o menos de la siguiente manera. El especulador sueña ardientemente con ver culminada por el éxito su feliz empresa. Se imagina ya como un hombre rico y poderoso, al que todo el mundo honra y celebra por las gloriosas acciones realizadas, que él mismo deja crecer desorbitadamente en su fantasía. Primero hará esto, después terminará aquello, dará vida a todo un sistema de empresas, llenará el orbe con la gloria de sus obras. Sueña con lo titánico. Vive en un continuo estado de delirio. La exageración de sus propias ideas le estimula una y otra vez y le mantiene en movimiento constante. Su estado de ánimo general es

de un lirismo entusiasta. Y desde ese estádo de ánimo realiza su gran obra: arrastra a otros hombres consigo para que le ayuden a poner en práctica su plan. Si se trata de un buen ejemplar de la especie, exhibirá indudablemente la facultad poética de hacer surgir ante los ojos de los demás imágenes seductoras y de esplendoroso colorido que den una idea de los prodigios que va a realizar: la gran bendición que significan para el mundo y para quienes le secunden. Promete montañas de oro y sabe hacer creíbles sus promesas. Excita la fantasía, aviva la fe [133] y despierta poderosos instintos que utiliza en su provecho; espolea ante todo la pasión por el juego y la pone a su servicio. No hay empresa de especulación a gran escala sin juego bursátil. El juego es el alma, la llama que pone al rojo toda la obra. «Pues claro —exclama Saccard—, sin especulación (en este sentido restringido) no se podría hacer ningún negocio, mi querida amiga. ¿Por qué diablos exige usted que suelte mi dinero, que arriesgue mi fortuna, si no me promete una compensación extraordinaria, una dicha súbita que me abra el cielo? Con la remuneración legítima y

[133] Cuando queremos decir algo acerca del «espíritu» del gran especulador, el pensamiento se va instintivamente a la genial caracterización de Saccard, en *L'Argent,* de Zola. Voy a reproducir sólo uno de los muchos y maravillosos pasajes que ilustran de manera magistral el arte de la persuasión por mí señalado. «¡Tenez! criait Saccard, cette gorge du Carmel, que vous avez dessinée là, où il n'y a que des pierres et des lentisques, eh bien! dès que la mine d'argent sera en exploitation, il y poussera d'abord un village, puis une ville... Et tous ces ports encombrés de sable, nous les nettoierons, nous les protégerons de fortes jetées. Des navires de haut bord stationneront où des barques n'osent s'amarrer aujourd'hui... Et, dans ces plaines dépeuplées, ces cols déserts, que non lignes ferrées traverseront, vous verrez toute une résurrection, oui! les champs de défricher, des routes et des canaux s'établir, des cités nouvelles sortir du sol, la vie enfin revenir comme elle revient à un corps malade, lorsque, dans les veines appauvries, on active la circulation d'un sang nouveau... Oui! l'argent fera ces prodiges.

«Et, devant l'evocation de cette voix perçante, madame Caroline voyait réellement se lever la civilisation prédite. Ces épures sèches, ces tracés linéaires s'animaient, se peuplaient: c'était le rêve qu'elle avait fait parfois d'un Orient débarbouillé de sa crasse, tiré de son ignorance, jouissant du sol fertile, du ciel charmant, avec tous les raffinements de la science. Déjà, elle avait assisté au miracle, ce Port-Saïd qui, en si peu d'années, venait de pousser sur une plage nue, d'abord des cabanes pour abriter les quelques ouvriers de la première heure, puis la cité de deux mille âmes, la cité de dix mille âmes, des maisons, des magasins inmenses, une jetée gigantesque, de la vie et du bien-être créés avec entêtement par les fourmis humaines. Et c'etait bien cela qu'elle voyait se dresser de nouveau, la marche en avant, irrésistible, la pussée sociale qui se rue au plus de bonheur possible, le besoin d'agir, d'aller devant soi, sans avoir au juste où l'on va, mais d'aller plus à l'aise, dans des conditions meilleures; et le globe bouleversé par la fourmilière qui refait sa maison, et le continuel travail, de nouvelles jouissances conquises, le pouvoir de l'homme décuplé, la terre lui appartenant chaque jour davantage. *L'argent, aidant la science, faisait le progrès.*»

regular del trabajo, con el equilibrio juicioso de los negocios cotidianos, la vida es sólo un desierto de espantosa vulgaridad, una charca en la que se adormecen y atrofian todas las fuerzas; pero haced surgir de pronto un fantasma en el horizonte, prometed que con un ochavo pueden ganarse cientos, dad a todas aquellas almas dormitantes la posibilidad de correr tras lo imposible, mostradles los millones que pueden ganarse en dos horas, aunque sea a riesgo de romperse la crisma..., y la carrera da comienzo, las energías se centuplican y el tumulto es tan grande que las gentes, atendiendo sólo a su propio beneficio, llevan a cabo obras vivas, grandiosas y hermosas...»

Crear ambiente es la clave y no hace falta decir que para ese fin son buenos todos los medios que despierten atención, curiosidad y ganas de comprar. El ruido se convierte en un fin en sí mismo.

La tarea del especulador culmina, alcanzando su objetivo, cuando el mayor número posible de personas caen en un estado de delirio tal que están dispuestas a proporcionar todos los medios que aquél necesite para la realización de su empresa.

Cuanto más difícil sea aprehender el proyecto de la empresa, cuanto más generales sean sus posibles resultados, más apropiado será para el especulador, mayores prodigios podrá producir el espíritu de especulación. De ahí que las grandes empresas bancarias para el comercio ultramarino y de transporte (la construcción de los ferrocarriles, los canales de Suez y de Panamá) hayan sido desde un principio y continúen siendo hasta la fecha objeto especialmente apropiado para la actividad especulativa.

5.º *Los comerciantes*

Llamo comerciantes (en cuanto representantes de un tipo especial de empresario) a todos aquellos que han transformado en empresa capitalista el comercio de mercancías o de dinero. En primer lugar, dentro del ámbito mismo del comercio mercantil y del tráfico monetario, ensanchando pequeñas industrias y transformándolas en empresas capitalistas. Este proceso de una paulatina y progresiva ampliación, en la que una forma de economía se transforma de modo imperceptible en otra hasta que «la diferencia cuantitativa se vuelve cualitativa», ha sido seguramente muy frecuente y continúa siéndolo todavía hoy. Una gran parte de los *negotiatores* artesanos se fueron convirtiendo con el tiempo en empresarios capitalistas: son éstos los laneros florentinos, los *trademen* ingleses, los *marchands* franceses, los tenderos judíos. No cabe duda de que habían de coincidir una serie de felices circunstancias para que fuera posible una tal metamorfosis. Pero en esto no vamos a detenernos ahora, puesto que sólo

pretendemos constatar el hecho mismo de la frecuencia de esta metamorfosis. Y digo frecuencia sin poder dar al concepto una precisión cuantitativa. En realidad, el «cuanto» escapa por completo a nuestra capacidad de apreciación.

Pero los comerciantes han llegado también por otro camino a ser empresarios capitalistas: mediante su intervención en la producción mercantil. Este es uno de los casos más importantes (numéricamente quizás el más frecuente) en que trabajadores industriales (artesanos o pequeños propietarios campesinos) se vieron cargados de deudas frente a personas ricas hasta quedar reducidas a la condición de simples asalariados de una empresa capitalista: es el caso típico de la «comandita». Ya vimos en párrafos anteriores (véase pág. 77) que los capitalistas que proveían a los artesanos de medios financieros para posibilitarles la producción pertenecían a muy distintas clases sociales. Sin embargo, por regla general, sólo pasaban a ser auténticos «comanditarios», es decir, empresarios capitalistas, cuando de por sí eran ya hombres de negocios. En parte eran «colegas» más ricos los que se erigían en benefactores de los artesanos empobrecidos. He aquí un par de ejemplos de los más antiguos.

El «Arte della Lana di Pisa» prohíbe, en el siglo XIV, confiar al «obrero» más de 25 libras en la ciudad o 50 en el campo. Ningún lanero de la ciudad de Pisa puede hacer trabajar a sus operarios asalariados en otro taller que el suyo propio.

En el gremio de esquiladores, en Inglaterra, encontramos hacia 1537 dos préstamos de 100 y 50 libras concedidos por artesanos ricos a artesanos pobres. Estos préstamos dieron lugar a toda una serie de litigios y controversias de los que podemos deducir que los maestros más pobres tenían que pagar sus deudas trabajando para los más ricos [134].

En 1548 una ley inglesa prohíbe a los maestros ricos del gremio de curtidores suministrar cuero a los más pobres; en 1549-50 se deroga esta disposición alegando que sin tales suministros la situación del gremio no era satisfactoria [135].

La misma estampa en la Francia de aquella época: los sombrereros pobres dependen de los más ricos [136].

[134] «Davy Ellys had commandement to worke with Humphrey Hitchcock or with Thomas Saunders untyll such tyme as they be both satisfied of their debts which is due to theym by the said Ellys.» De *Clothworkers Court Book, July 12, 34 Henry VIII*, en Unwin, pág. 57.

[135] «Most of the artificers are poor men and unable to provide such store of materials as would serve their turn.» 3 and 4 Edw., VI, c. 6. Condiciones parecidas prevalecían en la industria de la construcción. Citado en Unwin, pág. 56.

[136] «Les maîtres» qui n'auront moyen de tenir boutique ouverte et qui travailleront chez les autres m^es ne pourront sortir de la maison du m^e où ils travailleront pour aller travailler ailleurs quilz ne l'en ayent averty quinze jours auparavant soutz les peines ci-dessus dernières dictes.» Artículo 31 del Estatuto de los sombrereros de Bourges. En Lavasseur, *Hist.*, 2, pág. 163.

Pero con más frecuencia eran mercaderes, en su mayoría intermediarios, los que subvencionaban a los artesanos. Este fenómeno es tan corriente que parece casi normal. Su reiteración ha deslumbrado incluso a los historiadores hasta el punto de que han llegado a reducir el problema del nacimiento de las empresas capitalistas de producción a una paulatina «incursión del capital comercial» en la esfera de la producción (Marx). Lo cual es absolutamente falso, como queda suficientemente demostrado en este libro, aun teniendo en cuenta la enorme frecuencia con que los comerciantes llegaban a directores de empresas de producción. Las industrias en que con mayor frecuencia se registró este fenómeno fueron:

1.º (y sobre todo) la industria textil: en todos los países y desde el siglo XIV o quizás ya antes, los socios del gremio Calimala, los sastres, los *clothiers,* los *marchands drapiers,* es decir, los mercaderes en paños (así como los comerciantes en seda) por un lado, y los comerciantes en hilados por otro, subvencionaban a los artesanos.

2.º Las minas y las forjas, en tanto no conservaban carácter feudal.

3.º El ramo de la joyería y la bisutería (fabricantes de rosarios y objetos religiosos).

4.º La sastrería: al menos en el siglo XVII se convirtieron en «confeccionistas» los mercaderes de ropas —judíos en su mayoría— de todas las grandes ciudades [137].

Qué espíritu engendrara a estos hombres nuevos que salen a conquistar el mundo, es algo que comprenderemos si observamos la peculiar manera de comerciar y llevar una empresa de los tres pueblos en que antes y con más pureza floreció el «espíritu de los negocios»: los florentinos, los escoceses y los judíos.

6.º *Los florentinos* [137 a]

Muy pronto (por lo menos desde el siglo XIII) se diferencia ya radicalmente la actividad de los florentinos de la de venecianos, genoveses e incluso pisanos en Levante, que es la región que aquí más

[137] Véase, por ejemplo, en lo que respecta a Frankfurt del Meno, F. Bothe, *Beiträge zur Wirtschafts und Sozialgeschichte der Reidisstadt* (1906), 73; Kracauer, *Beiträge zur Geschichte der Frankfurter Juden im Dreissigjährigen Kriege,* en la «Zeitschrift für Gesch. des Judent. in Deutschl», 3 (1889), pág. 148; en el caso de Londres: *History of the Trade in England* (1702), págs. 134, 164; Ch. Weiss, *Hist. des réfugiés protest,* 1 (1853), pág. 337; sobre Burdeos: Ph. Malvézin, *Les juifs a Bordeaux* (1875), pág. 196. Huelgan las pruebas sobre las restantes industrias. La temprana «comandita» de comerciantes es un hecho comprobado históricamente.

[137 a] Los hechos en que se basa el esquema del texto, son conocidos de

nos interesa. Mientras las demás ciudades luchan, Florencia «negocia». Los instrumentos de poder de aquéllos son un ejército fuerte, una flota poderosa. Durante el período de auge de su comercio los florentinos no disponen de flota de guerra, ni siquiera de una flota mercante digna de mención. Sus mercancías las cargan en barcos extranjeros que ellos fletan y cuando necesitan protección toman a su servicio galeras provenzales o genovesas. Pero prefieren evitar el peligro: optan por los itinerarios del interior y dan grandes rodeos a fin de no caer víctimas de los muchos piratas que infestan el archipiélago o de las naves de la nación rival. Lo que les llevaba a triunfar en países extraños eran razones muy diferentes: 1.º el dinero: el comercio florentino de mercancías está desde un principio mucho más relacionado con el tráfico dinerario que el de las demás naciones, y los negocios puramente financieros constituyen desde siempre una parte muy considerable de la actividad comercial florentina; 2.º los convenios: Pagnini enumera la larga serie de tratos comerciales hábilmente concertados por los florentinos; 3.º competencia comercial: de ello dan fe los famosos tratados de Balducci (Pegolotti) y Uzzano, que constituían la fuente principal de conocimientos sobre las cuestiones importantes de técnica y geografía comercial. Pagnini hace bien en presentarlos como «prueba de la pericia de nuestros comerciantes» *(prova della perizia de nostri mercanti)*. Llegan tras las naciones belicosas y, cuando éstas se hallan agotadas, ocupan su lugar; si aquéllas habían perdido el favor de los sultanes con su rudo comportamiento, saben éstos ganárselo con obsequios y promesas. «La secreta esperanza de los florentinos era que Venecia se desangrara en sus luchas con los turcos. No convenía, pues, que esta guerra (1463) se convirtiese en una cuestión que afectara a todo el Occidente; los mismos florentinos, para no tener que tomar parte en ella, alegaron ante el Papa Pío II que no era fácil hacer volver a las galeras mercantes y a los comerciantes que se hallaban en Turquía.» Y entretanto se conquistaban las simpatías del sultán, «se sentaban en su Consejo, celebraban como amigos sus victorias con grandes fiestas, sabían hacer valer ante él su propia importancia como nación comerciante y ganarse de tal modo su favor, que no sólo los venecianos, sino también los genoveses establecidos en Pera y otros italianos en Levante, se sentían llenos de envidia e indignación por ello. Con el único fin de conservar el mayor tiempo posible esta pre-

todos. La mejor exposición sobre el comercio florentino en el Levante continúa siendo W. Heyd, *Geschichte des Levantehandels*, 2 tomos, 1880, de donde se han tomado también los párrafos citados textualmente, en tanto no se señale otra fuente. Véase sobre todo el tomo 2.º, págs. 295 ss., 336 ss., 477 ss., 486 ss. Cf. W. Heyd, *Die italienischen Handelskompagnien auf Cypern*, en la «Zeitschrift für die ges. Staatswiss», 1865.

ponderancia, reducen los precios...», etc. Cuando los venecianos les pidieron que marchasen a su lado contra los turcos y rompiesen sus relaciones comerciales con éstos, alegó la Signoria «que le era ya imposible suspender precisamente el viaje de este año, por haberse fabricado muchas telas y comprado muchas mercancías para el mismo». Fácilmente se comprende que una concepción así no era en absoluto incompatible con una renuncia ocasional a la dignidad personal (si el beneficio comercial lo requería). Así vemos a los florentinos en Chipre, donde no gozaban de privilegios especiales, hacerse pasar por pisanos para disfrutar del 2 por 100 de reducción aduanera que se concedía a éstos; a cambio tuvieron desde luego «que soportar que los pisanos les impusieran considerables contribuciones y les trataran de manera humillante». (Más tarde conseguiría Pegolotti, el factor (!) de los Bardi y los Peruzzi, la igualdad con los pisanos.) Un pacífico pueblo de comerciantes que finalmente, cuando puede adquirirlo a buen precio, compra un puerto, después de haberse hecho también con Pisa. Este acontecimiento tan importante para todos los florentinos tuvo lugar en el año 1421.

Había llegado el momento propicio: «Cuando el Dux Tommaso de Campofregosa de Génova (que poco antes de la caída de Pisa en manos de los florentinos se había apoderado por la fuerza de los dos puertos: Porto Pisano y Livorno) se vio necesitado de dinero para defenderse de sus enemigos, los florentinos se lo ofrecieron a cambio de que les cediese los dos puertos. El 27 de junio de 1421 se efectuó la venta por el precio de 100.000 florines». Pero tampoco ahora mejoró mucho la navegación de los florentinos, que ya por el año 1500 volvían a moverse, esencialmente, en barcos extranjeros para su comercio, aunque la mayoría de las veces lo hacían por tierra firme. Y es que ni laneros ni banqueros sirven para la navegación. Detrás de toda empresa naval se esconde —y se escondía sobre todo en aquel tiempo— una buena parte de piratería, y ello era algo ajeno a la mentalidad de los florentinos. Esto es lo que de modo tan radical diferencia su comercio del de las ciudades vecinas. «Si echamos un vistazo a la historia de las relaciones entre Florencia y Egipto —termina Heyd— no podrá escapársenos el hecho de que esa clase de conflictos que surgían en otras naciones comerciantes faltaba aquí por completo. Todo parece discurrir sin el menor contratiempo».

Y lo mismo pasa con la industria. La famosa industria florentina de paños, quizá la primera organizada bajo un signo auténticamente capitalista, es hija del comercio lanero, nacida por tanto de un espíritu puramente comercial.

La vida pública de esta ciudad no es más que un reflejo de este

espíritu comercial. ¡Cuánto ha hecho padecer a sus grandes hombres, cuánto ha martirizado a sus grandes artistas con su mezquindad!

No es, pues, de extrañar que el gobierno de la villa fuera a parar desde el siglo XIV a manos de laneros y banqueros. Y lo que, por así decirlo, remata la manera de ser florentina es que una familia de traficantes en dinero acabara convirtiéndose en príncipes de aquel Estado.

7.° *Los escoceses*

En lo que atañe a su forma de comercio, los escoceses son los florentinos del Norte (lo que no es óbice para que encontremos en la estructura mental de los escoceses rasgos muy distintos de los del pueblo florentino). Si la subida de los Médicis es el único caso en la Historia en que unos banqueros se convierten en príncipes, tampoco ha ocurrido más que una vez en la Historia que un pueblo haya vendido a su rey a una nación extranjera por una suma de dinero en efectivo como hicieron los escoceses con el rey Carlos. (Cuando digo escoceses me refiero a los habitantes de la llanura *(Lowlander);* los montañeses *(Highlander)* tienen una mentalidad no sólo distinta, sino incluso completamente opuesta.)

Al igual que los florentinos, aunque rodeados por el mar, se mantienen de espaldas a él: los escoceses nunca han sido una nación marítima a gran escala. Hacia mediados del siglo XVII (1656), cuando la Compañía Inglesa de las Indias Orientales poseía una flota de 15.000 toneladas en total (1642), cuando ya en 1628 la flota del Támesis contaba con 7 transatlánticos con 4.200 toneladas y otros 34 buques con 7.850 toneladas, el mayor puerto escocés (Leith) tenía 12 buques con una capacidad total de 1.000 toneladas, Glasgow otros 12 con 830 toneladas, Dundee 10 con 498 toneladas, etc. [138]. Hasta entrado el siglo XVIII puede decirse que carecen de una flota propia; hasta entonces practican su comercio ultramarino en barcos que arriendan de los ingleses (igual que los florentinos).

Su comercio es más bien interior. Actúan de intermediarios en el intercambio mercantil entre los «Highlander» y los londinenses (como es el caso de Dundee y Glasgow) o exportan su pescado, carbón o tejidos de lana de fabricación propia *(plaiding)* a Irlanda, Holanda, Noruega, Francia, importando a su vez de allí lúpulo, trigo, harina, mantequilla, madera, etc. Pero en sus corazones arde un

[138] Según un informe de Thomas Tucker, funcionario de Hacienda en tiempos de Cromwell, del que hemos extraído también los datos sobre el comercio escocés en el siglo XVII; citado en John Mackintosh, *History of Civilization in Scotland*, 3 (1895), págs. 300 ss.

poderoso afán de enriquecimiento, que durante los siglos XVI y XVII yace oculto bajo las cenizas de una mojigatería inaudita, y que a finales del XVII (como veremos más adelante) se alza de pronto en esplendorosa llamarada, empujándoles a empresas victoriosas en la patria y en el extranjero.

El espíritu que preside sus negocios se hace patente en un aforismo escocés que Marx cita en alguna ocasión: «Cuando se ha ganado un poco, normalmente es fácil ganar mucho; la dificultad estriba en ganar ese poco.»

Es, en una palabra, un espíritu auténticamente comercial, un «espíritu de mercaderes», el que anima toda su actividad comercial. A principios del siglo pasado un buen observador describió, con todo acierto, este espíritu florentino-escocés (en contraste con el espíritu de los hombres de negocios irlandeses) de la forma siguiente [138 a]:

> Si los *irlandeses* pudieran llegar a disfrutar, con un rápido *coup de main*, de un patrimonio mercantil, no dudarían en hacerlo; pero no son capaces de permanecer horas enteras sentados en un taburete de escritorio, inclinados sobre pupitres y grandes libros de comercio, para irse ganando poco a poco esos tesoros. Y esto es precisamente lo que hacen los *escoceses*. Sus ansias de alcanzar la punta de la cucaña son igualmente intensas, pero su actitud es menos impulsiva que perseverante, y en ellos la constancia eficaz remplaza al fuego momentáneo.

El irlandés salta y brinca cual ardilla; el escocés trepa tranquilamente de rama en rama.

> Esta admirable capacidad del escocés para abrirse paso en los negocios comerciales, su extraordinaria ductilidad ante los superiores, la incesante rapidez con que despliegan las velas a todos los vientos, no sólo ha dado lugar a que se encuentre un gran número de escribientes escoceses en las casas comerciales de Londres, sino a que los hallemos también en calidad de socios de las mismas.

En esta exposición muy bien podríamos sustituir la palabra escoceses por la de florentinos, e incluso, por la de judíos.

8.° *Los judíos*

Como supongo que el lector conoce mi libro *Die Juden und das wirtschaftsleben* (Los judíos y la vida económica), me ahorraré aquí una exposición detenida del espíritu negociante judío, tal como se desprende de su actitud comercial, y sobre todo me alegro de poder prescindir de esta descripción porque supondría una repetición de

[138 a] De una descripción inglesa de Londres, traducida por Heinrich Heine en sus *Fragmentos ingleses* (1828), IV.

lo que acabo de señalar al referirme a los otros dos pueblos. (Ya que florentinos = escoceses = judíos.) Cuando Martian, en sus comentarios sobre Ezequiel, señala acerca de los judíos en el Imperio Romano: «Hasta hoy anida en los sirios (judíos) un celo innato tan grande por los negocios que no dudan en recorrer toda la tierra en busca de ganancias; y tan grande es su amor por el comercio que por doquier en el Imperio Romano, en medio de guerras, asesinatos y muertes, meditan la manera de enriquecerse», da en el clavo y caracteriza con brevedad epigramática la actitud de los judíos en la vida económica de los pueblos: tratan de conseguir sus riquezas «en medio de guerras, asesinatos y muertes», mientras los demás pueblos las buscan *por medio de* guerras, asesinatos y muertes. Sin poderío naval, sin potencial bélico se erigen en señores del mundo, con los mismos medios que hemos visto operar en manos de los florentinos: dinero, convenios (es decir, acuerdos comerciales), competencia. Toda empresa que fundan nace del espíritu mercantil; todos los judíos que ascendieron a empresarios capitalistas representan el tipo del empresario comerciante: esta es la razón de que hayamos querido mencionarlos en este capítulo.

Ahora sólo nos resta esbozar brevemente el último tipo de empresario.

9.º *Los artesanos*

Hablar del «artesano» *(Handwerker)* como de un tipo de empresario capitalista podría parecer una contradicción. Pero no encuentro una palabra mejor para designar eso que los ingleses llaman tan acertadamente *manufacturer* y los franceses *fabricant* (en contraposición al *entrepreneur* [139] nacido del espíritu comercial). Es decir, el maestro artesano que se ha hecho un nombre dentro de la esfera de la producción, que a fuerza de trabajar penosamente durante largos

[139] «Un entrepreneur de fabrique qu'il connaisse o qu'il ne connaisse pas le détail des opérations d'un grand objet, est celui qui les embrasse toutes, ainsi que les spéculation qui y ont rapport et qui a en sous ordre des contremaîtres et des commis pour diriger les unes et les autres et les lui rapporter comme à un centre qui leur est commun. Ainsi l'homme qui est à la tête d'un établissement en grand, où l'on employe diverses sortes de matières ou d'un établissement où l'on modifie très diversement la même martière. Exemples: Gobelins; Sèvres- cet homme est un entrepreneur. Si, au lieu de cela, il n'a, par exemple, à diriger qu'une manufacture de draps, de toiles, d'étoffes quelconques, dont les détails plus rapprochés, peuvent et doivent être sus et suivis imperturbablement par luimême, cet homme est un fabricant: il a ou il n'a pas sous lui des contre maîtres; mais il est le premier contre-maître de sa fabrique.» Art. *Attelier,* en la «Enc. méth. Manuf.», tomo 1.º (1785), pág. 1.

años ha conseguido hacer de su pequeño taller una auténtica empresa capitalista: el hombre de manos callosas, cabeza cuadrada y rudas maneras, que vive instalado a la antigua hasta sus bodas de plata para hacer decorar entonces su casa a la última moda por un arquitecto, pues su hija, a la que tiene en palmitas y a quien ha dado una esmerada educación (que a él le faltó), así lo desea. Son los famosos representantes de la «primera generación», los *self-made men,* que sin embargo no rebasan los límites de un discreto volumen medio en sus negocios. Son los antepasados de los grandes empresarios.

En industrias importantes, como por ejemplo la de maquinaria, este tipo ha constituido la regla general en los albores del desarrollo capitalista. Pero le encontramos diseminado igualmente por casi todas las demás industrias. También en la textil desempeñó un importante papel el «fabricante de paños» [139 a]. Se hallaba extendido por igual en todos los países, y en las grandes ciudades constituía un fenómeno especialmente frecuente [140]. Cualquier apreciación, aunque sea aproximada, de su participación numérica resulta tan imposible en este caso como en cualquiera de los que hemos visto anteriormente.

Lo que tengo que decir acerca del espíritu que ha engendrado a este último tipo de empresario, el artesano, puedo expresarlo aquí en pocas palabras, pues ya ha quedado suficientemente expuesto en párrafos anteriores. Tan distintos como puedan ser el artesano y el comerciante, poseen, sin embargo, toda una serie de características comunes; incluso con la empresa de especulación (de la que se diferencian en los restantes aspectos) tienen algo en común: el apartarse de todo elemento de coacción y autoritarismo en su obrar, rasgo que caracteriza a los tres primeros tipos de empresario. También el director artesano de una empresa capitalista ha de ser ante todo «negociador» en el sentido que yo le he dado, es decir, ha de abrirse camino en la vida a base del pacífico arte de la persuasión, firmando hábiles contratos, y sus posibilidades de ganancia dependen de sus relaciones con los proveedores, obreros y clientes. Mas para que estos empresarios conozcan el éxito, han de poseer aún —y esto

[139 a] G. Schmoller, *Geschichte der deutschen Kleingewerbe* (1870), páginas 580 s.

[140] En lo que respecta a Berlín nos dice un conocedor de la materia: «La gran industria nació principalmente del artesanado, cuando maestros eficientes, inteligentes, que habían pasado por la magnífica escuela del Real Instituto de Industria, habiendo aprendido en el extranjero y sobre todo en París las habilidades técnicas necesarias, volvieron a la patria y empezaron a crear fábricas.» O. Wiedfeldt, *Die Berliner Industrie* (1899), pág. 79.

reza también para los «comerciantes»— otras aptitudes, y sobre todo determinadas cualidades morales que no se exigen en tan alto grado de los demás tipos de empresario; en dos palabras: tienen que saber *calcular* y *ahorrar*. Han de reunir las características del buen calculador y del buen cabeza de familia: en ellos ha de cobrar vida un «espíritu» totalmente nuevo, que más tarde se encarnará también en otros empresarios, para terminar constituyendo finalmente un elemento indispensable del espíritu capitalista en general. Pero primero hemos de informarnos más detalladamente acerca de su esencia y evolución. Los capítulos siguientes están consagrados a esta tarea.

Segunda parte

EL ESPIRITU BURGUES

Capítulo 8

LAS VIRTUDES BURGUESAS

En lo que hoy llamamos espíritu capitalista se esconden, aparte del espíritu de empresa y del afán de lucro, un gran número de cualidades psíquicas; de ellas tomamos un determinado conjunto al que hemos designado como virtudes burguesas, en el sentido de aquellos principios y opiniones (junto con el comportamiento y la actitud por ellos determinados) que constituyen la esencia de todo buen burgués y padre de familia, del hombre de negocios formal y «prudente». Dicho en otros términos: en todo empresario capitalista se esconde un «burgués». Pero ¿qué aspecto tiene? ¿Dónde nació?

Por lo que he podido comprobar es en Florencia, a finales del siglo XIV, donde por primera vez encontramos al perfecto «burgués»: tiene, pues, que haber nacido durante el Trecento. Con esto queda aclarado ya que al utilizar el concepto «burgués» no me refiero a todo habitante de una ciudad o a todo comerciante o artesano, sino a una figura especial que se desarrolla precisamente a partir de estos grupos aparentemente burgueses, a una persona de muy peculiar conformación psíquica, para la que no tenemos otro apelativo que el que empleamos corrientemente entre comillas cuando decimos «es un burgués», con lo cual no pretendemos designar una clase social, sino simplemente un determinado tipo de persona.

Lo que polariza nuestra atención justamente hacia Florencia al preguntarnos por los orígenes del «burgués» es la gran abundancia de testimonios que desde el siglo XV poseemos en dicha ciudad acerca

de su existencia [141]. Multitud de negociantes y de otras personas familiarizadas con el mundo de los negocios de la época (¡y quién no lo estaba en aquel Nueva York del Quattrocento!) nos han legado sus observaciones e impresiones en forma de valiosas memorias o crónicas cuya lectura nos trae a la mente con toda nitidez la figura de Benjamín Franklin, ese arquetipo del espíritu burgués. Lo que no vemos surgir hasta los siglos XVII y XVIII —los principios de una existencia burguesa perfectamente organizada con todos los rasgos de una marcada «parvificencia» y «honestidad»— constituye ya hacia 1450 la sustancia vital de los laneros y cambistas florentinos.

El «burgués» más típico del Quattrocento es L. B. Alberti, cuyos escritos representan una fuente valiosísima para formarnos un juicio acerca del ambiente espiritual de aquella primera época de la concepción burguesa del mundo. A este hombre debemos los famosos libros sobre el gobierno de la familia *(Del governo della famiglia),* donde en realidad podemos encontrar ya todo lo que han dicho después en inglés Defoe y Benjamín Franklin. Pero los escritos de Alberti sobre la familia constituyen sobre todo una fuente de valor incalculable porque nos consta que en su tiempo gozaban ya de general admiración y popularidad, y que muy poco después de su aparición eran considerados como clásicos y recogidos por otros patriarcas, en parte literalmente, en parte extractados en sus crónicas y memorias.

[141] Una fuente singular y muy valiosa sobre el «espíritu» que presidía el mundo florentino de los negocios en los siglos XIV y XV, la constituyen los llamados *Zibaldoni,* de los que se conoce un gran número, como el *Tesoro,* de Brunetti Latini, el *Dittamondo,* de Fazio degli Uberti, el *Zibaldone,* de Giov. Ruccellai. Desgraciadamente no sé de ninguno que se haya editado. De la obra mencionada en último lugar encontramos extractos en el escrito de G. Marcotti: *Un mercante fiorentino e la sua famiglia nel secolo XV,* Florencia, 1881. Véase también D'Ancona, «Nuova Antologia» 15.7.81. Los *Zibaldoni* son crónicas en las que sus autores consignaban todos los acontecimientos importantes del país y de la familia, las impresiones obtenidas de sus lecturas, sus experiencias comerciales y económicas, los principios de una buena conducta económica y similares. Una de las fuentes principales la constituyen los *Libros de la familia,* de Alberti, que aparecen ahora en una excelente edición: Leon Battista Alberti, I *Libri della Famiglia,* ed. Girolamo Mancini, Florencia, 1908. El libro de Agnolo Pandolfini, *Del governo della famiglia* (Edición 1828, entre otras) que según expresión de Burckhardt *(Kult. der Renaiss,* 1[3], pág. 164) es «el primer programa de una vida privada perfectamente constituida», es un extracto casi textual de la obra de Alberti. Sobre la *Ricordanze domestiche,* de Luca di Matteo da Panzano (1406-1461) informa (no muy bien) un ensayo de Carlo Carnesechi, *Un fiorentino del secolo XV,* etc. en el «Archivio storio ital.», 5. Ser., T. IV, págs 145 siguientes. De escaso valor documental son las *Lettere di un notaro a un mercante del sec. XIV.,* publicadas por Cesare Guasti bajo el título de *Ser Lapo Mazzei,* 2 vols., Florencia, 1880.

Ello nos autoriza a afirmar que los puntos de vista que expone Alberti en sus libros de la familia (aunque se trate de escritos morales e instructivos) eran compartidos por amplios sectores de la población y representaban una especie de espíritu general de la época, característico, naturalmente, sólo del mundo de los negocios.

Eso es lo que me mueve a reproducir en los párrafos siguientes las opiniones y puntos de vista de Alberti, en sus rasgos esenciales, recurriendo sólo de vez en cuando, y a modo de complemento, a las observaciones de otros individuos de la época. Como es natural, me limitaré a aquellos pasajes de sus escritos en que haga referencia a su actitud ante la vida económica, tomando del resto de sus consideraciones sólo aquello que nos interese aquí, es decir, la formación de una peculiar mentalidad *económica.*

Dos son los grupos de opiniones que más nos interesa considerar: las que se refieren a la estructura interna de la economía y las que están destinadas a regular las relaciones de los sujetos económicos con la clientela en particular, y con el mundo exterior en general. El primer grupo lo resumo (por razones que vamos a ver en seguida) bajo el título «santa economicidad», el segundo bajo la rúbrica «moral de los negocios».

1.º *La santa economicidad*

«Santo» llama Alberti al espíritu de economía o de buena administración, o como quiera traducirse el término *masserizia: «Sancta cosa la masserizia»* (pág. 151). ¿Qué entiende Alberti por *masserizia?* En diversos pasajes de su obra encontramos explicaciones de esta palabra, pero no todas coinciden. Si tomamos el concepto en su sentido amplio, de forma que encierre en sí todas las normas económicas que dicta Alberti a los suyos, significará aproximadamente lo siguiente.

A una buena economía corresponde:

1.º *La racionalización de la administración económica.* Un buen administrador piensa siempre la mejor forma de administrar *«la sollecitudine e cura delle cose, cioè la masserizia»* (pág. 135). Lo cual quiere decir en primer lugar que los procesos económicos no deben trasponer el umbral de su conciencia; que se ocupa de problemas económicos; que consagra a ellos su interés; que no se avergüenza de hablar de ellos como de algo sucio; que incluso alardea de actuar en la economía. Esto era algo nuevo e inaudito. Y precisamente porque eran los ricos, los grandes, los que pensaban así ahora. Que el humilde mozo de cuerda se hubiera preocupado siempre de cada céntimo, o que el pequeño tendero hubiera pasado gran parte de su

vida echando cuentas de sus gastos e ingresos, se comprende fácilmente. Pero el rico, el grande, el hombre que tenía tanto para gastar como los señores de antaño, también él hacía de los problemas de la administración económica objeto de sus cuidados, y digo los problemas de la *administración* porque otros problemas del ámbito de lo económico habían sido racionalizados ya anteriormente; ya vimos cómo en toda empresa a gran escala los proyectos bien estudiados consiguen realizarse plenamente, lo que no es posible sin una inteligente coordinación de fines y medios, en una palabra, sin una racionalización sistemática. Pero de lo que ahora se trataba era sobre todo de racionalizar la administración, entendiendo por ello en esencia el establecimiento de una prudente relación entre gastos e ingresos, es decir, la creación de un arte especial de la administración. Ahora bien, plantear el problema significaba al mismo tiempo resolverlo en un sentido muy determinado; este sentido, esta nueva concepción de la buena administración, no podía significar en un principio otra cosa que la *radical condenación de todas las máximas de la forma de vida señorial.* La economía del señor había sido, como vimos, una economía de gastos: según lo que necesitase para llevar una vida decorosa o incluso para derrochar a manos llenas, así habían de ser sus ingresos. Esta economía de gastos se convierte ahora en economía de ingresos. La norma suprema con que cierra Alberti el libro tercero de su tratado (que es el que versa sobre filosofía económica), las últimas palabras de la obra de Pandolfini, el ABC de todo buen arte administrativo, el credo de todo «burgués» que se precie, el lema de la nueva era que ahora amanece, la quintaesencia de la concepción universal de esta gente, está condensada en esta frase [142]:

«Recordad siempre esto, hijos míos; nunca permitáis que vuestros gastos sobrepasen a vuestros ingresos.»

Con esta frase se colocaba la primera piedra del edificio de la economía burguesa-capitalista. Pues el cumplimiento de este precepto convertía la racionalización en una

2.° *Economización de la administración.* No a la fuerza, sino voluntariamente. Pues esta economización no se refería a las economías míseras de la gente pobre que no tenía que comer, sino a los ricos. Esto era precisamente lo inaudito, lo nuevo: que alguien contara con medios suficientes y no echara mano de ellos. Al precepto de no gastar más de lo que se ganara no tardó en seguir otro aún

[142] «terrete questo a mente figliuoli miei. Sieno le spese vostre più che l'entrate non mai maggiori. Alberti, *Della famiglia,* pág. 242. Pandolfini coincide con él casi literalmente.

más importante: gastar *menos* de lo que se ganara, es decir, ahorrar. *Con ello hacía su aparición en el mundo la idea del ahorro.* Y tampoco se trataba ahora de un ahorro forzoso, sino absolutamente voluntario; del ahorro, no como necesidad, sino como virtud. El administrador *ahorrativo* se convierte desde ese instante en el ideal del burgués rico. Y un tal Giovanni Ruccellai, hombre de incalculable fortuna, hace suya la frase de uno de sus conciudadanos: «Un céntimo ahorrado me hace más honor que cien gastados» [143]. No es la apariencia señorial la que honra al hombre capaz, sino el llevar su economía en orden [144]. El espíritu de ahorro se venera ahora tan fervientemente, elevándolo incluso a la categoría de virtud económica por excelencia, que el concepto de *masserizia,* es decir, el del espíritu de economicidad, se ve a menudo equiparado al del ahorro. Algunos pasajes de los libros de familia de Alberti nos darán una idea de la importancia capital que se le atribuía al ahorro.

De mil formas distintas encontramos expresado el pensamiento de que «no es por ganar mucho por lo que se hace uno rico, sino por gastar poco» [145] (aludiendo siempre a los señores despilfarradores); «guardémonos de los gastos superfluos como de un enemigo mortal»; «el gasto que no es absolutamente necesario *(molto necessaria)* no puede ser más que producto de la locura *(da pazzia)*»; «tan mala cosa es el derroche como bueno, provechoso y admirable es el ahorro»; «el ahorro no perjudica a nadie y aprovecha a la familia»; «el ahorro es algo sagrado». «¿Sabes qué personas son las que más me gustan? Aquellas que no gastan su dinero más que en lo necesario y guardan el resto; a ésas las llamo ahorrativas y buenas administradoras *(massai)*» [146].

[143] Giov. Ruccellai, en su *Zibaldone* (1459); transmitido por Marcotti, *Un mercante fiorentino,* pág. 106.

[144]
«Non fa cortese nè gentile alcuno
Lo donare a ciascuno
Nè tener sempre larga spesa:
Ma l'ordinata impresa
Del come quanto e dove si conviene
Di saggio e di gentil nome mantiene:»

consejo de Giov. Ruccellai a su hijo en su *Zibaldone.* Marcotti, *Un merc. fior.,* pág. 112.

[145] «Consiste ancora lo' inpoverire... in un soperchio spendere e in uma prodigalità la quale discipi e getti via le richezze.» Alberti, *Della fam.,* pág. 135.

[146] «E' si vuole essere massaio et quanto da uno mortale inimico guardasi dalle superflue spese.» «Ogni spesa non molto necessaria non vego io possa venire se non da pazzia.» «Quanto la prodigalità è cosa mala, così è buona, utile e lodevole la masserizia! (La masserizia) nuoce a niuno, giova alla famiglia... Sancta cosa la masserizia...» «Sa'tu quali mi piaceranno? Quelli i qualli a' bisogni usano le cose quanto basta et non più: l'avanzo serbano; et questi chiamo io massai.» Alberti, *loc. cit.,* págs. 150-154.

En otro lugar el maestro se expresa sobre el *Massaio* en los términos siguientes: «*Massai*», es decir, «buenos administradores son aquéllos que mantienen un equilibrio exacto entre lo excesivo y lo insuficiente. PREGUNTA: pero ¿cómo saber qué es demasiado y qué insuficiente? RESPUESTA: fácilmente, tomando una medida como norma *(misura;* Pandolfini utiliza aquí la palabra «*ragione*»). PREGUNTA: ¿qué medida? RESPUESTA: muy sencilla, ningún gasto debe ser mayor de lo absolutamente necesario *(che dimandi la necessità)* ni menor de lo que prescriba la honestidad *(onestà)*» [147].

Alberti esboza también un esquema de los gastos, por orden de su necesidad:

1.º Gastos para alimentación y vestido, que son de necesidad absoluta.
2.º Otros gastos, de los que
a) Unos son también necesarios, como aquéllos que de no hacerse perjudicarían la reputación y el buen nombre de la familia; son los gastos para mantenimiento de la vivienda, la casa de campo y el establecimiento comercial *(bottega).*
b) Otros que si no son necesarios tampoco son reprobables; si se hacen se experimenta una satisfacción, si no se hacen tampoco se sale perjudicado; a este grupo corresponde lo que se gasta en atelajes, libros, decoración de la casa, etc.
c) Finalmente hay gastos absolutamente reprobables que constituyen una locura *(pazze),* como son los destinados a la manutención de la servidumbre (de nuevo el odio contenido contra todo el sistema señorial: los siervos son peores que las bestias salvajes) [148].

Los gastos necesarios deben efectuarse lo más rápidamente posible; los innecesarios deben posponerse todo el tiempo que se pueda. ¿Por qué?, preguntan los discípulos al maestro: quisiéramos oír los motivos, pues sabemos que *no haces nada sin meditarlo antes a fondo (nulla fate senza optima ragione).* A lo que replica Gianozzo: la razón es bien sencilla; si pospongo mis gastos es muy posible que se me pasen las ganas de hacerlos, ahorrándome así el dinero; y si no me ocurre eso, en todo caso tendré tiempo suficiente para meditar la manera más barata de conseguir lo apetecido [149].

[147] Massai: «Quelli che sanno tenere il mezzo tra il poco et il troppo... Ma in che modo se conosce elli quale sia troppo, quale sia poco?... Leggiermente colla misura in mano (en Pandolfini, pág. 54: ragione in mano)... Aspetto et desidero questa misura... Cosa brevissima et utilissima questa. In ogni spese prevedere ch'ella non sia maggiore, non pesi più, non sia di più numero che dimandi la necessità, nè sia meno quanto richiede la onestà...»

[148] Gianozzo: «Dipoi le spese pazze sono quelle quali facte meritano biasimo, come sarebbe pascere in casa draconi o altri animali più che questi terribili, crudeli et venenosi.» Lionardo: «Tigri forso?» Gianozzo: «Anzi, Lionardo mio, pascere scelerati et vitiosi uomini... Vuolsi fugire quanto una pestilenzia ogni uso et dimestichezza di simili maldici raportatori et ghiottonacci, quali s'inframettono fra gli amici et conoscenti delle case.»

[149] Alberti, *loe. cit.,* págs. 198, 199.

Mas para una economización perfecta de la administración (y de la vida) no basta con ahorrar (esto representaría la *economía del material),* sino que además es necesario establecer un orden lógico en las actividades y un aprovechamiento adecuado del tiempo, que es lo que podría llamarse *economía de las energías,* predicada también por nuestro maestro con insistencia y tenacidad. La auténtica *masserizia* ha de volcarse en la administración con la ayuda de tres cosas que nos pertenecen:

1.° nuestra alma;
2.° nuestro cuerpo;
3.° y, ¡sobre todo!, nuestro tiempo.

Administrar es una ocupación provechosa y honesta: «toda mi vida me esfuerzo en hacer cosas provechosas y honestas» [149 a], pero es ante todo eso, una ocupación. Del cuerpo, del alma y del tiempo sólo me sirvo de una forma sensata. Procuro aprovecharlos al máximo, y si es posible no perderme nada de ellos» [150]. Pero lo principal es evitar la ociosidad. El despilfarro y la ociosidad son dos enemigos mortales. La ociosidad echa a perder el cuerpo y corrompe el espíritu [151]. De ella nacen la deshonra y la infamia *(disonore et infamia).* El alma de los holgazanes ha sido siempre criadero de todos los vicios. Nada hay tan vergonzoso y depravado para la vida pública y privada como los ciudadanos ociosos. De la ociosidad nace también la lascivia; de ésta, el desprecio de las leyes, etc. [152]

Cuando en una ocasión los discípulos se quejan de no poder retener y seguir todas las sabias teorías del maestro, éste les replica que lo lograrán con sólo distribuir bien su tiempo: «Quien no pierde el tiempo puede hacer casi todo; y aquél que sabe emplearlo bien se hará pronto dueño de cualquier situación» [153].

[149 a] «Sempre m'afatico in cose utili et onesta», *loc cit.,* pág. 163.

[150] «Adopero l'animo et il corpo et il tempo non se non bene. Cerco di conservalle asai, curo non perderne punto...», *ibidem,* pág. 166.

[151] «Empionsi per otio le vene di flemma, stanno acquisitosi et scialbi, et lo stomaco sdegnoso i nerbi pigri et tucto il corpo tardo et adormentato et più l'ingegno per troppo otio s'appanna et offuscasi, ogni virtù nell'animo diventa inerte...», *loc. cit.,* pág. 45.

[152] «Nulla si truova onde tanto facile surga disonore et infamis quanto dall'otio. El grenbo delli otiosi sempre fu nido e cova de'vitii. Nulla si trouva tanto alle cose publice et private nociva et pestifero quanto sono i cittadini ignovi (ignavi) e inerti. Dell'ocio nasce lascivia: (di lascivia) nace spregiare le leggi: del non ubbidire le leggi segne ruina et exterminio delle terre... Adunque l'otio cagione di tanto male molto a'buoni debb'essere in odio», *loc. cit.,* pág. 121. Se pone a las hormigas y abejas como ejemplo de buen hacer, pág. 200.

[153] «Chi sa non perdere tempo sa fare quasi ogni cosa, et chi sa adoperare il tempo costui sarà signore di qualunque cosa e'voglia.» Alberti, *Della famiglia,* pág. 200.

El mismo Gianozzo da indicaciones de cómo distribuir y aprovechar el tiempo lo mejor posible:

Para no perder nada de ese precioso bien que es el tiempo, me impongo esta norma: no estar nunca ocioso, rehuir el sueño y no reclinar la cabeza hasta caer rendido de cansancio... Y así hago: rehúyo el sueño y el ocio, buscándome siempre alguna ocupación. Para llevar a cabo con orden todos mis quehaceres, me construyo al levantarme un plan de trabajo: tareas a realizar en el día de hoy; las enumero y destino para cada una un tiempo determinado: esto por la mañana, aquello por la tarde, eso otro por la noche, y de esta manera llevo a término con todo orden mis quehaceres casi sin cansarme... Por la noche, antes de acostarme, hago un examen mental de todo lo realizado al cabo del día... Prefiero perder el sueño que el tiempo... [154]

Y así en infinitas repeticiones (¡que no son precisamente prueba de una economía verbal!).

De importancia capital para el hombre de negocios son a su vez la diligencia y la aplicación, manantiales de toda riqueza: «Las ganancias aumentan porque al ampliarse los negocios crece también nuestro trabajo y diligencia» [155].

Como complemento de la imagen, quizás algo imperfecta aún, que nos proporcionan estos fragmentos de la mejor fuente con que contamos acerca del espíritu de un «burgués» florentino del siglo XV, reproduciré ahora la vívida descripción que de la familia de Leonardo da Vinci hace un hombre de gran ingenio, situándola en el mismo marco trazado por las fuentes ya citadas [156].

Su hermano Lorenzo no ocultaba la profunda tristeza que le producían los rumores que corrían por aquel entonces acerca de la impiedad de Leonardo. Casi un niño por su edad, era ya, sin embargo, alumno aventajado de Savonarola, un «camorrista», poseía ya un comercio y pertenecía al gremio floren-

[154] «Per non perdere di cosa si pretio, sa punto, io pongo in me questa regola: mai mi lascio stare in otio, fugo il sonno, nè giacio se non vinto dalla strachezza... Così adunque fo: fuggo il sonno et l'otio, sempre faccendo quelche cosa... Et perchè una faccenda non mi confonda l'altra... sapete voi, figliuoli miei, quello che fo io. La mattina, prima quando io mi lievo, cosi fra me stessi io penso: oggi in che arò io da fare? Tante cose: annòverole, pensovi, et a ciascuna assegno il tempo suo: questo stamane, quello oggi, quello altro stasera; et a quello modo mi vieni facto con ordine ogni faccenda quasi con niuna fatica: la sera inanzi che io mi riposi racholgo in me quanto feci il dì.» «*Prima voglio perdere il sonno che il tempo*», *loc. cit.*, págs. 165 ss.

[155] «Questi (i quadagni)... di venteranno maggiori crescendo in noi colle faccende insieme industria et opera», *loc. cit.*, pág. 137.

[156] Tomo el párrafo de la novela histórica de Dimitry Sergew Mereschkowski, *Leonardo da Vinci;* traducida al alemán por Carl von Gutschow. A pesar de tratarse de una novela, el planteamiento de este magnífico libro nos hace suponer que se basa en fuentes históricas. El único defecto de las excelentes obras de Mereschkowski es que su autor no cita las fuentes de las que ha obtenido el material. En el párrafo citado parece como si se hubiera basado (junto con otras fuentes) en los *Libros de familia* de Alberti.

tino de cardadores de lana. A menudo llevaba su conversación con Leonardo, en presencia del padre, hacia temas relacionados con la fe cristiana, la necesidad de la penitencia, la humildad, le prevenía contra las opiniones heréticas de algunos filósofos modernos, obsequiándole en una ocasión, como regalo de despedida, con un libro escrito por él mismo sobre la salvación del alma.

Después, sentado ante la chimenea del viejo gabinete familiar, toma Leonardo en sus manos el libro, tan cuidadosamente escrito, y lee: «*Tavola del confessionario descripto per me, Lorenzo di Ser Pierro da Vinci, Fiorentino, mandata alla Nanna, mia cognata*» (Breviario de confesión, escrito por mí, Lorenzo di Ser Pierro da Vinci, Florentino, dedicada o Nanna, mi cuñada). A este título estaban añadidas unas palabras en letra pequeña: «Un manual extremadamente útil para todos aquellos que quieran confesar sus pecados.» Abre el libro y lee. «Si al repasar el índice tropiezas con el capítulo de tus pecados, señala el párrafo y deja aquello de lo que no te sientas culpable; así aprovechará a otro, pues convéncete de que ni mil lenguas podrán agotar su contenido.»

Seguía una lista de todos los pecados, compuesta con toda minuciosidad por el joven cardador de lanas, y consideraciones llenas del más auténtico temor de Dios que todo cristiano que pretenda penetrar en el misterio de la confesión ha de grabar en su alma.

Con sutileza teológica discutía Lorenzo la cuestión de si era o no pecado llevar paños y otras prendas de lana que no hubieran pagado los derechos de aduana. «En lo que concierne al alma en nada puede dañarla el llevar esas prendas extranjeras si la tasa que se había de pagar por su entrada era injustificada. Así pues, hermanos y hermanas, ello no ha de inquietar vuestra conciencia. Pero si alguien me pregunta: 'Lorenzo ¿en qué te basas para hacer esa afirmación acerca de los paños extranjeros?', le contestaré que cuando en el pasado año 1499, ciertos negocios me retenían en la ciudad de Pisa, oí en la iglesia de San Miguel una plática del monje dominico hermano Zanobi, que exponía lo mismo apoyándose en una cantidad asombrosa, casi increíble, de argumentos científicos.»

Al final contaba Lorenzo con detalle cómo el demonio del infierno *(demonio infernale)* había intentado impedir que escribiera este libro tan saludable para el alma, alegando entre otras cosas que Lorenzo no poseía la erudición y facilidad de palabra necesarias, y que más le valía al honrado cardador de lanas preocuparse de su negocio que escribir libros religiosos. Pero que él había superado las tentaciones del demonio y llegado a la conclusión de que en una obra así se trataba más de filosofía cristiana y fervor que de conocimientos eruditos y facilidad de palabra. Por lo cual, y con la ayuda de Dios y de la Santísima Virgen María, había terminado este libro, dedicándosele a «*su cuñada Nanna así como a todos los hermanos y hermanas en Cristo*».

Leonardo centró su atención en la descripción de las cuatro virtudes cardinales que Lorenzo, no sin segunda intención respecto a su hermano, el célebre artista, el pintor, aconsejaba representar bajo las alegorías siguientes: la prudencia con tres caras en señal de que puede conocer presente, pasado y futuro; la justicia con espada y balanza; la fortaleza recostada en una columna; la templanza con una escuadra en una mano y unas tijeras en la otra «con las que corta todo exceso».

De este tratado emanaba un espíritu que resultaba muy familiar a Leonardo: el aburguesado temor de Dios que había rodeado su infancia y que se transmitía en la familia de generación en generación.

Cien años antes del nacimiento de Leonardo, sus antepasados familiares habían sido ya funcionarios de la comunidad florentina, honorables, ahorrativos y temerosos de Dios, como su padre Ser Pierro. En el año 1339 se men-

ciona por primera vez en las actas de la familia al bisabuelo del artista, un tal Ser Guido di Ser Michele da Vinci, como *Notajo* del Gobierno. Con toda claridad, como si aún estuviera vivo, acudía ahora a su mente la imagen de su abuelo Antonio. La filosofía del abuelo era idéntica a la del nieto Lorenzo. Enseñaba a sus hijos a no aspirar a nada grande: ni a gloria, ni a honores, ni a cargos importantes en el Gobierno o en la guerra, ni a la riqueza o la erudición desmedidas.

«El justo medio —acostumbraba a decir— es el camino más seguro en la vida.»

A Leonardo le parecía oír la voz reposada y machacona del anciano, proclamando la norma práctica de la «ruta dorada del justo medio».

«Hijos míos, tomad ejemplo de las hormigas, que se preocupan ya hoy de las necesidades del día de mañana. Haceos ahorrativos y moderados. ¿Con qué comparar a un buen administrador, a un buen padre de familia? Lo comparo con la araña, situada en el centro de su ancha tela, dispuesta a saltar al menor estremecimiento de uno de los hilos.»

Exigía que todos los miembros de la familia se reunieran diariamente al toque vespertino del Ave María. El mismo recorría la casa, cerrando las puertas, se llevaba las llaves a su dormitorio y las escondía bajo la almohada. No se le escapaba el *más mínimo detalle* —si *los bueyes no tenían heno* suficiente, si la sirvienta había sacado demasiado la mecha de la lámpara consumiendo ésta más de lo necesario—, de todo se daba cuenta y a todo atendía. Y sin embargo no era avaro. El mismo compraba los mejores paños para sus trajes y aconsejaba lo mismo a sus hijos. No retrocedía ante estos gastos pues, según explicaba, los trajes de buen paño no necesitaban renovarse tan a menudo, resultando así incluso más baratos.

Según el abuelo toda la familia tenía que vivir bajo un mismo techo, pues, acostumbraba a decir, «cuando todos comen a una misma mesa basta con un solo mantel y una sola luz, mientras que si lo hacen por separado se necesitan varios manteles y varias luces; cuando es una sola la chimenea que calienta a todos no se precisa más que un haz de leña, para dos se necesitará el doble, y lo mismo ocurre en todas las cosas».

A las mujeres las miraba por encima del hombro: «Su deber es ocuparse de la cocina y de los niños y no inmiscuirse en los asuntos de los hombres; ¡ay de aquel que cree en la inteligencia femenina!»

Con todo, la sabiduría de Ser Antonio tenía algo de sutil. «Hijos míos, repetía, sed caritativos como lo manda nuestra santa Iglesia; pero preferid el amigo afortunado al desgraciado, el rico al pobre. El mayor arte de la vida consiste en parecer caritativo y superar al astuto en astucia.»

Les aconsejaba plantar árboles frutales en las lindes de sus tierras para que diesen sombra a las del vecino; les enseñaba a denegar del modo más amable toda petición de préstamo. «De esto se sacan dos ventajas —añadía—, por un lado conserváis vuestro dinero y por otro burláis al que pretendía engañaros. Y en el caso de que el que venga con la petición sea una persona culta, os comprenderá e incluso os tendrá en cuenta la amabilidad con que habéis rechazado su ruego. Si bribón es el que toma, loco es el que da. Pero a vuestros parientes y compañeros ayudadles, no sólo con dinero, sino con sangre, sudor y honra —con cuanto poseáis— y no dudéis siquiera en exponer vuestra vida por el bien de la familia; pensad, queridos míos, que de mayor gloria y beneficio le sirve al hombre portarse bien con los suyos que con extraños.»

Tras una ausencia de treinta años, de nuevo bajo el techo de la casa del abuelo, escuchando el gemido del viento y contemplando los leños que se consumen en la chimenea, pensaba Leonardo en lo mucho que su vida en-

tera se oponía a esta filosofía administrativa de su abuelo, cómo toda ella no había sido más que una total falta de medida, un continuo exceso que, como opinaba su hermano, había de ser cortado por la férrea tijera de la diosa de la templanza.

Si seguimos ahora de cerca la evolución de las virtudes burguesas a través de los siglos, habremos de dedicar especial atención a su desarrollo tanto intensivo como extensivo. Aquél se refiere al contenido de la doctrina misma de las virtudes; éste, a la expansión de las mismas a lo largo y a lo ancho de la masa del pueblo. Nuestros conocimientos acerca de ambos problemas son de naturaleza muy diversa. Eso que he llamado desarrollo intensivo podemos seguirlo muy de cerca con la ayuda de los libros educativos y de moral en los que se predican estas virtudes, mientras que el desarrollo extensivo sólo podemos deducirlo de síntomas poco concretos.

Si pretendemos ser exactos no podemos decir que la doctrina burguesa de las virtudes, tal y como fue establecida por los hombres del Quattrocento, experimentó un *desarrollo intensivo.* Lo que en los siglos posteriores se ha venido enseñando a los futuros hombres de negocios no es otra cosa que lo que Alberti encarecía siempre a sus discípulos. Entre la forma de vida del abuelo de Leonardo y la de Benjamín Franklin no existe, como ya he dicho, la más mínima diferencia. Los preceptos continúan siendo en su más estricto sentido los mismos. Se repiten casi textualmente siglo tras siglo, y podría decirse que todas las obras educativas de los siglos XVI, XVII y XVIII no son sino traducciones de Alberti a otras lenguas. Echemos ahora una ojeada a un par de obras representativas de los distintos siglos.

En el siglo XVI, por ejemplo, nos tropezamos con una clase de escritos muy típicos de aquel tiempo: son los libros de Agricultura, muy difundidos por todos los países.

El español Herrera no muestra ciertamente demasiado interés por el comercio, pero las virtudes que alaba en el agricultor son las mismas que deseaba Alberti al eficiente lanero: un modo de actuar bien deliberado, una profunda aversión a la ociosidad y un conocimiento preciso de su actividad profesional [157].

El francés Étienne dicta las siguientes normas de comportamiento: el buen administrador pasará su tiempo libre ocupándose de sus negocios, sin dejarse distraer por cacerías, banquetes, amigos, festines, etcétera. Lo principal es saber administrar el tiempo. Los gastos no han de sobrepasar nunca a los ingresos. Con diligencia, el buen administrador puede convertir en fértil el peor de los terrenos. Hay

[157] Agricoltura tratta da diversi antichi et moderni scrittori. Da Sig. Gabr. Alfonso d'Herrera... et tradotta di lingua spagnuola in italiana da Mambrino Roseo da Fabriano. In Venetio 1592. Véase, sobre todo, la *Dedicazione.*

un antiguo dicho que reza así: el buen cabeza de familia debe pensar más en el provecho y duración de las cosas que en una satisfacción momentánea y un beneficio pasajero [158].

El italiano Tanara [159] valora ante todo la utilidad: ni siquiera en el jardín deben cultivarse flores de las que no pueda obtenerse ningún beneficio material, sino sólo productos para el mercado; la belleza del jardín del Edén llevó a la perdición al pobre Adán y con él a todos nosotros. La riqueza no se obtiene por servicios de corte o méritos de guerra, ni tampoco a base de la alquimia, sino mediante una buena administración.

En el siglo XVII nos encontramos con numerosos «libros y enciclopedias de comercio», con abundantes recomendaciones a hombres de negocios de todas las edades, para que estructuren su vida y su economía de un modo racional y virtuoso. De nuevo las viejas teorías: medita todo cuidadosamente, mantén en orden tus asuntos, sé comedido, diligente, ahorrativo, y no te faltará de nada, y te convertirás en un ciudadano respetable y acomodado.

Conviene recordar también la famosa obra de Savary *Le parfait négociant,* dedicada a Colbert. Cierto es que trata ante todo del arte del comerciante, pero tampoco deja a un lado la moral a que éste debe atenerse. El éxito y la fortuna de un comerciante dependen: 1.° de un conocimiento exacto de la materia; 2.° del buen orden en que lleve sus negocios; 3.° de su diligencia; 4.° del ahorro y la buena economía de la casa *(de l'épargne et de l'oeconomie de leur maison);* 5.° de su formalidad en los negocios [160].

Esta misma doctrina de las virtudes del comerciante ocupa un lugar más destacado aún en una obra inglesa con el mismo título que la de Savary y atribuida generalmente a Defoe [161].

El comerciante ha de ser diligente. «El comerciante diligente es siempre el comerciante prudente y perfecto» (pág. 45). Ha de evitar por completo todo placer y distracción por muy inocentes que parezcan: el capítulo que trata de ello (el noveno de la 4.ª edición) lleva por título «*Of innocent Diversions, as they are called. How fatal to the Tradesman, especially to the younger Sort*» (De las distracciones inocentes, como se las suele llamar. Lo fatales que son

[158] Traducción italiana (1581), págs. 7, 10, 12, 14, 28 y Cap. VI.

[159] Vinc. Tanara, *L'economia del cittadino in Villa,* Bolonia, 1648, páginas 2, 119, 202 ss., 269. El autor cita el dicho siguiente, muy significativo:

«Metti il poco col poco e sopra il poco
Aggiungi anco il più poco e di più pochi
Un cumulo farsi che non sia poco...»

[160] *Le parfait négociant,* etc., por Jacques Savary, 4.ª edic., 1 (1697), página 31.

[161] *The Complete English Tradesman,* 5.ª edic., 1745.

para el comerciante, en especial para el joven). Las más peligrosas son las diversiones deportivas y señoriales. «Cuando veo a un joven tendero dedicarse a la equitación, a la caza, a la crianza de perros, y le oigo hablar la jerga del deportista, siento temor por él» (pág. 87).

Y ante todo: ¡no meterse en gastos! «Una vida dispendiosa *(expensive living)* es como una fiebre insidiosa», «consume el alma y la vida del comerciante», y así sucesivamente con distintas palabras (pág. 975). El buen administrador no hace gastos excesivos ni en la casa, ni en la ropa, ni en fiestas, ni en su tren de vida. «La vida de los negocios no es un baile al que se va engalanado y enmascarado»; «sólo exige prudencia y moderación *(prudence and frugality)*» (pág. 103). «Con una buena administración en los negocios y moderación en el vivir puede uno aumentar su fortuna cuanto quiera» (pág. 208). «Si los gastos son inferiores a los ingresos el hombre progresará; si no es así, huelga decir lo que ocurrirá» (pág. 210). Las obras de Savary y Defoe se siguen editando hasta bien entrado el siglo XVIII. Su labor la prosiguen ahora hombres como Benjamín Franklin, entre cuyos escritores favoritos se contaba Defoe.

Con la figura de Benjamín Franklin, el inventor (según Balzac) del pararrayos, del bulo periodístico y de la república, llega la mentalidad «burguesa» a su apogeo. El buen juicio y la prudencia de este americano son sencillamente asombrosos. En él todo se ha convertido en norma, todo se aprecia con medida exacta, toda acción rebosa erudición económica.

Franklin amaba la economía. De él se cuenta la siguiente anécdota que evoca ante nosotros la gran figura de este hombre en toda su monumental magnitud: cierta noche se encontraba un grupo de personas admirando una lámpara nueva de luz brillantísima. Pero, se preguntaba, ¿no será esta lámpara más cara que las antiguas? Porque sería de desear que en estos tiempos en que todo ha subido tanto, la iluminación de nuestras casas resultara lo más barata posible. «Mucho me complació —dice a esto Benjamín— ese sentido de la economía que tanto amo» [162]. Es la cumbre: ningún camino conduce más arriba.

De sobra conocida es su enérgica defensa de la economización del tiempo; sabemos también que de él proviene la frase «el tiempo es dinero» [163].

Si amas la vida no pierdas el tiempo, que es la materia vital... ¡Cuánto tiempo desperdiciamos innecesariamente durmiendo sin pensar que zorro que duerme no caza, y que ya tendremos tiempo de dormir en la tumba!...

[162] *Franklins Schatzkästlein,* editado por Bergk, 1 (1839), pág. 71.

[163] El famoso pasaje, tan a menudo citado, se encuentra en la edición (ahora mejor y más completa) de las obras completas de Benjamín Franklin de A. H. Smyth, 1907, 2, págs. 370 s.

Y si es el tiempo mi bien más preciado, su pérdida será la mayor de las pérdidas..., el tiempo perdido no se recupera jamás y lo que llamamos tiempo suficiente es siempre demasiado corto [164].

Por otra parte, a la perfecta economía del tiempo corresponde la perfecta economía de la materia: ¡ahorrar!, ¡ahorrar!, nos grita Franklin desde cada página de su obra.

¿Queréis ser ricos? Entonces pensad en ahorrar tanto como en ganar. Las dos Indias no han bastado para enriquecer a España porque sus gastos son aún mayores que sus ingresos. Terminad, pues, con todas vuestras costosas locuras [165].

El ABC de la filosofía frankliniana está resumido en estas dos palabras: *Industry and frugality* (diligencia y moderación). Estos son los caminos para llegar a hacerse rico: «No derroches nunca tiempo ni dinero, aprovéchalos siempre como mejor puedas» [166].

Con el fin de mostrar una vez más cómo se modela la forma de vida de un hombre que profesa tal veneración «a la santa economicidad», traigo a colación un pasaje tomado de las memorias de Benjamín Franklin en el que indica qué virtudes considera más valiosas y cuál ha sido la educación que le ha convertido en una persona virtuosa. En el «esquema de las virtudes» que traza allí este gran hombre, la mentalidad «burguesa» alcanza su máxima y última expresión. El párrafo dice así [167]:

Justo por aquel tiempo hice el audaz y firme propósito de alcanzar la perfección moral. Deseaba poder vivir sin cometer ninguna falta en ningún momento; deseaba superar todo aquello a lo que podían conducir la inclinación natural, el hábito o las malas compañías. Como sabía o creía saber lo que estaba bien y lo que estaba mal, no comprendía por qué no podía hacer

[164] *The Oeconomy of Human Life,* inglés y alemán, 1785, pág. 413.

[165] Get what you can and what you get, hold
«Tis the stone that will turn all your lead into gold.»
The Oeconomy of Life, págs. 425, 443. Este escrito es una reproducción de *Poor Richards Almanach,* del que hablaremos más adelante.

[166] «In short, the way to wealth, if you desire it, is as plain as the way to market. It depends chiefly on two words, *industry* and *frugality;* that is, *waste neither time nor money,* but make the best use of both. Without industry and frugality nothing will do, and with them every thing. He that gets all he can honestly and saves all he gets (necessary expenses excepted! cf. Alberti!) will certainly become rich, if that Being who governs the world, to whom all should look for a blessing on their honest endeavours, doth not, in his wise providence, otherwise determine.» *Writings,* ed. Smyth, 2, pág. 370 (conclusión). Cf. B. Franklin, *Memoirs,* 1 (1833), pág. 147 y varias veces más.

[167] *Benjamin Franklins Leben,* descrita por él mismo. Trad. alem. del Dr. Karl Müller (Reklam), págs. 114-119.

siempre lo uno y omitir lo otro. Sin embargo, pronto me di cuenta de que la tarea que me había señalado era mucho más ardua de lo que yo había imaginado. Mientras ponía todo mi empeño en defenderme contra un defecto me veía sorprendido a menudo por otro; la costumbre le ganaba el terreno a mi precaución, y la inclinación era a veces más fuerte que la razón. Por último llegué a la conclusión de que la mera convicción teórica de lo muy provechoso que sería alcanzar la virtud perfecta no basta para evitar que tropecemos, y que hay que perder los malos hábitos y hacerse con otros buenos, y reafirmarlos, antes de poder tener alguna confianza en la rectitud constante de nuestro comportamiento. Con ese objeto inventé el método siguiente:

Las diversas enumeraciones de virtudes y excelencias morales con que me había topado en el curso de mis lecturas resultaban ser de mayor o menor extensión según que el autor hubiera reunido más o menos conceptos bajo un mismo término. La templanza, por ejemplo, se reducía en unos al comer y beber, siendo en cambio tan amplia en otros que venía a significar la moderación de todo placer, apetito, tendencia o pasión, tanto física como moral, extendiéndose incluso a nuestro espíritu y ambición. Me propuse entonces, para mayor claridad, emplear más términos, relacionando con ellos menos ideas, en lugar de pocos términos con muchas ideas. De esta manera me dediqué a resumir bajo trece nombres de virtudes todo aquello que se me antojó necesario y conveniente, acompañando además cada una de un breve lema destinado a expresar toda la amplitud que yo daba a su significado. Los nombres de las virtudes con sus comentarios eran los siguientes:

1.º *Templanza:* No comas hasta el abotargamiento ni bebas hasta la embriaguez.

2.º *Silencio:* No digas más que lo que pueda ser útil para los demás o para ti mismo; evita el parloteo sin sentido.

3.º *Orden:* Dispón un sitio para cada cosa y un tiempo para cada asunto de tu negocio.

4.º *Decisión:* Proponte hacer lo que debes y realiza lo que te propongas.

5.º *Parsimonia:* No hagas ningún gasto que no sirva para proporcionar un bien a otros o a ti mismo; en otras palabras: no derroches.

6.º *Diligencia:* No pierdas el tiempo; ocúpate siempre en algo útil, desecha toda actividad inútil.

7.º *Sinceridad:* No te sirvas de engaños. Piensa sin malicia y con justicia; cuando hables, hazlo con verdad.

8.º *Justicia:* No dañes a nadie siendo injusto con él o eludiendo tus deberes para con el prójimo.

9.º *Ponderación:* Evita los extremos; guárdate de sentir tan hondamente las ofensas o tomarlas tan a mal como a primera vista lo merezcan.

10.º *Limpieza:* No soportes suciedad en tu cuerpo, tus vestidos o tu casa.

11.º *Serenidad:* No te inquietes por cosas sin importancia o por desgracias habituales o irremediables.

12.º *Castidad:* No mantengas relaciones sexuales más que por cuestión de salud o descendencia, nunca hasta el extremo de embrutecerte, enviciarte o perturbar la paz de tu alma o la de los demás y manchar tu buen nombre.

13.º *Humildad:* Sigue el ejemplo de Jesús y de Sócrates.

Como era mi intención el hacer mías todas estas virtudes, consideré que no era lo más indicado dispersar mi atención intentando ganarlas todas al mismo tiempo, sino dedicarme a una de ellas y sólo cuando hubiera llegado a hacerme dueño de ésa, volverme hacia otra y así hasta haber alcanzado las trece. Pero como la adquisición de alguna de estas virtudes facilitaría la adquisición de otras me dispuse a ordenarlas con esta intención en la forma que

acabo de señalar. Lo primero la *templanza,* que sirve para enfriar la cabeza y aclarar las ideas, lo cul es absolutamente imprescindible si se ha de mantener una vigilancia constante, siempre en guardia contra la atracción incansable de los antiguos hábitos y el poder de las continuas tentaciones. Una vez conseguida y afirmada la templanza, el *silencio* resulta mucho más fácil. Pero mi deseo no paraba ahí; junto con el fomento de la virtud pretendía adquirir conocimientos, y como tenía clara conciencia de que el modo más fácil de llegar a ellos en la conversación era haciendo más uso del oído que de la lengua, y deseaba por ello romper con la costumbre de parlotear, hacer chistes y gastar bromas, con lo cual no conseguía sino rodearme de gente superficial, decidí dejar el segundo puesto para el *silencio.* Esperaba que esta virtud y la siguiente, el *orden,* me permitieran disponer de más tiempo que dedicar a mis estudios. La *decisión,* una vez convertida en hábito, me sostendría en mis esfuerzos para alcanzar todas las demás virtudes; la *parsimonia* y la *diligencia* me librarían del resto de mis deudas, me asegurarían el bienestar e independencia, y me facilitarían el ejercicio de la *sinceridad* y la *justicia,* etc. Y siguiendo el consejo que nos da Pitágoras en sus «Versos dorados» me dispuse a hacer examen diario de mis progresos, para lo que inventé el método siguiente:

Me hice un cuadernito, designando una página para cada una de las virtudes; tracé después unas rayas con tinta roja de forma que quedaran siete recuadros, uno para cada día de la semana y los marqué con la letra inicial del día. Tracé asimismo en cada una de las casillas 13 líneas rojas horizontales, y puse al principio de cada línea las letras iniciales de una de las virtudes, a fin de señalar en la línea y recuadro correspondientes con una crucecita negra las faltas en las que según detallado examen mío hubiese incurrido en ese día.

Me propuse atender cada semana a una virtud siguiendo el orden establecido. Así, durante la primera semana me dediqué a evitar todo atentado contra la *templanza,* por mínimo que fuera, abandonando las otras virtudes a su suerte habitual y apuntando sólo por la noche los deslices del día. Pensaba que si era capaz de mantener en blanco durante la primera semana la línea de la «templanza», su ejercicio habitual la habría fortalecido tanto, debilitando de tal forma el vicio contrario, que podría arriesgarme a extender mi consideración a la próxima, manteniendo en blanco durante la semana siguiente las dos líneas correspondientes. Si avanzaba de esa forma hasta la última podría hacer en trece semanas un curso completo y al cabo de un año, cuatro. Y como aquel que al arrancar la cizaña de su jardín no intenta deshacerse de una vez de toda la mala hierba, lo que estaría fuera de sus posibilidades, sino que concentra su trabajo en un solo bancal para, una vez listo éste, consagrar sus esfuerzos a otro, de igual forma esperaba yo tener la alentadora satisfacción de transcribir a mi cuaderno los progresos que fuera haciendo, hasta tener por fin la dicha de contemplar, tras unos cuantos cursos, mi cuaderno en blanco.

Como se ve, el abuelo de Leonardo y el padre de la república norteamericana se asemejan cual dos gotas de agua. En los cuatrocientos años que los separan apenas ha cambiado un solo rasgo de la imagen total. Igualmente «burgueses» los dos... Pero ¿y la masa? ¿Ha seguido las doctrinas de sus sabios maestros? ¿Ha organizado el hombre de negocios su existencia según el esquema de virtudes de Benjamín Franklin?

Forma de las páginas

Templanza							
No comas hasta el abotagamiento ni bebas hasta la embriaguez							
	D.	L.	M.	X.	J.	V.	S.
Templanza							
Silencio	+	+		+		+	
Orden	++	+	+		+	+	+
Decisión			+			+	
Parsimonia		+			+		
Diligencia			+				
Sinceridad							
Justicia							
Ponderación							
Limpieza							
Serenidad							
Castidad							
Humildad							

Por las quejas de algunos de los representantes de esta filosofía —en Savary y Defoe leemos a menudo quejas sobre la corrupción de su generación, que amenaza con perderse en una vida de lujo y de placer— podría llegar a pensarse que ambos predicaron en el desierto.

Pero opino que ésta sería una visión demasiado pesimista, contra la cual existen diversos argumentos. Creo que aquel espíritu del «burgués» diligente y ahorrativo, comedido y reflexivo, virtuoso en una palabra, ha ido adueñándose paulatinamente de los sujetos económicos de los tiempos modernos, de los empresarios capitalistas, por lo menos de los comerciantes y artesanos (nuestros tipos 4.°, 5.° y 6.°). Quizá con distinta intensidad en los diferentes países: puede que los franceses de los siglos XVII y XVIII fueran peores «administradores» que los holandeses o los americanos; esto se puede deducir de observaciones ocasionales como las que encontramos en los escritos de personas dignas de crédito: por ejemplo, en el «Comerciante patriota», donde el hijo de un negociante francés es enviado a Holanda «para que aprenda allí la bella economía que tanto enriquece a las casas» [168].

Pero fuera de estos matices, el espíritu burgués se va convirtiendo con el tiempo en elemento integrante del espíritu capitalista. Pues, ¿cómo se les ocurriría si no a los primeros representantes de la época predicar una y otra vez con las mismas palabras, si no hubieran respondido a este mismo espíritu? ¿No hemos de deducir más bien de ello que se hallaba fundada en la naturaleza de las cosas? Pregunta con la que ya entramos en el segundo gran problema que va a ocuparnos en este libro: las causas generadoras del espíritu capitalista. Por ello prefiero renunciar aquí a ese argumento del «residir en la naturaleza de las cosas» y señalar como prueba de que amplios sectores de la sociedad se hallaban dominados por el espíritu burgués, y de que el lema «sé ahorrativo, diligente y comedido» ya aparecía sobre las mesas de trabajo en muchas oficinas, el simple hecho de que los escritos que anuncian aquellas teorías contasen entre las obras más leídas de la época.

Ya vimos que Alberti fue clásico en la Italia de su tiempo; que Defoe fue tan famoso en Europa como en América, y que Benjamín Franklin tuvo una acogida como pocos escritores antes y después que él. Si hay duda de ello en los primeros siglos, en el XVIII en cambio resulta evidente que el espíritu del abuelo de Leonardo se había introducido ya en amplios sectores de la población. Prueba de ello es el éxito alcanzado por las obras de Franklin.

La quintaesencia de las doctrinas franklinianas está contenida en

[168] «Cette belle économie qui fait les maisons opulents.» *Le negociant patriote* (1779), pág. 13.

el *Poor Richards Almanac,* publicado anualmente durante varios decenios. «El discurso del padre Abraham al pueblo americano en una subasta», aparecido el año 1758 en este mismo almanaque, contiene un resumen de las teorías aquí expuestas. Este discurso fue publicado bajo el título *El camino hacia la riqueza (The Way to Wealth)* en forma de folleto, y como tal fue dado a conocer al mundo. Se reprodujo en todos los periódicos y se difundió por todo el globo terráqueo. Aparecieron 70 ediciones en inglés, 56 en francés, 11 en alemán, 9 en italiano, y se tradujo además al español, danés, sueco, galés, polaco, ruso, checo, holandés, catalán, chino, griego moderno y se transcribió en escritura fonética *(Phonetic writing).* Ha sido impreso por lo menos cuatrocientas veces [169].

Ante esto no nos queda más remedio que admitir la existencia de cierta tendencia general a dejarse adoctrinar por este hombre.

2.º *La moral de los negocios*

Ser un buen hombre de negocios significa no sólo mantener el mejor orden interno en su economía, sino también un comportamiento especial de cara al mundo exterior: al conjunto de normas que hacen relación a este comportamiento lo designo con el nombre de *moral de los negocios,* que implica al mismo tiempo moral *en* y *para* los negocios.

La moral *en* los negocios, es decir, en las relaciones comerciales, en la firma de contratos con la clientela, es lo que solemos llamar *formalidad comercial:* confianza en el cumplimiento de lo prometido, en la efectividad del servicio, en la puntualidad del suministro, etc. Esta cualidad ni había sido posible ni necesaria hasta el advenimiento de la economía capitalista. Pertenece, pues, al grupo de virtudes «burguesas» que estamos estudiando.

Casi nunca hablaremos de la «formalidad» de un campesino o de un artesano; con ello nos referiríamos a la manera de ejecutar su trabajo, pero esto no es en lo que pensamos al hablar de una formalidad específicamente comercial. Hasta que la economía no se tradujo en una serie de acuerdos comerciales, y las relaciones económicas no perdieron aquel matiz puramente personal, no pudo nacer el concepto de «formalidad» en el sentido que le damos aquí. Si queremos expresarnos con más exactitud, diremos que se trata de una moral de fidelidad en el cumplimiento de los contratos.

Pero esta moral tenía que desarrollarse previamente como virtud

[169] Según P. L. Ford: A. H. Smyth, *B. F. Writings. Introduction,* vol. 1 (1907), págs. 44 s.

personal. Y como tal la cultivaron aquellos (y otros) laneros florentinos que hemos conocido en calidad de padres de la doctrina económica de las virtudes. «No ha habido nadie en nuestra familia —dice otra vez Alberti— que haya roto su promesa en el cumplimiento de contratos...» «Los nuestros han observado siempre la mayor sencillez y sinceridad en la firma de contratos, y ello les ha hecho merecedores de gran fama en Italia y en el extranjero.» «Toda compra o venta ha de estar presidida por la sencillez, la fidelidad, la sinceridad y la honradez, tanto en tratos con extraños como con amigos; los negocios han de ser siempre claros y concisos» [170].

A partir de entonces estos principios pasan a ser defendidos por todas aquellas personas que poseen autoridad para dictar normas al hombre de negocios. En todas las obras antes mencionadas se repiten una y otra vez, casi textualmente. Considero innecesario, por tanto, aportar más pruebas.

El grado de desarrollo de la «formalidad» comercial varía según las épocas y los países. En términos generales, observamos que la formalidad va haciéndose mayor conforme se extiende el sistema capitalista. Resulta muy interesante ver cómo el mundo de los negocios inglés, que habría de ser considerado más tarde como modelo de formalidad, no gozaba todavía en el siglo XVII de una reputación demasiado sólida en cuanto a su conducta comercial. Contamos con una serie de testimonios que demuestran que por aquel entonces era el ejemplo de los holandeses el que se predicaba a los ingleses [171].

[170] «Mai fu nella famiglia nostra Alberta che ne'traffichi rompesse la fede et onestà debita, el quale onestissimo costume, quanto veggio, in la famiglia nostra sempre s'osserverà...» Alberti, *Fam.*, pág. 134. «Mai ne' traffichi nostri di noi si trovò che admettesse bruttezza alcuna. Sempre in ogni contracto volsono e nostri observare somma simplicità, somma verità e in questo modo siamo in Italia et fuor d'Italia... conosciuti grandissimi mercatanti...» *Ibidem*, pág. 133. «In ogni compera et vendita siavi simplicità, verità, fede et integrità tanto con lo strano, quanto con l'amico, con tutti chiaro et netto...»

[171] Cf. Samuel Lamb en su informe sobre la fundación de un banco en Londres (1659), en Lord Somers, *Tracts*, editado por Walter Scott, 6, páginas 444 s. Owen Fellthan, en sus *Observations* (1652), dice de los holandeses: «In all their manufactures they hold a *moderation and constancy*, for they are as fruit from trees, the same every year that they are at first; not apples one year and crabs the next, and so forever after. In the sale of these they also are at word: they will gain rather than exact, and have not that way whereby our citizens abuse the wise and cozen the ignorant and by their infinite over-asking for commodities proclaim to the world that they would cheat all if it were in their power.» Citado en Douglas Campbell, *The Puritan*, 2, págs. 327 s. Sobre las falsificaciones y fraudes, «the bessetting sins of English tradesmen», véanse también (cit. *ibidem)* Froude, *Hist. of E.*, 12, página 565; F. A. Inderwick, *The Interregnum*, págs. 62, 79, 81. Lo que nos cuenta Defoe en su *Complete English Tradesman* (Cap. XX de la 5.ª edic.) acerca de los sucios manejos del mundo de los negocios inglés, nos da también idea de la falta de formalidad comercial.

Pero ya señalamos que el término «moral de los negocios» tiene además un segundo sentido. Esta segunda acepción se refiere a la moral que tiene por objeto sacar todo el partido posible de la actividad comercial: es una moral *para* los negocios, una moral por el negocio. Con la aparición del capitalismo, también ésta pasa a formar parte del patrimonio de virtudes burguesas. A partir de entonces se considera *conveniente* (por motivos comerciales) cultivar determinadas virtudes, o al menos aparentar poseerlas. Estas virtudes se pueden resumir bajo el concepto colectivo de «honestidad burguesa». Hay que vivir «correctamente»: esta frase se convierte ahora en norma suprema de conducta para todo hombre de negocios que pretenda ser eficiente. Se debe evitar todo vicio y no mostrarse en público *más* que en compañía de gente decente. No se debe ser borracho, jugador ni mujeriego; la asistencia a la santa misa y al sermón de los domingos es obligada; en una palabra, también en el comportamiento de cara al exterior hay que ser un buen «burgués», y ello por razones comerciales, pues toda conducta moral *eleva el crédito.*

Alberti llama *onestà* a este tipo de virtud que nosotros denominamos «honestidad burguesa». Y la honestidad ocupa en su código moral el puesto de honor, iluminando y dando sentido a todas las demás virtudes: ha de acompañarnos siempre cual un consejero justo, práctico y prudente que mida, sopese y valore cada una de nuestras acciones, pensamientos y deseos. La honestidad burguesa lima y pule todas nuestras empresas. Ha sido, desde siempre, la mejor maestra de las virtudes, la compañera más fiel de las buenas costumbres, la madre venerable de una existencia tranquila y feliz. Y lo más importante: nos es extraordinariamente útil. Por ello, si nos consagramos sin desmayo al cultivo de la honestidad, seremos ricos y nos ganaremos el elogio, aprecio y veneración generales... [172]

Esta melodía resuena en nuestros oídos durante siglos: de la *onestà* italiana se deriva la *honnêteté* francesa y la *honesty* inglesa, conceptos todos que se refieren, por igual, a la honradez propiamente dicha y a la formalidad comercial. Estos vocablos van siempre teñidos de una cierta hipocresía, desde el momento en que en los negocios

[172] «Sempre daremo luogo alla onestà, che con noi sia come un publico, quieto, practico e prudentissimo sensale el quale misuri, pesi, annoveri molto bene più volte et stimi e pregi ogni nostro acto, facto, pensiero e voglia.» Alberti, *Della famiglia,* pág. 140. «Quello che darà l'ultimo lustro a tutte le nostre operationi pulitissimo e splendidissimo in vita, e dopo noi fermissimo et perpetuissimo, dico la onestà... la quale sempre fue ottima maestra delle virttù, fedele compagna delle lode, benignissima sorella de'costumi, religiosissima madre d'ogni tranquillità e beatitudine del vivire...», etc., etc. La honestidad burguesa «*non manco e utilissimo...*» «E così sempre satisfacendo al giudicio della onestà ci troveremo richi, lodati amati et onerati», *loc. cit.,* páginas 139 s.

basta con *ser tenido* por honesto. Lo que en ningún caso basta es *serlo;* también hay que aparentarlo. Ello mueve a Benjamín Franklin a señalar: «Para asegurar mi crédito y afianzar mi posición como hombre de negocios, no sólo procuraba ser realmente trabajador y sobrio, sino que ponía también gran cuidado en borrar toda apariencia de lo contrario. Por eso vestía con sencillez, no me dejaba ver nunca en lugares de esparcimiento, nunca iba a cazar ni a pescar, etcétera» [173].

[173] «In order to secure my credit and character as tradesman, I took care not only to be in reality industrious and frugal, but to avoid the appearances to the contrary. I dressed plain (con sencillez), and was seen at no places of idle diversion: I never went out to fishing or schooting», etc. *Mem. of the Life and Writings of Benj. Franklin, written by himself,* 1 (1833), pág. 103.

Capítulo 9

LA MENTALIDAD CALCULADORA

Puesto que gran parte de la economía capitalista se resuelve en una serie de acuerdos comerciales sobre servicios recíprocos expresables en dinero (compra de medios de producción, venta de productos acabados, contratación de mano de obra, etc.), y puesto que todo el comercio capitalista se reduce en último término a una simple suma de dinero, es natural que la mentalidad calculadora, como he dado en llamarla, constituya una pieza esencial de la maquinaria capitalista; este hecho era ya admitido en los comienzos del sistema económico en cuestión [174]. Por mentalidad calculadora debemos entender la tendencia, el hábito, pero también la facultad de reducir el mundo a cifras y ordenar estas cifras en un complejo sistema de gastos e ingresos. Las cifras, claro está, representan magnitudes de valor, y el sistema de estas magnitudes sirve para relacionar las deudas y haberes de forma tal que puedan deducirse de esta relación las pérdidas o ganancias experimentadas por la empresa. Las dos facetas del empleo del cálculo corresponden a lo que hoy constituyen dos disci-

[174] «Tre cose maxime sonno oportune: a chi vole con debita deligentia mercantare. De le quale la potissima è la pecunia numerata: e ogni altra faculta substantiale. La seconda cosa che si recerca al debito trafico; si che sia buon ragioneri e prompto computista... La terza: e ultima cosa oportuna sie: che con bello ordine tutte sue facende debitamente disponga: acio con breuita: passa de ciascuna hauer notitia.» (Lucas de Burgo) *Summa de Arithmetica ec.* (1494), ed. 1523, pág. 198 II.

plinas de la economía privada: el «cálculo comercial», por un lado, y la «contabilidad», por otro.

Se abren ante nosotros tres caminos para el estudio de la génesis y desarrollo del espíritu de cálculo:

1) Podemos tomar el estado de desarrollo de la técnica como índice del grado de perfección de la mentalidad calculadora.

2) Podemos juzgar la forma de calcular propia de una época dada a partir de las cuentas y libros de contabilidad llegados hasta nuestros días.

3) Podemos servirnos de declaraciones ocasionales de personas contemporáneas, como testimonios de la manera de calcular de un país o época determinados.

En mi libro *Moderner Kapitalismus (Capitalismo moderno)* tracé ya un esquema de la evolución de esta mentalidad calculadora a partir de los tiempos del Medievo, por lo que aquí me limitaré a dar un par de indicaciones relacionadas con el tema que nos ocupa. Algunas averiguaciones más recientes completarán lo expuesto anteriormente [175].

La cuna del cálculo comercial es Italia, más concretamente: Florencia. Con el *Liber Abbaci* de Leonardo Pisano, aparecido en 1202, se ponen los cimientos para un cálculo correcto. Pero nada más que los cimientos. Pasará mucho tiempo antes de que se logre un cálculo exacto. Hasta el siglo XIII no se generaliza en Italia el uso del sistema de numeración arábigo de valor posicional, sin el cual resulta difícil concebir un cálculo rápido y exacto. Sin embargo, en el año 1299 todavía se sigue prohibiendo su uso a los miembros del gremio de Calimala. Otro testimonio de la lentitud de este proceso nos lo suministra el manuscrito *Introductorius liber qui et pulveris dicitur in*

[175] Bibliografía sobre el capítulo «La mentalidad calculadora»: *El Liber Abaci,* editado en 1857 por Buoncompagni; la descripción de la contabilidad por partida doble en Fra Luca de E. L. Jäger, Lucas Pacioli y Simon Stevin, 1876. Sobre la Historia de la Aritmética hay que tener en cuenta ante todo las obras generales sobre la Historia de la Matemática: como Libri, *Hist. des sciences mathém.,* 2 vols., 1838; M. Cantor, *Vorlesungen über Geschichte der Mathematik,* 2 tomos, 1892. También F. Unger, *Methodik der praktischen Arithmetik,* 1888, contiene muchos datos históricos. Sobre el cálculo y los libros de contabilidad en especial: Franz Villicus, *Die Geschichte der Rechenkunst,* 1891; Hugo Grosse, *Historische Rechenbücher des 16. und 17. Jahrhunderts,* 1901. Acerca de la historia de la contabilidad (aparte del escrito ya mencionado de Jäger): G. Brambilla, *Storia della ragioneria italiana,* 1901; Corn. Desimoni, *Cristoforo Colombo,* etc., en los «Atti della soc. ligure di storia patria», vol XIX, 1889; H. Sieveking, *Aus venetianischen Handlungsbüchern,* en Anuario de Schmoller, año XXV; A. Gherardi, *L'antica camera del Comune di Firenze,* en el «Arch. stor.», IV ser., t. 16. Por lo demás, me permito recomendar la exposición que de ello hago en mi *Mod. Kap.* y a las obras allí mencionadas.

mathematicam disciplinam de la segunda mitad del siglo XIV, cuyo autor utiliza indistintamente cifras arábigas de valor posicional, números romanos y números representados por los dedos y articulaciones.

Desde el siglo XIV en Italia y desde el XV, y sobre todo el XVI, en los países del Norte, la aritmética se va propagando cada vez con mayor rapidez. Se generaliza el cálculo con cifras y se va desplazando paulatinamente el farragoso cálculo con targas, lo que representa un gran adelanto: «la diferencia entre quien calcula con cifras y quien lo hace con targas —había dicho ya el gran aritmético Simon Jacob de Coburgo— es la misma que existe entre el peatón que camina ligero de peso y el que anda agobiado por una gran carga».

Ya antes de Tartaglia, el genial matemático del siglo XVI que perfeccionó el cálculo comercial, se había desarrollado entre los comerciantes italianos un nuevo procedimiento que, bajo el nombre de «práctica extranjera», vino a sustituir a la regla de tres, extendiéndose a principios del siglo XVI por Francia y Alemania. Heinrich Grammateus fue el primero que lo empleó en Alemania (1518). En el siglo XV se «inventaron» las fracciones decimales, que a partir de 1585 adquirieron un uso corriente gracias a Simon Stevin. El año 1615 es la fecha de nacimiento de la primera máquina calculadora.

Con el invento de la imprenta, a raíz del cual aparecieron numerosos libros de aritmética, se simplificó mucho el estudio del cálculo comercial. Las escuelas de aritmética que surgieron a partir del siglo XIV, especialmente en las ciudades mercantiles, contribuyeron también grandemente a la difusión de esta ciencia. En el siglo XIV existían ya en Florencia (¡siempre Florencia!) seis de estas escuelas, a las que según cuenta Villani acudían regularmente 1.200 muchachos, y en las que se enseñaban «el ábaco y los elementos del cálculo comercial». En cuanto a Alemania, parece que fue Lübeck la primera ciudad en que aparecieron tales escuelas. En Hamburgo no se experimentó esta necesidad hasta el año 1400.

Los primeros pasos de una *contabilidad* organizada se remontan al siglo XIII. Las cuentas del papa Nicolás III en el año 1279-1280 y el registro de los gastos de la municipalidad de Florencia del año 1303 nos dan testimonio de la perfección que había alcanzado por entonces la contabilidad simple. Pero también la contabilidad por partida doble da muestras de una antigüedad muy similar. Lo que es dudoso es si se empleaba ya en el siglo XIII. Las investigaciones llevadas a cabo por Cornelio Desimonis demuestran que en el año 1340 el Estado genovés llevaba su contabilidad por el procedimiento de la *Partida doppia* con admirable perfección, lo cual nos permite atribuir a este sistema una antigüedad considerable. También del siglo XV poseemos algunos testimonios de su generalización

en el marco de la contabilidad pública y privada. El ejemplo más completo y más instructivo lo constituyen los libros comerciales de los hermanos Soranzo, de Venecia (1406), cuyo análisis debemos agradecer a H. Sieveking. Fra Luca Paciuoli fue después el autor de la primera exposición teórica del sistema de contabilidad por partida doble, de la que se ocupa en el apartado undécimo del capítulo noveno de la segunda parte de su *Summa arithmetica.*

De un modo más perfecto o menos perfecto, el hecho es que por aquellos siglos del capitalismo temprano ya se «calculaba» en *Italia* a todas horas y en todas partes; el cálculo y la contabilidad se habían convertido en una de las ocupaciones fundamentales del empresario «burgués», que en un principio se vio obligado a hacer él mismo muchas cosas que más tarde pasaron a manos de contables profesionales.

Messer Benedetto Alberti solía decir que le venía muy bien al hombre de negocios tener las manos continuamente manchadas de tinta. Consideraba que era deber de todo comerciante y hombre de negocios, obligados como están a tratar con mucha gente, tomar nota de cada contrato, cada entrada y salida de dinero, y revisar todo tan a menudo que no pudiera materialmente soltar la pluma de la mano en todo el día [176].

El cetro en materia de cálculo comercial, que sin duda alguna había estado en sus principios en manos de los italianos, pasó en los siglos siguientes a las de *Holanda,* que se convirtió en país modelo, no sólo de virtud burguesa, sino incluso de exactitud calculadora. Todavía en el siglo XVIII se percibe la diferencia entre la habilidad de los holandeses y la de los americanos en el arte de los negocios. Franklin relata cómo la viuda de un colega, holandesa de nacimiento, le enviaba cuentas regulares y exactas, cosa que nunca había podido conseguir de su marido (un americano) [177]: «La contabilidad —añade— forma parte en Holanda de la educación femenina.» Eran los años 1730-1740.

Inglaterra no tardó en ponerse a la altura de los Países Bajos en este aspecto. A principios del siglo XIX los comerciantes alemanes hablaban de Inglaterra y Holanda como los países con «formación comercial» avanzada, disciplina que en lo tocante a Alemania parece ser que se cultivó ante todo en Hamburgo. Acerca de la relación

[176] «Dicea messer Benedetto Alberti... ch'egli stava così bene al mercatante sempre avere le mani tincte d'inchiostro... Dimostrava essere offitio del mercatante et d'ogni mestiere, quale abbia a tramare con più persone, sempre scrivere ogni cosa, ogni contracto, ogni cosa entrata et uscita fuori di bottega et così spesso tutto rividere, che quasi sempre avesse la penna in mano...» Alberti, *Della fam.,* págs. 191-192.

[177] B. Franklin, *Memoirs,* 1, pág. 150.

existente entre estos países, un conocedor de la materia escribe alrededor de 1830 lo siguiente:

> El hamburgués es incapaz de adquirir (o si lo consigue, es a destiempo) esa visión clara y libre de los negocios que posee el inglés, comerciante de pies a cabeza; la decisión e independencia que caracterizan a éste para los negocios le falta a aquél en mayor o menor grado. Y sin embargo, la eficacia y precisión del hamburgués pueden servir de modelo al resto de Alemania; casi iguala al holandés en prudencia, pero es mucho más liberal que él y menos meticuloso [178].

Huelga señalar que la mentalidad calculadora constituía por aquella época, incluso en los países menos desarrollados, un elemento fundamental del espíritu capitalista.

Con estas observaciones y con algunas anteriores acerca de la historia de las virtudes burguesas hemos señalado ya las diferencias nacionales que podemos observar en el paulatino desarrollo del espíritu capitalista. A tales diferencias vamos a referirnos ahora en los capítulos siguientes.

[178] Ludolf Schleicher, *Das merkantilische Hamburg* (1838), pág. 75.

Tercera parte

EL DESARROLLO NACIONAL DEL ESPIRITU CAPITALISTA

Capítulo 10

FORMAS EN QUE PUEDE REALIZARSE

El nacimiento y evolución del espíritu capitalista es un tema que afecta en general a todos los pueblos europeos y americanos creadores de la Historia Moderna. De ello hemos dado ya testimonio más que suficiente en párrafos anteriores: los ejemplos con que tratábamos de describir la génesis de este espíritu están tomados de todos los países. Y también la marcha de los acontecimientos, tal como se presenta ante nuestros ojos, confirma el carácter general de este desarrollo.

No obstante, existen, como es natural, algunas diferencias en cuanto a la manera en que ha evolucionado la mentalidad económica moderna; diferencias ante todo entre los distintos países, pero también según las diversas épocas del desarrollo capitalista. Antes de pasar a estudiar las diferencias nacionales, vamos a hacernos una idea de en qué pueden consistir éstas:

1.° Puede ser distinto el momento en que una nación (pueblo o grupo cerrado: la forma de delimitarlo no nos interesa aquí; en los párrafos siguientes me refiero a las grandes naciones históricas como grupos particulares) se ve inundada por la corriente del desarrollo capitalista, es decir, el momento de la génesis del tipo del burgués.

2.° Puede ser distinto el período de tiempo durante el cual una nación se halla dominada por el espíritu capitalista. Ello daría lugar a diferencias en el curso cronológico del desarrollo capitalista.

3.° También puede ser diverso el grado de intensidad del espí-

ritu capitalista: la tensión del espíritu de empresa y del afán de lucro, el grado de virtud burguesa y de capacidad de cálculo.

4.° Puede ser distinta la extensión del espíritu capitalista: su difusión a través de los diversos estratos sociales de un pueblo.

5.° Puede ser diferente la proporción en que se hallen mezclados los diversos elementos del espíritu capitalista (espíritu de empresa, espíritu burgués, diversas formas de expresión del espíritu de empresa, etc.).

6.° Pueden darse diferencias de intensidad y duración en la evolución de los diversos elementos: su desarrollo puede ser uniforme o transcurrir de manera distinta en cada uno de sus componentes.

A la vista de este sinfín de posibles combinaciones, no resulta difícil comprender la extraordinaria complejidad que puede presentar el desarrollo conjunto del sistema burgués en los distintos países. Pero las diferencias más importantes del desarrollo nacional son las siguientes: la intensidad más o menos grande del capitalismo en general; el despliegue pleno de todos los elementos o tan sólo de algunos; el desarrollo del capitalismo más o menos precoz, más o menos tardío; su carácter pasajero, intermitente o constante.

El breve (y desde luego incompleto) esquema que incluso a continuación se propone mostrar cómo se han realizado las diversas posibilidades en los diferentes países, y cuáles son, por tanto, las características que presenta en cada uno de ellos la historia del espíritu capitalista.

Capítulo II

EL DESARROLLO EN LOS DIVERSOS PAISES

1.º *Italia*

Italia es, sin lugar a dudas, el país donde primero se despliega el espíritu capitalista: desde el siglo XIII experimenta éste en las repúblicas mercantiles del norte de Italia tal difusión que en el siglo XIV constituye un fenómeno masivo, aunque es verdad que ya en los siglos de la Edad Media el espíritu capitalista había alcanzado allí un nivel e intensidad de desarrollo sin paralelo en otros países. De hecho, la mayor parte de los datos que poseo acerca de aquella etapa del capitalismo me los ha proporcionado la historia de Italia.

Particularmente, el conjunto de cualidades psíquicas que he resumido bajo el concepto de espíritu burgués se manifiesta por primera vez en las ciudades italianas, y con especial fuerza e intensidad en las ciudades toscanas.

También he hablado ya en párrafos anteriores sobre las diversas direcciones que toma el espíritu de empresa en estas y otras ciudades italianas, especialmente en las dos grandes plazas marítimas de Génova y Venecia. No obstante, quisiera subrayar de nuevo el hecho de que fue sobre todo la ciudad de Florencia la que dio al desarrollo del sistema burgués su mayor impulso: en esta ciudad imperaba ya en el siglo XIV un afán febril (casi estamos tentados de decir americano) de lucro; en todos los círculos existía una entrega casi amorosa a los negocios. En Florencia «los padres pedían en testamento

que se impusiera a sus hijos una multa de 1.000 florines de oro si no ejercían algún oficio relacionado con los negocios» [179]; aquí es donde se cultivó por primera vez la mentalidad específicamente comercial; donde hombres como Alberti enseñaron y pusieron en práctica por primera vez las virtudes burguesas; donde por vez primera floreció el empleo del cálculo, según las exposiciones de Fibonaccio y Paciuoli; aquí fue, para no omitir nada, donde con mayor fuerza se desarrolló el método estadístico: Burckhardt compara los apuntes estadísticos de un florentino del año 1442 con una estadística veneciana del mismo año, y dice que, si bien es verdad que ésta incluye un cuadro más amplio de bienes y ganancias, «¿quién no reconoce en el trabajo florentino un ingenio mucho más grande?». Refiriéndose a ello, Burckhardt habla de un «talento innato de los florentinos para someter toda la existencia a una evaluación numérica».

Pero esta supremacía capitalista tiene un final bastante rápido. Cierto es que la aptitud para el cálculo y la administración se conservó e incluso alcanzó un desarrollo mayor a lo largo de los siglos XVI y XVII, como sabemos a través de los escritores de la época; pero el espíritu de empresa se paraliza. Con toda claridad podemos ver cómo desde finales del siglo XV, en el sur de Italia, y desde el XVI, en las restantes regiones del país, la pasión por la riqueza y la diligencia en los negocios van cediendo su sitio a una existencia cómoda, señorial, que vive de las rentas.

Antes del año 1500 los habitantes de La Cava, pequeña localidad del sur de Italia, se quejaban ya de que la villa había sido proverbialmente rica mientras estuvo en manos de albañiles y pañeros, pero que ahora, que en lugar de herramientas de albañilería y telares sólo se veían escuelas, estribos y cinturones de oro, ahora que todo el mundo aspiraba a ser doctor en leyes o medicina, notario, oficial o caballero, la ciudad había caído en la más mísera pobreza [180].

Florencia también experimenta una evolución análoga hacia la feudalización o, como se le ha dado en llamar, la hispanización de la vida «cuyos elementos capitales eran el desprecio del trabajo y el afán de títulos nobiliarios». Esta tendencia comienza a hacerse patente en tiempos de Cósimo, el primer Gran Duque, quien hizo caballeros de su Orden de San Esteban a los jóvenes que despreciaban el comercio y la industria. En Florencia es precisamente donde los ricos aspiran a la dignidad de caballeros, codiciada sobre todo porque únicamente ella daba derecho a tomar parte en los torneos, que experimentaron en esta ciudad un resurgimiento notable. Habían inventado, como típicos burgueses, una forma menos peligrosa de torneo,

[179] Burckhardt, *Kult. d. Ren.*, 1³, pág. 78.

[180] Masuccio, *Nov.*, 19 (ed. Settembrini, 1874, pág. 220), en Burckhardt, *op. cit.*, págs. **2**, 107, 167 ss.

al cual se entregaban con pasión, sin darse cuenta de la caricatura que representaba esta mezcla de espíritu feudal y burgués. Ya los primeros Médicis se entregan a los torneos con auténtica pasión, como si quisieran demostrar que, aunque personalmente no eran nobles, su entorno social podía competir con cualquier corte [181].

También en las restantes ciudades cisalpinas aparece hacia el siglo XVI una evolución similar. Si el caballero se había convertido en ideal del burgués enriquecido, el burgués que disfrutaba de una existencia mediana aspiraba a vivir reposadamente de las rentas, a ser posible en el campo: la *vita temperata,* el *stato pacifico* se habían erigido en valores supremos. Ese es el tono en que están escritos, por ejemplo, los numerosos tratados de agricultura, de los que ya conocemos algunas muestras [182].

2.º *La Península Ibérica*

Al parecer, también en algunas ciudades de la Península Ibérica fructificó muy pronto el capitalismo. Lo poco que sabemos de la Barcelona medieval, de su derecho comercial y marítimo, indica que, al menos en el siglo XIV, el espíritu capitalista había irrumpido ya en el mundo de los negocios. Allá por el siglo XV, España y Portugal vuelven a acaparar nuestra atención, centrándola en los numerosos viajes de exploración que culminaron en los dos grandes descubrimientos geográficos de finales del siglo. No cabe duda de que por aquel tiempo gran parte de la población de las ciudades costeras estaba poseída de una sed implacable de oro y de un audaz espíritu de empresa, que en el curso del siglo XVI, con las campañas de conquista y colonización del Nuevo Continente, alcanzaron una intensidad y un vigor inauditos. Pero el espíritu capitalista de españoles y portugueses no se agotó, en modo alguno, en estas campañas de conquista y empresas colonizadoras. Los comerciantes lisboetas establecen un comercio con las regiones recién descubiertas de Oriente y Occidente cuyo volumen sobrepasaba con mucho al de los italianos, y los barcos sevillanos no sólo traen metales preciosos del Nuevo Mundo, sino que regresan a él cargados de mercancías. En el siglo XVI nos topamos en diversos lugares con una dilatada industria que hace pensar en un desarrollo considerable del espíritu capitalista. En Sevilla funcionaban 16.000 telares que daban trabajo a 130.000 personas [183]. Toledo elaboraba 430.000 libras de seda, ocu-

[181] Las fuentes, en Burckhardt, *op. cit.,* págs. 167 ss.
[182] Cf. también el *Proemio* a la obra de Crescenzi, *Dell'agricoltura,* 1605.
[183] Según informe de los gremios de Sevilla del año 1701, citado en Buckle, *Geschichte der Civilisation,* **2,** pág. 67.

pándose en ello 38.484 personas. En Segovia nos encontramos con importantes manufacturas de seda y lana, etc. [184].

Luego llega el siglo XVII y con él la paralización total de la que tantas veces se ha hablado. El espíritu de empresa se paraliza, el interés por los negocios se extingue: la nación vuelve la espalda a todo lo que tenga relación con la economía, y su atención se fija en los asuntos eclesiásticos, cortesanos o caballerescos. El ocuparse en el comercio o en la agricultura representaba un oprobio que no convenía al hombre de buena cuna. Esto resultaba incomprensible al espectador extranjero, ya fuera italiano, holandés, francés o inglés, que lo achacaba a la pereza española. «Todos —dice Guicciardini— presumen de nobles. En el año 1523, las Cortes elevaron al rey la petición de que se permitiera a todo español llevar espada. Dos años más tarde se llega incluso a decir que los hijosdalgo son de mejor condición que los fecheros» [185]. «Los hidalgos eran considerados el auténtico núcleo de la nación: a ellos se les otorgaban los cargos públicos; las ciudades tomaban a mal que un comerciante se constituyera en corregidor suyo: las Cortes de Aragón no toleraban en ellas a nadie que se hubiese ocupado alguna vez de negocios; en una palabra: la clase de los hidalgos gozaba del favor de la opinión pública. Todo el mundo aspiraba a llevar la misma vida que ellos, rodeados de toda clase de honores y sin tener que dedicarse a trabajos penosos. Quien más quien menos tenía pretensiones, auténticas o inventadas, a los privilegios de la hidalguía; había tantos pleitos sobre esta materia que los tribunales solían destinar los sábados a tales asuntos, y a veces ni siquiera era suficiente. Como es natural, la gente empezó a sentir cierta aversión por la artesanía y el comercio, por la aplicación y la laboriosidad.» Ranke, del que tomo estas líneas [186], continúa después: «¿Acaso es tan acertado y admirable consagrar el tiempo a actividades que, careciendo en sí de importancia, se llevan toda una vida con el único fin de ganar dinero de otros? ¡Como si no hubiera otras ocupaciones más nobles!» «Con los intereses materiales ocurre lo que con otras cosas de la vida. Lo que no prende en el espíritu de una nación, no puede llegar a florecer nunca. Los españoles vivían dentro de una concepción católica y jerárquica del mundo, y se consideraban obligados a explotarla al máximo; su orgullo era mantener la posición que les facultaba para ello; por lo demás, intentaban por todos los medios disfrutar de la

[184] Sempere, *Monarchie Espagnole*, **2**, pág. 50. Discursos de Martínez de la Mata (ed. 1794 por Canga, pág. 81).

[185] Von Bezold, *Staat und Gesellschaft, op. cit.*, pág. 45.

[186] Ranke, *Fürsten und Völker von Südeuropa*, 1³ (1857), pág. 444; cf. también págs. 446 ss., 449, 459.

vida alegremente y sin esfuerzo. La laboriosidad que exige el trabajo constante y continuado les era completamente ajena» [187].

En capítulos anteriores (pág. 37) he presentado ya algunas pruebas de este su estilo de vida, tan extraño a toda clase de espíritu capitalista. En consecuencia, las colonias donde se establecieron españoles y portugueses no tardaron en verse dominadas por el mismo espíritu [188].

3.º *Francia*

Francia ha sido siempre pródiga en hombres de empresa geniales de espíritu predominantemente especulativo: hombre de mente rápida y amplia para los proyectos, de gran decisión y enorme fantasía, un poco fanfarrones, pero muy impulsivos, lo cual les pone a veces en peligro de fracasar o incluso de terminar en prisión, si no se desmoralizan o se derrumban antes físicamente. Un tipo así es el que representa en el siglo XV Jacques Coeur, el hombre que, con el ímpetu de su personalidad genial, hizo florecer en Francia durante algún tiempo el comercio en gran escala. Disponía de siete galeras, daba trabajo a 300 factores y mantenía relaciones con todas las grandes plazas marítimas del mundo. «El favor que le dispensaba el rey (Coeur era tesorero de Carlos VII) beneficiaba tanto a sus empresas comerciales que ningún otro negociante francés podía hacerle la competencia. Las factorías de este hombre representaban en el mundo de los negocios una potencia capaz de rivalizar con venecianos, genoveses y catalanes.» El dinero que obtenía de este comercio y de alguna que otra operación financiera no del todo irreprochable lo empleaba para convertir en deudores suyos a los miembros de la Corte, quienes en último término se volvían contra él. Su fin es bien conocido: acusado de alta traición, de falsificación de moneda, etc., es apresado, desposeído de sus bienes y desterrado.

[187] A continuación cito algunos párrafos menos conocidos de las descripciones de viajes del siglo XVII, que dan testimonio del total fracaso del espíritu capitalista en la España de entonces. Un viajero escribe en 1669: «Ils méprisent tellement le travail, que la plûpart des artisans sont étrangers.» *Voyages faits en divers temps par M. M.*, Amsterdam, 1700, pág. 80. Otro en 1693 y 1695: «They think it below the dignity of a Spaniard to labour and provide for the future.» *Travels by a Gentleman* (¿by Bromley?), Londres, 1702, pág. 35. Un tercero, en 1679: «Ils souffrent plus aisément la faim et les autres nécessités de la vie que de traviller, disent-ils, comme des mercennaries ce qui n'appartient qu'à des esclaves.» D'Aulnoy, *Relat. du Voyage d'Espagne*. Lyon, 1693, 2, págs. 369-70; todos en Buckle, 2, pág. 64.

[188] Véase, por ejemplo, en lo que respecta a Méjico (españoles): Al. v. Humboldt, *Nouvelle Espagne*, 4, pág. 21; en el caso de Brasil (portugueses): v. Eschwege, *Pluto brasiliensis* (1833), págs. 251 ss.; cf. págs. 284, 303.

Un fenómeno muy similar es el que protagonizó la gran figura de Forquet en tiempos de Luis XIV.

Estos especuladores aventureros de gran calibre, junto con otros muchos de igual espíritu, pero de menor talla, han continuado siendo hasta nuestros días una característica exclusiva de Francia: recordemos los ejemplos de Lesseps, Boncourt, Rochefort, Humberts y Deperdussin.

De manera un tanto dura, pero acertada en el fondo, caracterizó ya Montaigne esta forma algo «fútil» de empresariado, propia de sus compatriotas: «Temo que nuestros ojos sean más grandes que nuestro estómago; en la conquista de un nuevo país damos mayores muestras de curiosidad que de constancia: abrazamos todo, pero no estrechamos más que viento» [189].

Sin embargo, esto no quita para que al mismo tiempo se perciban en Francia, desde los tiempos de Colbert hasta hoy, visibles muestras de descontento acerca de la «falta de espíritu emprendedor» del hombre de negocios francés. Evidentemente, estas quejas se refieren, por un lado, a la gran masa de comerciantes e industriales medios, y por otro, a empresas «sólidas» y ambiciosas. «Nuestros comerciantes», se lamenta Colbert, «carecen de iniciativa suficiente para embarcarse en asuntos que desconocen» [190]. No es difícil imaginar las dificultades con que tropezaría este político auténticamente «emprendedor» para superar la indolencia de sus paisanos, cuando se tratase, por ejemplo, de la creación de una compañía transoceánica como la *Compagnie des Indes Orientales*. Con este fin se celebraron numerosas conferencias (tres del 21 al 26 de mayo de 1664), intentando convencer a los comerciantes ricos e influyentes para que suscribiesen las acciones [191] (como hoy, cuando se quiere fundar una «Academia Científica» o una «Sociedad de Estudios Orientales» a base de las aportaciones voluntarias de personas ricas).

No hay más que leer los libros de Sayous, Blondel y otros profundos conocedores de la vida económica francesa para ver que están escritos en el mismo tono que la frase de Colbert.

El hombre de negocios francés de antaño tenía fama de indolente, hasta de vago. El «comerciante patriota», con el que nos hemos topado ya más de una vez en nuestro camino [192], se queja, hacia

[189] «I'ay peur que nous avons les yeux plus grand que le ventre; et plus de curiosité que nous n'avons de capacité: nous embrassons tout, mais nous n'estreignons que du vent.» Montaigne, *Essays*, lib. 1, cap. XXX.

[190] «Nous négociants n'ont pas assez de force pour entrer dans les affaires qui ne leur sont pas bien connues...» *Mélanges*, Colbert, 119, pág. 273, en P. Kraeppelin, *La comp. des Indes orientales* (1908), pág. 4.

[191] Véase la profunda exposición histórica en P. Kaeppelin, *loc. cit.*, páginas 4, 11, 16, 130.

[192] *Le négociant patriote* (1779), pág. 13.

mediados del XVIII, de que en los comercios de Francia se trabaje tan poco: quisiera que su hijo trabajara «día y noche», «en lugar de las dos (!) horas al día que es costumbre en Francia». Por lo demás, este libro constituye una prueba de que el espíritu de Franklin estaba lejos de haber prendido en todos los comerciantes de la Francia de entonces: sus páginas rebosan de ideas románticas, de grandes impulsos y veleidades caballerescas, pese a su gran simpatía por los procedimientos y métodos americanos.

A este sentido capitalista tan pobremente desarrollado responden (y respondían: en este aspecto el espíritu de la nación francesa ha permanecido idéntico durante los últimos siglos) los ideales positivos del pueblo francés. Por un lado nos encontramos (al menos todavía en el siglo XVIII) con marcadas tendencias señoriales. Una vez más, nuestro informador, el comerciante patriota, se queja amargamente de esta fatal inclinación de sus compatriotas a llevar una vida pródiga, a gastar su fortuna en lujos innecesarios, en vez de invertirla en empresas capitalistas. Esta es la causa de que en Francia hubiera de pagarse 5-6 por 100 en el comercio y la industria por préstamos que en Holanda e Inglaterra se conseguían a un 2,5-3 por 100. El mismo informador opina que los préstamos para negocios a un 3 por 100 son mucho más provechosos y razonables que «la compra de esas bonitas fincas que nada aportan» [193].

Por otra parte, tenemos esa constante de la historia económica francesa que es la coacción ejercida sobre el desarrollo del capitalismo por otra característica (o vicio, como dicen los enemigos del capitalismo) del pueblo francés: su predilección por la posición segura y acreditada del funcionario. «Esa plaga de funcionarismo» *(la plaie du fonctionnarisme)*, como la llama un historiador bien informado del comercio francés [194], «la manía francesa de los cargos» *(la folie française des offices)*, como la denomina otro autor no me-

[193] «Ce sont des parcs immenses, des jardins délicieux, des eaux vives et jaillissantes dont l'entretien est très dispendieux et souvent le propriétaire n'y va pas trois mois dans l'année; c'est l'entretien de ces tables servies avec autant de délicatesses que de profusion, où de complaisans parasotes trouvent des places...», *loc. cit.*, pág. 27. «Nous avons peut-être un peu trop suivi la voie qui conduit a l'argent, avec le goût dominant de le prodiguer en festins, fêtes, spectacles, bijoux, meubles, recherchés, habit de prix, equipages somptueux, en un mot, tout ce qui tient à una représentation frivole, mais éclatante», pág. 228.

[194] «Pour peu qu'on ait quelque fortune on n'aspire qu'a sortir de cette classe de marchands et des gens de métier, sans dignité, sinon sans influence dans l'état. Y rester ce serait avouer qu'on est trop pauvre pour acheter une charge, ou trop ignorant pour la remplir. Le mépris du comptoir et de l'atelier est chez nous un mal héréditaire: c'est un des préjugés de l'ancienne société qui lui a survecu...» Pigeonneau, *Hist. du comm.*, **2**, págs. 175-76.

nos conocedor de la materia [195], a la que va unido un desprecio por las profesiones industriales y comerciales *(le dédain des carrières industrielles et comerciales)*, comienza en el siglo XVI y no ha desaparecido hasta la fecha. Este fenómeno revela la escasa intensidad que ha tenido siempre el espíritu capitalista en Francia: en cuanto podían, todos se retiraban de la vida de los negocios o evitaban entrar en ella, empleando su fortuna en la compra de algún cargo (práctica que estuvo permitida hasta entrado el siglo XVIII). La historia de Francia es una prueba de lo extendida que se hallaba esta costumbre en todas las capas sociales de la población.

Tales tendencias estaban íntimamente relacionadas —es difícil precisar si como causa o como efecto— con la poca estima en que se tenía en Francia, puede decirse que hasta la Monarquía de Julio, al comercio y la industria. No me refiero al hecho de que los ricos aspiraran a la nobleza y que ésta fuera considerada hasta finales del siglo XVIII como la clase socialmente privilegiada, ni siquiera al hecho de que la ley misma considerase los negocios como actividad «degradante»; este punto de vista era compartido también por Inglaterra (y en el fondo lo sigue compartiendo). No, hablo del desprecio con que se trataba la actividad comercial e industrial, de las opiniones desdeñosas acerca de su valor social, que (a excepción de España) sólo en Francia encontramos hasta bien entrado el siglo XVIII de un modo tan manifiesto.

La frase «Si algo despreciable existe en el mundo, es el comerciante» *(S'il y a mépris au monde il est sur le marchand)* [196], formulada en el siglo XVI por un buen conocedor de su época para caracterizar la mentalidad de las clases superiores francesas, no hubiera podido aplicarse ya a la Inglaterra de entonces (aunque sí sería acertada en el caso de Alemania, como veremos más adelante); pero la siguiente frase de Montesquieu (y no es el único), expresada hacia mediados del siglo XVIII, no hubiera sido imaginable ni siquiera en

[195] Ch. Normand, *La bourgeoisie franç. au XVII siècle* (1908), págs. 11 ss., 42 ss. A continuación incluyo un par de testimonios del siglo XVII. El intendente d'Herbigny dice sobre los Berrichons (habitantes de Bourges): «Des qu'un marchand a amassé un peu de bien, il ne songe plus qu'ă estre eschevin et puis ne veut plus se mesler d'aucun commerce...» Boyer, *Hist. de l'industrie et du commerce à Bourges,* en Lavasseur, *Hist.,* 2, pág. 237. Savary, *Parf. nég.,* 4.ª ed., 1697, 2, pág. 183, se queja de que: «Des le moment qu'en France un négociant a acquis de grandes richesses dans le commerce, bien loin que ses enfants suivent cette profession, au contraire ils entrent dant les charges publiques... au lieu qu'en Hollande les enfants des particuliers négociaux suivent ordinairement la profession et le commerce de leur pĕre», etc.

[196] Laffemas, *Traité du commerce de la vie du loyal marchand,* 1601; citado en G. Fagniez, *L'économie sociale de la France sous Henry IV* (1897), pág. 253.

la Alemania de entonces: «Todo está perdido si la profesión *lucrativa* del financiero se convierte además, como parece, en una profesión *honorable*. El asco se apodera entonces de las restantes clases sociales, el honor pierde todo su significado, los medios lentos y naturales de sobresalir dejan de ser efectivos y el gobierno se ve sacudido en sus cimientos» [197].

4.° *Alemania*

No cabe ninguna duda de que en Alemania el espíritu capitalista empezó a desarrollarse y extenderse en la «época de los Fúcares» (en puntos aislados quizás ya antes). Esta época se caracteriza por un arrojado espíritu emprendedor al lado de una prudencia mercantil típicamente comercial.

Pero precisemos: el grado de desarrollo del espíritu capitalista tal como se dio en Alemania, incluso durante el siglo XVI, no tiene punto de comparación con el que alcanzaron, por ejemplo, las ciudades italianas durante el siglo XIV.

Para poder juzgar acertadamente el nivel del espíritu capitalista en la Alemania del siglo XVI (cuando se hallaba aquél, como es sabido, en el cenit de su desarrollo) debemos tener en cuenta lo siguiente:

1.° Las manifestaciones del capitalismo no pueden haber sido más que fenómenos completamente aislados. La «opinión pública», los juicios de los intelectuales, de las mentes rectoras, coinciden en rechazar radicalmente toda manifestación del nuevo espíritu, como lo demuestran tanto lo que nos dice Lutero acerca del «mundo de los Fúcares», como las declaraciones de un Ulrich von Hutten y de un Erasmo de Rotterdam [198]. Pero estas opiniones no se reducen a los círculos de nobles y eruditos. Antes bien, gozaban de la mayor popularidad. Sebastián Franck tradujo las obras de Erasmo [199] y obtuvo con ello un gran éxito. El tratado de Cicerón «Sobre los deberes», en el que hace aquellas célebres declaraciones acerca del escaso valor del «comercio» (en el sentido de tráfico de tendero),

[197] «Tout est perdu lorsque la profession lucrative du traitant parvient encore par ses richesses à être une profession honorée... Un dégoût saisit tous les autres états, l'honneur y perd toute sa considération, les moyens lents et naturels de se distinguer ne touchent plus et le gouvernement est frappé dans son principe...»

[198] «Est stultissimum ac sordidissimum negotiatorum genus, quippe qui rem omnium sordidissimam tractent, idque sordidissimis rationibus, qui cum passim mentiantur, peierent, furentur, fraudent, imponant, tamen omnium primos sese faciunt, propterea quod digitos habeant auro revinctos.»

[199] «Es sobre todo una secta pestilente la de los mercaderes...», etc.

pasó a ser en aquel siglo una especie de breviario, gracias a la enorme difusión de sus numerosas traducciones [200]. Todo ello hace pensar que la mentalidad y la escala de valores capitalistas no habían pasado de la superficie del alma popular alemana.

2.º Ahora bien, podría pensarse que esa crítica que los personajes de la época hacen al sistema capitalista sea señal precisamente de su rápido y auténtico florecimiento. Lo cual, hasta cierto punto, está justificado. Es más, si nos fijamos sólo en la magnitud de las empresas, en las oscilaciones de los precios y en las tendencias monopolizadoras, veremos que el grado de desarrollo del capitalismo en Alemania era relativamente alto. Pero no hay que olvidar que el espíritu capitalista consta de muchos otros elementos que se hallaban por entonces muy escasamente desarrollados. Me refiero a todo aquello que he englobado bajo la denominación de mentalidad calculadora. Ya he citado algunos testimonios del escaso desarrollo alcanzado por esta mentalidad en la Alemania del siglo XVI. Recordemos, por ejemplo, los libros de contabilidad de Ott Ruland (siglo XV) o los informes comerciales de Lucas Rem (siglo XVI), y comprobaremos fácilmente que no tienen punto de comparación con los correspondientes documentos italianos de los siglos XIV y XV. Además ya he demostrado lo poco desarrollada que se hallaba la mentalidad calculadora en Alemania durante el siglo XVIII, en comparación con la práctica comercial inglesa y holandesa, y hay que pensar que en épocas anteriores estaría aún menos desarrollada.

3.º En cualquier caso, aquel «apogeo» del espíritu capitalista en el siglo XVI (si es que queremos llamarlo así) fue efímero. Ya en el mismo siglo XVI da comienzo en Alemania ese proceso de feudalización que vimos en el caso de Italia, absorbiendo a las mejores familias de empresarios; en los dos siglos siguientes el crecimiento de la burguesía es casi inapreciable. Hasta el siglo XVIII no surge una vida comercial e industrial animada, que vuelve a languidecer, sin embargo, a principios del XIX. Se puede decir sin temor a exagerar que el verdadero renacimiento del espíritu capitalista en Alemania no empieza hasta después de 1850.

Hoy día, nadie se atrevería a discutir el hecho de que Alemania se halla en liza con los Estados Unidos por la palma de la suprema perfección en el espíritu capitalista. Si se quieren conocer las carac-

[200] Otto Neurath, *Zur Anschauung der Antike über Handel*, en los «Jahrbücher für National Oekonomie», III. serie 34, pág. 179. Este trabajo, que empieza ya en el tomo 32 de los «Jahrbücher», representa una contribución extraordinariamente valiosa a la historia del prestigio de que ha gozado el comercio (y otras actividades económicas) en la «opinión pública» (es decir, en los diversos grupos de la población). Neurath lleva su investigación hasta el siglo XVIII (cosa que no se refleja en el título).

terísticas del moderno empresariado en Alemania, no hay más que leer la exposición que hago en el capítulo trece sobre la esencia del hombre económico moderno en general: el empresario alemán representa hoy (junto al americano o, digamos, después de él) el tipo más puro de esta especie humana. Lo que le diferencia de otros tipos igualmente modernos es quizás [201]:

a) Su *capacidad de adaptación:* nuestra superioridad en el mercado mundial se debe, en gran parte, a esta capacidad de responder a los deseos y particularidades de los compradores, como han constatado en múltiples ocasiones observadores bien informados; pero también se debe a esa facilidad para captar las diferentes circunstancias y adaptarse a ellas, por ejemplo, cuando se trata de la instalación de una fábrica en el extranjero.

b) Su gran *talento organizador,* que se hace patente en nuestras grandes empresas de navegación, en la administración de nuestros bancos, en las grandes compañías eléctricas, que superan a las de cualquier otra nación, incluida la americana.

c) Su *actitud ante la ciencia.* Es un hecho que las grandes industrias alemanas —especialmente la eléctrica y la química— deben su florecimiento a ese particular cuidado que se ha puesto siempre en dar a los procesos de producción una base científica.

En el momento presente, el empresario alemán tiene que decidir su postura respecto a otro complejo de ciencias: las ciencias económicas. Como nueva peculiaridad del empresario alemán parece esbozarse la convicción de que toda actividad empresarial debe basarse en un espíritu netamente científico. En todo caso puede decirse que en nuestros días los métodos de dirección de empresas, es decir, el empleo del cálculo en su sentido más amplio, ha llegado a su mayor perfección como asignatura en las Escuelas de Administración de Empresas.

5.º *Holanda*

Quizá sea en los Países Bajos donde por primera vez se desarrolló plenamente el espíritu capitalista, donde logró un grado de difusión hasta entonces desconocido, y donde por primera vez se apoderó de toda una nación. Holanda fue, sin lugar a dudas, el país modelo del capitalismo durante el siglo XVII; todas las demás naciones la envidiaban, y en su anhelo por seguir el ejemplo de Holanda no dudaban en aceptar los mayores sacrificios; escuela de todas las artes comerciales; semillero de las virtudes burguesas. Un pueblo guerrero y na-

[201] Véase mi *Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert,* 3.ª edic. (1913), págs. 100 ss., 118 ss.

vegante, pero sin rival también en lo que se refiere a toda clase de ardides y trucos en el terreno del comercio; sacudida a veces por fiebres de especulación (como ya tuvimos ocasión de comprobar) y centro de las operaciones bursátiles internacionales. Basta con recordar estos hechos por todos conocidos.

Para regalo del lector insertaré aquí la descripción breve, pero completísima, que hace Ranke del auge comercial alcanzado por Holanda en el siglo XVII:

Holanda intervenía en el comercio de todos los productos del mercado mundial. Se encargaba de satisfacer en primer lugar las necesidades de los países marítimos vecinos, tanto de la costa occidental como de la oriental, intercambiando la madera y los cereales de éstos por la sal y el vino de aquéllos. Enviaba sus barcos a los mares del Norte para la pesca del arenque, transportando luego el pescado a las desembocaduras de todos los ríos procedentes del Sur, desde el Vístula hasta el Sena y todo a lo largo del Rin, del Mosela y del Escalda. Se navegaba hasta Chipre en busca de lana, hasta Nápoles en busca de seda; las costas de los antiguos fenicios se veían obligadas a rendir tributo a un pueblo germano tan lejano, hasta cuyos dominios ni siquiera ellos mismos habían conseguido penetrar. Enormes reservas de toda clase de productos del mercado mundial se acumulaban en sus almacenes. En sus graneros encontró Contarini en el año 1610, 100.000 sacos de buen trigo y otros tantos de centeno, y Raleigh asegura que disponía en todo momento de 700.000 arrobas de centeno, con el fin de, en caso de necesidad, poder ayudar a sus vecinos; claro que no lo hacían desinteresadamente: un año de mala cosecha les aportaba tanto como siete de buena. Nunca se conformaban con poner simplemente en circulación el producto tal como ellos lo recibían, incluso al trabajo ajeno gustaban siempre de darle un último toque. Todos los años importaban de Inglaterra 80.000 piezas de paño, pero sin teñir. Ellos se ocupaban de teñirlo, con lo cual se aseguraban un beneficio mayor en la venta.

Teniendo, como tenían, una gran parte del mercado europeo en sus manos, su mayor gloria y la fuente inagotable de sus ganancias fue, sin embargo, su navegación por las Indias Orientales. De todos los actos hostiles contra España, la empresa de las Indias era la que más afectaba y conmovía al rey y a la nación entera, y la que más estimulaba la actividad de los holandeses. Contarini admira el orden con que cada año partían hacia allí de 10 a 14 navíos, y estima el capital de la Compañía en 6.600.000 florines. Esta grandiosa aventura de alcance mundial les llevó incluso a poner pie en tierras incógnitas. Sus esfuerzos por encontrar un paso por el Norte, los viajes de exploración de sus navegantes eclipsaron por completo la gloria marítima de las demás naciones.

Todos los puertos, bahías y ensenadas de Holanda aparecían repletos de barcos; todos los canales del interior cubiertos de barcazas. Se acostumbraba a decir significativamente que vivía tanta gente en el agua como en tierra firme. Se calculaba que 200 navíos grandes y 3.000 medianos hacían su escala más importante en Amsterdam donde, contiguo a la ciudad, se erguía un espeso y oscuro bosque de mástiles.

Amsterdam creció de manera asombrosa en estas circunstancias. En un período de treinta años sufrió dos ampliaciones considerables. Se contaba que en el año 1601 se edificaron 600 casas nuevas. Por un pie de terreno

se pagaba un escudo, según Contarini, quien calcula la población del año 1610 en 50.000 habitantes.

Las industrias se hallaban en pleno apogeo; el trabajo era excelente. Los ricos no dejaron de ser comedidos y ahorrativos, y había quien vendía el paño más fino y se vestía con el más tosco; los pobres tenían asegurada la subsistencia; la holgazanería era castigada. Por aquel entonces era cosa corriente el embarcarse para las Indias; se aprendía a navegar a todos los vientos. Cada hogar era una escuela de navegación, en ninguno faltaba un buen mapa. ¿E iban a retroceder ante un enemigo, cuando habían doblegado de tal forma el mar? Los holandeses preferían prender fuego al navío antes que rendirse.

A este maravilloso relato quisiera sólo añadir que Holanda estaba también considerada en aquella época como país modélico en el cultivo de las virtudes burguesas y de la mentalidad calculadora, hecho éste que ha quedado ya suficientemente demostrado.

Pero ¿qué ha sido de este espíritu capitalista tan altamente desarrollado? Han quedado algunos elementos, particularmente los citados en último lugar, otros se han atrofiado o desaparecido sin dejar rastro. Ya en el transcurso del siglo XVII pierden fuerza las tendencias guerreras que habían caracterizado a todas las empresas ultramarinas de los primeros tiempos; en el siglo XVIII se va atrofiando también poco a poco el espíritu de empresa; cierto es que en Holanda el burgués no se «feudaliza» como en otros países, pero va engordando. Vive de los ingresos que le proporcionan las colonias o de los capitales colocados a préstamo. En el siglo XVIII Holanda se convierte, como es sabido, en acreedora de toda Europa. Su interés por empresas capitalistas de cualquier género se reduce cada vez más. «Los holandeses han dejado de ser comerciantes; se han convertido en comisionistas y de comisionistas han pasado finalmente a prestamistas» (Luzac). El hecho de que el crédito se concediera al Estado o a particulares es irrelevante: en cuanto el préstamo se convierte en la actividad fundamental del burgués, el espíritu de empresa se ha quebrantado.

6.º *Gran Bretaña*

El espíritu capitalista ha seguido un curso radicalmente distinto en cada una de las tres partes del Reino Unido: Irlanda, Escocia e Inglaterra.

Irlanda se encuentra casi completamente al margen de la cultura capitalista. Ningún otro país ha sido hasta hoy tan poco afectado por el soplo del espíritu capitalista como Irlanda. Su suerte no interesa, pues, al tema que nos ocupa.

El caso de *Inglaterra* lo hemos tocado varias veces en el curso de este estudio: ya vimos cómo fue invadida en el siglo XVI por un fuerte espíritu emprendedor, nacido del ánimo aventurero y del afán de conquista, con el cual se inaugura al mismo tiempo la época heroica del capitalismo en este país. Vimos cómo el señor feudal fue transformándose en empresario capitalista, y cómo se desató a finales del siglo XVII y principios del XVIII un turbulento período de fundaciones especulativas de toda clase de empresas. Admiramos también el formidable desarrollo alcanzado a fines del XVIII por las virtudes burguesas y la mentalidad calculadora, que convirtió a Inglaterra en modelo para países atrasados como Alemania y Francia. Y sabemos que el industrialismo moderno tiene allí su cuna.

A partir de los últimos años del siglo XVII, en especial desde la unión de los dos reinos, la marcha del desarrollo capitalista en Inglaterra se ve fuertemente influida por la evolución que experimentó el espíritu capitalista en la vecina Escocia.

En ningún país del mundo se realiza su nacimiento de una forma tan peculiar como en *Escocia*. Nada más desconcertante para el estudioso de la génesis del sistema capitalista que el modo tan abrupto de abrirse en este país el capullo del espíritu capitalista: súbitamente, con la rapidez de las flores de la *Victoria regia*, de golpe, en una noche.

Como ya vimos anteriormente, los escoceses no mantenían hasta el siglo XVII más que un comercio insignificante con los países vecinos, sin disponer de flota propia. Habían sido muy poco afectados por el espíritu capitalista. Durante el siglo XVII no se altera tampoco mucho de este estado de cosas. En cambio son tiempos de fuerte exaltación religiosa, consecuencia de la Reforma. Y de pronto, a finales del XVII, tiene lugar una súbita eclosión de un indomable afán de enriquecimiento y espíritu de empresa. Son demasiados los testigos que nos confirman este hecho para que podamos dudar de su veracidad. He aquí algunos de los testimonios [202]:

«Poco tiempo después de la revolución, los ardientes sentimientos *(ardent foelings)* de los escoceses se desviaron de su antiguo cauce de disputas religiosas e intereses bélicos para orientarse hacia las empresas comerciales», escribe Burton. Refiriéndose al año 1699 señala Burnett en la *Historia de mi época:* «Grandes y pequeños se hallaban dominados por el deseo de participar en los negocios» *(desirous of getting into trade)*. En 1698 escribe Fletcher of Saltoun: «Sin ninguna clase de presión extraña, sino más bien como consecuencia de un cambio imprevisto e inesperado del espíritu de la nación

[202] Todas las citas según Buckle, *Gesch. d. Civil. in England*, 2^3 (1868), pág. 293.

(by an unforeseen and mex pected change of the genius of this nation), todos sus pensamientos y tendencias, como si obedecieran a una fuerza suprema, se concentraron en la esfera de los negocios.» Los clérigos puritanos estaban desolados. Como el pato que desde la orilla ve alejarse nadando a sus crías, así quedaron ellos atónitos sin saber qué hacer. En 1709 el predicador Robert Wodrow expresa en sus cartas la opinión de que «el pecado de nuestra desmesurada afición por el comercio *(our too great fondness for trade),* que nos lleva al extremo de descuidar los intereses más preciosos, nos será tenido en cuenta en el Juicio Final». Cuando el mismo año Glasgow sufre la pérdida de algunos barcos a manos de los corsarios, pretende ver en ello un designio de Dios: «Estoy seguro de que Nuestro Señor mira con malos ojos nuestro comercio, desde que éste ha ocupado el lugar de la religión» *(the Lord is remarkably frounning upon our trade... since it was put in the room of religion).*

En párrafos anteriores hemos comentado ya qué clase de espíritu era éste que había surgido tan repentinamente. Lo que no ofrece ninguna duda es el hecho de su esencial contribución al florecimiento capitalista que experimentaron Inglaterra y Escocia desde mediados del siglo XVIII.

Pero ¿cómo ha sido el desarrollo posterior del espíritu capitalista en estos países? ¿Qué aspecto nos ofrece *en el presente* si lo comparamos con el que presentan otros países, como, por ejemplo, Alemania?

Todos los peritos en la materia están de acuerdo en afirmar que Inglaterra ha entrado actualmente en una fase de «adormecimiento capitalista» [203] que se refleja, ante todo, en los siguientes aspectos:

1.° La racionalidad de la administración económica ha dejado de ser absoluta y obligatoria. El empresario inglés no ha dado el paso que hemos visto en el caso de los alemanes, no ha puesto las ciencias técnicas a su servicio. Se ha quedado atrás en el campo de la técnica; la aplicación de los métodos más modernos se considera imposible en Inglaterra; el empresario no se detiene a examinar en el laboratorio la materia prima suministrada, confiando simplemente en el buen nombre de la casa distribuidora; se muestra orgulloso de sus anticuados modelos de maquinaria, en lugar de dejarlos para chatarra.

El *Libro azul* de julio de 1897 denuncia la irracionalidad o el tradicionalismo en el campo del comercio. «Los alemanes llevan sus mercancías hasta el comprador, mientras que el comerciante británico espera a que sea el comprador quien venga a él.» Los agentes y via-

[203] Así reza el título de un capítulo en este pomposo libro, erróneo en su idea fundamental, pero de extraordinaria riqueza informativa: G. v. Schulze-Gävernitz, *Britischer Imperialismus und englischer Freihandel,* 1906.

jantes de comercio británicos viven a lo grande. Los embalajes ingleses son demasiado pesados y sólidos; los extranjeros, en cambio, ligeros y elegantes. El inglés descuida el acabado, independiente de la calidad, especialmente en el caso de los productos baratos. Exige el pago inmediato y no toma en consideración la necesidad de crédito de los clientes de ultramar. Descuida la publicidad. Los productos ingleses son a menudo demasiado buenos y excesivamente caros. El inglés intenta imponer su gusto al mercado; suministra las mercancías que cree apropiadas o no suministra ninguna. El mismo documento denuncia cierta rigidez en el sistema bancario.

2.º Decrecen el espíritu de empresa, el interés por los negocios y el amor al trabajo. El viejo ideal de *business* desaparece, dando paso a una nueva orientación de la vida. El gusto por el lujo, la vida señorial y el deporte se extienden cada vez más, paralizando las energías económicas.

En los círculos de la M. I. R. C. (*Members of the idle, rich class:* miembros de la clase rica y ociosa) el tipo del erudito alemán hace un papel tan lamentable como el rey del dólar americano, aprovechable, si acaso, como suegro: por distintos que sean los dos, ambos pertenecen a la categoría de los tontos que trabajan. Esta concepción feudal está hoy difundida por toda la alta burguesía inglesa.

Un hecho característico es que los deportes nacionales más populares lleven un sello marcadamente plutocrático. Esto supone la existencia de una estirpe de aristócratas que vive del sudor del negro, del chino y del hindú, de las rentas e intereses de todos los países soberanos, y que ya no valora el suelo de la madre patria más que como objeto de lujo [204].

7.º *Los Estados Unidos de América*

A pesar de su decisiva importancia para el desarrollo del espíritu capitalista, este país es de los que menos tengo que hablar en este capítulo. Lo único que voy a señalar es lo siguiente:

1.º Los elementos del espíritu capitalista anidan en el alma popular americana desde los tiempos de la fundación de las colonias, es decir, incluso en una época en que este espíritu no tenía aún un «cuerpo», una constitución económica capitalista.

2.º Es en los Estados Unidos donde con más rapidez y más radicalmente llega a su plenitud el espíritu capitalista: numerosos testimonios nos confirman [205] que las ideas de la Norteamérica moderna

[204] V. Schulze-Gävernitz, *op. cit.*, pág. 362.

[205] Véase la instructiva exposición de Th. Vogelstein, *op. cit.*, págs. 170 ss.

habían echado ya raíces a principios del siglo XIX y empezaban a influir sobre el estilo de vida. En el capítulo 13 intento dar una visión de esa particularidad del espíritu capitalista pleno que se desarrolla primero en América, para convertirse más tarde en el espíritu general de nuestro tiempo.

3.° En los Estados Unidos es donde han alcanzado actualmente su máximo desarrollo todas las consecuencias de este espíritu. Aquí, por el momento, no se ha quebrado aún su fuerza, aquí continúa todavía en plena ebullición.

Cuarta parte

EL BURGUES DE ANTAÑO Y DE AHORA

Capítulo 12

EL BURGUES DE VIEJO ESTILO

Hasta ahora hemos estudiado los elementos que componen el alma de un perfecto empresario capitalista. La complicada psique del burgués se compone de afán de enriquecimiento, espíritu de empresa, actitud burguesa y mentalidad calculadora; estos elementos pueden a su vez presentarse bajo diversos matices y darse en proporciones totalmente distintas dentro de una misma persona. Por ello hemos distinguido ya diferentes tipos de empresarios que aparecen en el curso del desarrollo de la economía capitalista. Y vimos cómo esta evolución se realizaba de manera muy dispar en los diferentes países. Ahora nos hallamos ante la cuestión de si existe verdaderamente *un* espíritu capitalista, de si existe realmente *el* burgués. En otras palabras: si en los diferentes tipos que hemos de considerar como aún vigentes, si en sus diferentes modalidades nacionales se dan características comunes a partir de las cuales podamos reconstruir el tipo del burgués.

Esta pregunta admite una respuesta afirmativa, siempre que delimitemos perfectamente las diferentes épocas del desarrollo capitalista y, dentro de ellas, distingamos el «espíritu» característico de cada una con su tipo respectivo de burgués o empresario. Es decir, siempre que no pretendamos encontrar *un único* tipo para todas las épocas, sino uno distinto para cada una de ellas. En mi opinión, desde los comienzos del desarrollo capitalista hasta finales del siglo XVIII aproximadamente, es decir, durante el período que he llamado capitalismo

temprano, el empresario capitalista presenta, pese a todas sus diferencias, un carácter en muchos sentidos unitario, que le distingue radicalmente del tipo de empresario *moderno.* Antes de proceder a señalar los rasgos que a mi entender caracterizan el espíritu capitalista del último siglo, voy a intentar describir a grandes rasgos la imagen del burgués de viejo estilo. El viejo burgués era también empresario capitalista: el dinero era su fin, la creación de empresas su medio; especulaba y calculaba, y finalmente también se apoderaron de su persona las virtudes burguesas (bien que en grado muy distinto). Pero lo que le da su peculiar aspecto (hoy tan extraño a nuestros ojos) es —resumiendo en una frase el «viejo estilo»— que todos sus actos, todos sus pensamientos y proyectos venían determinados por el perjuicio o beneficio que pudieran reportar al hombre vivo, real. La idea rectora de la época precapitalista no había perdido aún su vigencia: *omnium rerum mensura homo:* el hombre continuaba siendo la medida de todas las cosas o, más exactamente, la manifestación natural y central de la vida. El burgués camina todavía firme sobre sus dos pies, aún no siente la necesidad de ayudarse con las manos. Desde luego que en la época de Defoe y Benjamín Franklin no quedaban más que fragmentos del hombre precapitalista, tal como lo encontramos todavía en los albores del capitalismo, cuando los «comerciantes» genoveses erigían castillos y fortalezas o cuando sir Walter Raleigh salía en busca del Eldorado. El hombre completo, con todos sus sanos instintos naturales, ha sufrido ya grandes menoscabos; se ha habituado a la camisa de fuerza de la dignidad burguesa; ha tenido que aprender a contar. Sus garras están cortadas, sus colmillos limados, sus cuernos embolados.

Pero ninguno de ellos que se encuentran al servicio del capitalismo: el gran terrateniente y el comerciante de ultramar, el banquero y el especulador, el manufacturero y el lanero, ninguno, decimos, ha dejado de adaptar su actividad a las exigencias de un sano humanismo; para todos ellos el negocio sigue siendo un simple medio para un fin, que es la vida; sus propios intereses vitales y los de quienes con ellos colaboran son los que deciden sobre la dirección y medida de sus actividades.

De que el burgués de viejo estilo pensaba así y no de otro modo es buena prueba lo siguiente:

1.° Su *concepto del sentido de la riqueza;* su *actitud ante las propias ganancias.* Se aprecia la riqueza, conseguirla es la meta anhelada, pero no ha de constituirse en fin último, sino que debe servir únicamente para crear o conservar valores vitales. Esto es lo que leemos en los escritos de todos aquellos autores que hemos utilizado como fuentes de información en el curso de este ensayo: desde Al-

berti hasta Defoe y Franklin, todas las observaciones acerca de la riqueza reflejan el mismo espíritu.

Alberti nos dice que sólo sabe apreciar el valor de la riqueza quien alguna vez se ha visto obligado a pronunciar «esas palabras amargas tan aborrecidas por los espíritus libres: te lo ruego» [206]. La riqueza ha de hacernos libres e independientes, debe servir para ganar amigos y darnos fama y prestigio [207]. Pero «lo que no se aprovecha es un peso muerto» [208].

Baste comparar estas declaraciones de la infancia del capitalismo con otras del último período de nuestra época: la coincidencia resulta evidente. Benjamín Franklin y sus seguidores se expresan de la siguiente manera:

El hombre a quien Dios le ha dado riquezas y un alma para que las aproveche como es debido, ha recibido con ello una gracia y un favor muy especiales.

A esto siguen las indicaciones para el buen uso de la riqueza [209]:

La riqueza ha de acrecentarse continuamente a base de diligencia y habilidad. No debe dejarse que permanezca improductiva: la riqueza ha de multiplicar incesantemente la fortuna de su propietario y repartir felicidad por doquier...

El que desaprovecha la riqueza peca tanto contra su propio destino como contra los deberes de la humanidad...

Acumular dinero y riquezas es comprensible, pero emplearlas en fines provechosos, prudente. No es la riqueza la que hace feliz, sino su sabio em-

[206] «Nè sarà pocha ricchezza a' figliuoli nostri lasciarli che da parte niuna chosa necessaria alchuna loro manchi, e serà di cierto richeza lasciare a' figliuoli tanto de' beni della fortuna che non sia loro forza dire quella acerbissima et agli ingegni liberali odiosissima parola, cioè: Jo ti pregho.» Alberti, *Della fam.*, pág. 49.

[207] «Sono atte le ricchezze ad acquistare amistà e lodo, servendo a chi à bisogno; puossi con le ricchezze conseguire fama e autorità adoperandole in cose amplissime e nobilissime con molta larghezza et magnificentia. Et sono negli ultimi casi e bisogni alla patria le ricchezze de' privati cittadinu, come tutto il dì si truova, molto utilissime», *loc. cit.*, pág. 132. «Troppo a noi sarà grandissimo guadagno, si noi asseguiremo gratia e lode, per le quali cose solo si cerca vivere in ricchezza. *Non servirà l'animo dunque per arrichire*, nè constituirà el corpo in otio e delitie, ma userà la ricchezze solo per non servire...» «Se lla fortuna vi dona ricchezze adoperatele in cose magnifiche e onestissime», *loc. cit.*, pág. 139.

[208] «Nè sia chi stimi le ricchezze se non faticose et incommode a chi non sa bene usarle, [et sarà non dannossa ogni ricchezza a chollui el quale non la saprà bene usare et chonservare]...», *loc. cit.*, pág. 49.

[209] *The Oeconomy of Human Life* (La buena administración de la vida humana), 1785. La obra es en esencia un extracto de los escritos de Franklin. «A wise man will desire no more than what he may get justly, use soberly, distribute cheerfully, and life up on contentedlly.» (338).

pleo, pues ¿de qué le sirve al hombre ganar todos los bienes del mundo, si él mismo no es un hombre de bien? [210]

La riqueza da prestigio y confianza y proporciona los *medios* necesarios para realizar empresas útiles y honorables...

La riqueza disipa las preocupaciones que nos consumen día y noche; nos permite mirar al futuro con alegría, siempre que tengamos la conciencia tranquila. Esta ha de ser la base de todo enriquecimiento.

Obrar siempre rectamente y hacer el bien por temor de Dios y respeto a los hombres nos da ánimo para cualquier empresa. Tener a Dios siempre presente y trabajar con sensatez, es el principio del arte de hacerse rico: pues ¿de qué nos sirve la riqueza, si hemos de escondernos de Aquel que es Señor del mundo? ¿De qué nos vale todo el dinero del mundo si no podemos mirar alegremente al cielo? [211].

Estas últimas observaciones indican ya otro aspecto, igualmente general, del burgués de viejo estilo, que confiere asimismo a su actividad lucrativa un tinte muy especial: la opinión de que sólo hace feliz la riqueza adquirida *onestamente* [212].

Cuando efectúes una venta con ánimo de ganar dinero, escucha la voz de tu conciencia y conténtate con una ganancia moderada; no te aproveches de la ignorancia del comprador [213].

Quizá alguien alegue que estas sabias doctrinas están formuladas a la ligera, que no reflejan más que el espíritu de las horas de reflexión, que no son sino la voz de la conciencia, oída en el silencio del gabinete de estudio, pero pasada después por alto en el fragor de la batalla cotidiana. En otras palabras, estas doctrinas no probarían nada. Yo trataría de rebatir esta objeción llamando la atención acerca de que:

2.° *Su actitud ante la vida de los negocios,* su comportamiento como hombres de negocios, la manera de llevarlos, eso que pudiera llamarse su estilo comercial, da testimonio fehaciente de ese mismo espíritu que provocó aquellos comentarios sobre el sentido de la riqueza.

El ritmo de su actividad económica era aún moderado; toda su conducta sosegada. Sus actos estaban aún exentos de toda agitación.

Ya vimos cómo Franklin se esforzaba en aprovechar al máximo su tiempo y encomiaba la diligencia como virtud suprema. Su jornada de trabajo era la siguiente: seis horas consagradas al negocio, siete al sueño, el resto del tiempo lo dedicaba a la oración, la lectura y las

[210] Dr. Bergk, *Die Kunst reich zu werden* (1838); el opúsculo ha nacido del espíritu frankliniano; el mismo autor explica que su intención es propagar la doctrina de Franklin.

[211] Dr. Bergk, *op. cit.*

[212] Alberti, *Della fam.*, pág. 242.

[213] *The Oeconomy of Human Life*, pág. 121.

distracciones en compañía. ¡Y éste era el tipo del empresario ambicioso, pero, en aquel entonces, aún pequeño! He aquí el instructivo horario de su distribución del tiempo, trazado por él mismo como complemento de su esquema de virtudes:

Como el principio del orden exigía que consagrara a cada asunto de mi negocio un tiempo determinado, esbocé en una página de mi librito el siguiente horario para el buen empleo de las veinticuatro horas de un día natural:

POR LA MAÑANA. Pregunta: ¿Qué buenos actos voy a hacer hoy?	A las 5 horas » 6 » » 7 »	Levántate, lávate, reza al Todopoderoso; organízate el trabajo del día, dispón lo necesario para el mismo, prosigue los estudios en curso y desayuna.
	» 8 » » 9 » » 10 » » 11 »	Trabaja.
AL MEDIODIA.	» 12 » » 1 »	Lee o repasa tus libros de comercio, almuerza al mediodía.
	» 2 » » 3 » » 4 » » 5 »	Trabaja.
POR LA TARDE.	» 6 » » 7 » » 8 » » 9 »	Vuelve a colocar cada cosa en su sitio. Distráete oyendo música, leyendo o conversando. Haz examen del día que termina.
POR LA NOCHE.	» 10 » » 11 » » 12 » » 1 » » 2 » » 3 » » 4 »	Duerme.

Los comerciantes al por mayor de Bolzano cerraban durante el verano sus comercios y se iban a Ober-Bozen para disfrutar de su agradable clima. Así como cada individuo disfruta del descanso a ciertas horas del día y en determinadas épocas del año, lo mismo debía aplicarse a la vida en general. Las personas que conseguían reunir una modesta fortuna en el terreno del comercio y la producción, solían retirarse a una edad relativamente temprana y adquirir, si les era posible, una finca en el campo donde pasar el otoño de su vida rodeados de paz y tranquilidad. Jacob Fugger, cuya frase: «quería ganar mientras pudiera», adoptó en su día como lema de un trabajo sobre la génesis del capitalismo moderno, considerándola caracterís-

tica de una perfecta mentalidad capitalista (y seguramente lo es), se adelantó con mucho a su tiempo. El mismo Anton Fugger le considera un tipo raro. No era «normal». Normales eran más bien aquellos que en su concepción de la vida asignaban un lugar al ideal del rentista.

De todos los libros de comercio italianos se desprende una vaga nostalgia de la vida sosegada del campo; el renacimiento alemán presenta la misma tendencia a feudalizar a los hombres de negocios, tendencia que encontramos aún intacta en las costumbres de los comerciantes ingleses del siglo XVIII. El ideal del rentista aparece, pues, aquí (ya veremos más adelante que este ideal puede tener un sentido completamente distinto, que puede formar parte de otra relación causal) como característica común de la mentalidad económica del capitalismo temprano.

Sobre la gran influencia ejercida todavía por este ideal en el mundo de los negocios inglés de la primera mitad del siglo XVIII, nos da testimonio Defoe a propósito de la costumbre que tenían los comerciantes ingleses de retirarse en edad relativamente temprana (cap. XLI de la 5.ª edción del *Compl. Eng. Tradesman*).

Dice Defoe: «Quien tiene ahorradas 20.000 libras debe ir pensando ya en abandonar los negocios. Con ese dinero puede adquirir una bonita finca y entrar con ello a formar parte de la *gentry*.» Y a este *gentleman* recién salido del horno le da los siguientes consejos: 1.° Que siga administrando bien su vida en el futuro: que de las 1.000 libras de renta no gaste más de 500, utilizando lo ahorrado para ampliar su patrimonio. 2.° Que no se lance a negocios de especulación ni tome parte en la creación de nuevas empresas; al fin y al cabo se ha retirado para disfrutar de lo cosechado *(retired to enjoy what they had got)*: ¿por qué volvérselo a jugar en arriesgadas empresas? ¿Qué otro motivo que la pura codicia puede llevar a un hombre así a lanzarse a nuevas aventuras? Lo único que tiene que hacer es estarse quieto y tranquilo. Hasta conseguir su fortuna no tuvo más remedio que ser laborioso y activo; pero ahora sólo ha de decidirse a permanecer indolente e inactivo *(to determine to be indolent and inactive)*. Los títulos de la Deuda y la propiedad rural son las mejores inversiones para sus ahorros.

Pero incluso cuando estos burgueses del viejo estilo se decidían a trabajar, lo hacían de modo que resolvían el menor número de asuntos en un tiempo dado. Al escaso desarrollo extensivo de la actividad comercial correspondía un desarrollo intensivo igualmente exiguo. Muy significativa del espíritu que regía esta actividad es, a mi parecer, la circunstancia de que toda la ciencia de los negocios consistiese en

elevar los precios cuanto fuera posible, a fin de conseguir el máximo de beneficios con un mínimo de ventas. Este era el principio de los empresarios de entonces. Y no sólo de los pequeños comerciantes, aún casi artesanales, sino incluso de las grandes sociedades. Así, por ejemplo, el lema de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales era «hacer pocos negocios con grandes beneficios». De ahí su política de destrucción de plantaciones de especias, quema de cosechas enteras, etc. Esto se hacía también para impedir a los pobres el consumo perjudicial de las mercancías coloniales.

Se buscaba ante todo vender a los ricos, lo cual resulta siempre más cómodo que tratar con la gran masa [214]. Reflejo de esta concepción era la teoría de los economistas que en los siglos XVII y XVIII fueron partidarios de los precios altos [215].

Una de las manifestaciones externas de esta tranquilidad y equilibrio era la digna apariencia, la figura algo rígida y pedante del burgués de viejo estilo. No podemos imaginarnos a una persona con prisa envuelta en el largo abrigo de piel de la época renacentista ni con el calzón corto y la peluca de los siglos posteriores. Contemporáneos fidedignos nos pintan también al hombre de negocios como persona de andares mesurados, que nunca lleva prisa precisamente *porque* está atareado. Messer Alberto, que era él mismo un hombre muy ocupado, acostumbraba a decir que nunca había visto a una persona trabajadora andar de prisa. Estamos en la Florencia del siglo XV [216], y un testigo nos habla de la ciudad industrial de Lyon en el siglo XVIII: «Aquí en Lyon se anda despacio porque se está ocupado, mientras que en París la gente vuela porque no tiene nada que hacer» [217]. Parecen cobrar vida ante nuestros ojos los grandes comerciantes del Glasgow del siglo XVIII, «enfundados en sus rojas levitas, tocados con el tricornio y las empolvadas pelucas, pasean a lo largo de los Planistanes, único sector pavimentado de Glasgow entonces, que cubría 300 ó 400 metros de calle ante la lonja, conversando gravemente entre sí y saludando altivamente a las gentes del pueblo que se acercaban para rendirles pleitesía» [218].

[214] G. Smith, *Diss. de privilegiis societatis Indiae orientalis* (1786), pág. 16; citado en Laspeyres, *op. cit.*, pág. 91.

[215] E. Laspeyres, *op. cit.*, pág. 87.

[216] «Soleva dire messer... Alberto, omo destissimo et faccentissimo che mai vide uomo diligente andare se non adagio.» Alberti, *Della famiglia*, pág. 165.

[217] «A Paris on court, on se presse parce qu'on y est oisif; ici (à Lyon) l'on marche posément, parceque l'on y est occupé!» Citado en Just. Godard, *L'ouvrier en soie*, 1 (1899), págs. 38-39.

[218] «How, in scarlet coats, cocked hats, and powdered wigs, they strutted up and down the Planistanes, the only bit of pavement then in Glasgow, covering three or four hundred yards of road in front of the Town Hall and the adjoining offices — talking grandly to one another, and nodding haughtily

3.º *Su actitud ante la competencia y la clientela* concuerda con la forma de llevar los negocios; ante todo se quiere tranquilidad: este «principio estático», que había presidido la vida económica precapitalista, todavía juega un papel de gran importancia en el espíritu del capitalismo temprano. La «clientela» es considerada aún como ámbito cerrado, propiedad particular de cada comerciante: como el territorio de los países ultramarinos, región delimitada, cuya explotación era derecho exclusivo de una compañía comercial.

Como ya he tenido ocasión en otro trabajo [219] de insistir sobre esta particularidad de la mentalidad capitalista temprana, me limitaré aquí a hacer algunas observaciones. Quisiera recordar algunas reglas y concepciones importantes que se desprenden de esa estructuración económica estática y que, en efecto, han dominado también toda la conducta del burgués de viejo estilo.

La «caza del cliente» estaba absolutamente prohibida. El espantar los compradores al vecino era algo que iba contra todas las doctrinas cristianas y morales. Entre las «normas para los comerciantes que trafican con mercancías» encontramos una que dice: «No quites a nadie sus clientes ni sus proveedores, ni de palabra ni por escrito; y no hagas a otro lo que no quieras que se haga contigo.» Todas las ordenanzas relativas al comercio insistían sobre esta máxima. La *Ordenanza municipal de Maguncia* proclama «que nadie debe impedir a otro comprar una mercancía ni encarecerla ofreciéndola a precios más altos, bajo pérdida de la mercancía adquirida; nadie (debe) entrometerse en los negocios de otro *o llevar los propios de manera que pueda causar la ruina de otros ciudadanos*». Las ordenanzas sajonas de 1672, 1682 y 1692 determinan en su artículo 18: «Ningún tendero debe llamar a los clientes que se encuentren efectuando sus compras en otra tienda, ni atraer su atención mediante palabras, señas o gestos, y mucho menos recomendarles cualquier otro comercio, ni aun en el caso de que estos mismos clientes sean deudores suyos» [220].

Como es natural, también estaba prohibida cualquier práctica encaminada a aumentar la clientela. Hasta entrado el siglo XIX las mansiones elegantes sentían verdadera aversión incluso por los rótulos de las tiendas: por ejemplo, sabemos que las firmas neoyorquinas continuaban rechazándolos todavía hacia mediados del siglo XIX [221].

to the humbler folk who came to do them homage.» Citado en Fox Bourne, *English merchants*, pág. 394.

«Estirado y atento» son los apelativos con que Goethe caracteriza en su «Wilhelm Meister» al «hombre de negocios».

[219] *Die Juden und das Wirtschaftsleben*, págs. 132 ss.

[220] Véanse las pruebas en *Allgemeine Schatzkammer der Kaufmannschaft*, 1741 s., **3**, pág. 148; **4**, pág. 677; **3**, págs. 1325 s.; **1**, pág. 1392.

[221] «No respectable house would overdo the thing. There was a sort of

Pero lo que continuó pareciendo reprobable durante mucho tiempo fueron los *anuncios comerciales,* es decir, el medio que consiste en elogiar o indicar las ventajas de una marca determinada frente a las demás. Con todo, la práctica que merecía mayor repulsa era anunciar que se vendía a precios más bajos que la competencia.

La «rebaja» *(underselling),* cualquiera que fuera su forma, se consideraba un método absurdo: «El vender en perjuicio de sus colegas a precios auténticamente ruinosos no puede reportar ninguna clase de beneficio.» Pero el anunciarlo públicamente entraba ya en las prácticas sucias. En la quinta edición del *Complete English Tradesman* (1745) tropezamos con una nota del editor que dice lo siguiente: «Desde los tiempos en que escribía nuestor autor (Defoe murió en 1731), la práctica de las rebajas se ha generalizado de manera tan vergonzosa que no falta quien se atreve a anunciar que vende sus mercancías a un precio más barato que el resto de los comercios.»

En cuanto a Francia, poseemos un valioso documento de la segunda mitad del siglo XVIII, del que se desprende con toda claridad lo insólito que continuaban siendo, en el propio París, las rebajas de precios y su público anuncio. Una Ordenanza del año 1761 dice, por ejemplo, que tales manipulaciones sólo pueden entenderse como el último recurso desesperado de un comerciante poco sólido. La Ordenanza prohíbe severamente a todos los comerciantes al por mayor y detallistas de París y sus alrededores «correr unos en pos de otros» en la lucha por dar salida a sus productos, y en especial distribuir prospectos anunciando sus mercancías.

Pero también se consideraban reprobables otros modos de enriquecerse a costa de la economía ajena y de entremeterse en el campo de otros sujetos económicos para procurarse un beneficio. El autor del *Perfecto comerciante inglés* hace algunas observaciones acerca de la inutilidad e inconveniencia de la rebaja, que resultan muy instructivas para el conocimiento de los preceptos económicos de la época y que nos prueban claramente que todo se movía dentro de una concepción estática y, si se quiere, tradicionalista. No debemos olvidar que el autor de este famoso libro de comercio era un hombre de negocios muy avanzado para su época y de acusada mentalidad capitalista.

El caso que nos presenta es el siguiente [222]: en la venta de paño de Wiltshire al comerciante de Northampton participan las siguientes personas:

1.º El carretero que transporta los paños de Warminster a Londres.

self-respect about the articles advertised...» Walter Barrett, *The old Merchants of New York City* (1863), págs. 22, 25.

[222] *Compl. Engl. Tradesman,* 5.ª edic., 2, págs. 151 ss.

2.º El señor A, comisionista o factor que vende los paños en Blackwell Hall.

3.º El señor B, el *woolen-draper,* el comerciante al por mayor, que los vende al señor C, comerciante en Northampton.

4.º El carretero de Northampton que los transporta a esta localidad.

Pero en el mismo Northampton hay un señor F. G., también detallista, hombre rico *(an over-grown tradesman),* que posee más dinero que sus vecinos y que no necesita por tanto recurrir al crédito. Se informa acerca del lugar donde se fabrican esos paños y se pone en contacto directo con el fabricante de Warminster. Compra la mercancía al productor y la transporta directamente a Northampton con bestias de carga de su propiedad. Y quizá por pagar al contado el fabricante le ceda el paño un penique por vara más barato que al mayorista londinense.

¿Y cuál es la consecuencia de todo esto? Que el comerciante rico de Northampton obtendrá las siguientes ventajas:

1.º Ahorra en gastos de transporte. Desde luego habrá de pagar algo más por el transporte de Warminster a Northampton, por ser el camino más largo que hasta Londres y por estar apartado de la ruta normal; pero como probablemente transporta de cada vez la carga de tres o cuatro caballos, enjugará así la pérdida. Si además de esto carga los caballos con lana que suministra al fabricante de paños de Warminster, el transporte del paño le saldrá gratis. En resumen, consigue la mercancía un tercio más barata que su vecino; y vendiéndolas también a precio más bajo a D. E. Esq. y demás clientes, causa un gran perjuicio a los comerciantes más pobres, cuya clientela se ve reducida a aquellos que no tienen más remedio que acudir a él porque le deben ya dinero.

Pero esto no es todo: el procedimiento de este señor F. G. de Northampton, que compra directamente del fabricante, descarta por completo la colaboración del carretero de Warminster, del de Northampton y del señor A, el factor de Blackwell-Hall; y el señor B., el mayorista que tiene que alimentar a una familia numerosa y pagar un alquiler muy alto, se arruina al perder su negocio como intermediario. De esta forma se desvía el canal del comercio: se corta la corriente, y todas las familias que vivían antes del comercio se quedan ahora en la calle y se ven precisadas a vagar por el mundo en busca de un medio de vida, para no encontrarlo quizá nunca.

¿Y qué beneficio se obtiene de todo este sistema de atropellos? Unicamente que se haga rico un hombre codicioso *(covetous)* y que el señor D. E. de Northamptonshire compre el género para sus trajes algo más barato la vara: ventaja insignificante para el señor D. E.,

que él mismo no valora demasiado y que desde luego no guarda relación alguna con las heridas sufridas por el comercio.

Esto significa, concluye nuestro autor, interrumpir la circulación de mercancías, esto es, hacer negocios con el menor número posible de brazos, y si esta práctica se generaliza, como parece que está ocurriendo, un millón de personas que viven ahora holgadamente del comercio en Inglaterra, se quedarán sin trabajo y sus familias acabarán pidiendo limosna.

Estas palabras dicen, a mi parecer, tanto como libros enteros. ¡Cuán incomprensible es una concepción semejante para el hombre de negocios moderno!

Además del productor y del comerciante, tampoco se dejaba de tener en cuenta al consumidor. En cierto sentido, se le consideraba incluso protagonista de los hechos, ya que no había desaparecido del todo la concepción de que la producción de mercancías y su comercio estaban en definitiva destinados al consumo de las mismas.

También aquí impera todavía la orientación natural, como podríamos llamarla: la creación de bienes de consumo continúa siendo el objeto de toda actividad económica; la mera producción de mercancías no se ha convertido todavía en su fin principal. De ahí que se observe claramente, sobre todo durante las primeras etapas del capitalismo, el anhelo de producir *buenas mercancías,* mercancías que sean lo que parecen, es decir, mercancías auténticas. Precisamente en esto están inspiradas las incontables reglamentaciones de la producción de mercancías, que abundan en los siglos XVII y XVIII como en ninguna otra época anterior. Y es el Estado el que toma ahora el control y somete las mercancías a la supervisión de las autoridades.

Bien podría pensarse que esta preocupación del Estado por la calidad de las mercancías es prueba de que la mentalidad económica de la época no estaba ya orientada hacia una producción «de calidad». Pero este argumento sería injustificado. El control estatal no tenía otro fin que impedir la actividad de unos cuantos productores sin escrúpulos, y los comerciantes en general cuidaban de que las mercancías fuesen buenas y auténticas; característica que es propia de todo verdadero artesano y que se había adueñado también en parte de la industria de esta primera etapa del capitalismo.

Las polémicas que suscitaba esta cuestión en la Inglaterra del siglo XVIII nos dan una idea de lo mucho que tardaron en imponerse los principios puramente capitalistas, como, por ejemplo, que el valor de cambio de las mercancías es lo único que importa al empresario, siendo éste indiferente a las cualidades de los bienes de consumo. Jos. Child se oponía, como en tantas otras cosas, a la mayoría de sus contemporáneos e incluso colegas, al declararse en favor de la idea de dejar que sea el empresario quien decida libremente la clase

y calidad de las mercancías que ofrece al público. Claro está, hoy día nos parece extraño que alguien tuviese que luchar para reivindicar el derecho a la producción de géneros de «pacotilla». «Si queremos —exclama Child [223]— conquistar el mercado mundial, hemos de imitar a los holandeses, que producen tanto la mercancía peor como la mejor; sólo así podremos complacer a todos los mercados y a todos los gustos.»

Finalmente, me parece significativo del espíritu que animaba al viejo burgués.

4.° Su *actitud frente a la técnica.* También aquí nos encontramos con la antigua idea de que los progresos de la técnica sólo son deseables en tanto no destruyen la felicidad humana. La disminución de coste no compensa los sufrimientos de aquellos trabajadores que, por culpa de estos progresos, pierden su empleo. Así, pues, el interés se centra aquí en el hombre, que esta vez incluso no es «más que» el obrero asalariado. Quizá fuese un interés egoísta, pero interés al fin y al cabo.

Tenemos numerosos testimonios de los que se desprende con toda claridad la enorme aversión que se sentía hacia la introducción de «máquinas destinadas a ahorrar trabajo». Cito un par de casos especialmente instructivos en los que se hace bien patente esta aversión.

En el segundo año del reinado de Isabel (de Inglaterra) un «inventor» veneciano (uno de aquellos típicos fenómenos que ya tuvimos ocasión de conocer) presenta a los síndicos del gremio de pañeros (organizado ya en gran parte, según los principios capitalistas) una máquina de abatanar paños anchos, que supone un gran ahorro de trabajo. Después de mucho reflexionar, llegan todos a una conclusión negativa: la máquina sumiría en la miseria a muchos trabajadores [224].

Hasta 1684 estuvo prohibida en Francia la máquina de hacer calceta (incluso en las industrias organizadas ya según principios capitalistas) porque se temía que pudiera quitar el pan a la pobre gente que se dedicaba a este oficio para ganarse la vida [225].

Incluso un arbitrista e «inventor» profesional como Joh. Joach. Becher dice [226]: «Aunque no aconsejo que se inventen instrumentos

[223] Jos. Child, *A new discourse of trade,* 4.ª edic., pág. 159.

[224] «It wolde be a grete decay unto the companye, whereupon the Mr. and Wardens gave the said stranger grete thanks and also XX s is money towards his charge and so parted...» *Clothworkers Court Book Jane 21. Elizabeth,* en Unwin, *Ind. organ* (1904), pág. 117.

[225] «Les métiers ont été longtemps défendus dans le royaume, parce que les bas s'y faisaient avec plus de diligence et de finesse et qu'on craignait qu'ils ne détruis issent le tricot qui fait subsister quantité de pauore gens...», decía en 1697 el intendente de Bourges; en Levasseur, *Hist.,* 2, pág. 257.

[226] Joh. Joach. Becher, *Närrische Weisheit* (1686), pág. 15.

que substituyan a los hombres o les reduzcan su alimento, no voy a desaconsejar utilizar instrumentos ventajosos y útiles, sobre todo en lugares donde haya mucho trabajo y no se consiga fácilmente mano de obra.»

Colbert ve en el inventor de las máquinas economizadoras de esfuerzo un «enemigo del trabajador»; Friedrich M. explica: «Tampoco es mi intención que la máquina de hilar se generalice... Pues muchos de los que hasta ahora han vivido del oficio de hilandero quedarían en la miseria, y eso hay que evitarlo a toda costa» [226a].

Por ello no ha de extrañarnos que un hombre de mentalidad tan refinada y gusto tan exquisito como Montesquieu se mostrara completamente contrario a todo progreso técnico, declarando que no veía ninguna bendición en el empleo de las máquinas, ni siquiera del molino de viento [227].

Incluso un *auténtico business-man* como Postlethwayt expresa grandes reservas acerca de nuevos inventos [228], afirmando que en los estados que carecen de comercio exterior las máquinas destinadas a ahorrar mano de obra son perjudiciales en todos los sentidos; incluso en los estados que disfrutan de un comercio importante no debería permitirse más que el uso de determinadas máquinas, y prohibir todas las que produjeran mercancías para el consumo nacional: «lo que ganamos en ritmo de producción lo perdemos en energía».

Como vemos, unas veces es la ancestral idea del sustento, otras el tradicionalismo o las consideraciones morales, pero siempre hay algo que perturba el libre desarrollo del afán de lucro, del espíritu de empresa y del racionalismo económico.

Esto habría de cambiar aproximadamente hacia el comienzo del siglo XIX; lenta y paulatinamente primero, rápida y súbitamente después. En el capítulo siguiente examinaremos estas transformaciones experimentadas por el espíritu capitalista en nuestra época.

[226a] Las dos últimas citas están tomadas de Carl Ergang, *Untersuchungen zum Maschinenproblem*, in der «Volksw. Lehre, «Freib. Volksw. Abh.», tomo 1, 2.º cuaderno suplementario (1911), págs. 4 s., 10.

[227] «Ces machines, dont l'objet est d'abréger l'art, ne sont pas toujours utiles. Si un ouvrage est à un prix médiocre, et qui convienne également à celui qui l'achète et à l'ouvrier qui l'a fait; les machines qui en simplifieroient la manufacture, c'est-à-dire, qui disminueroient le nombre des ouvriers, seroient pernicieuses; et si les moulins à eau n'étoient pas partout établis, je ne les croirois pas aussi utiles, qu'on le dit; parce qu'ils ont fait reposer une infinité de bras, qu'ils ont privé bien des gens de l'usage des eaux, et ont fait perdre la fécondité à beaucoup de terres.» Montesquieu, *Esprit des Lois*, lib. XXIII, Cap. XV.

[228] Postlethwayt, *Dict. of Commerce*, **2**ª (1758), pág. 121.

Capítulo 13

EL SUJETO ECONOMICO MODERNO

¿Qué es lo que ha cambiado en la mentalidad económica durante el último siglo? ¿Qué es lo que caracteriza el espíritu capitalista de nuestros días, el capitalismo pleno, en contraposición al del burgués de viejo estilo?

Antes de intentar contestar a esta pregunta, hemos de tener presente que tampoco hoy se da un solo tipo de empresario y que, al igual que en el período del capitalismo temprano, empresarios capitalistas diferentes poseen también un espíritu distinto. En consecuencia, hemos de distinguir primero los grandes grupos de empresarios representantes de cada tipo particular. Como tales nos tropezamos en primer lugar con nuestros antiguos conocidos, que ya habíamos visto en los primeros tiempos del capitalismo: ahí tenemos todavía hoy al filibustero, al terrateniente feudal, al burócrata, al especulador, al comerciante, al manufacturero.

Si pensamos en la obra de Cecil Rhodes, ¿no acuden involuntariamente a nuestra memoria los comerciantes genoveses en sus torres, o mejor aún, un sir Walter Raleigh o un Francis Drake? Cecil Rhodes es el auténtico bandolero: descubridor, conquistador, triunfador a gran escala que, aparte de los mandobles de su sable y los disparos de su carabina, lleva al campo de batalla de sus empresas las armas de la moderna especulación bursátil. Político a la par que empresario capitalista, negociador más que negociante, no reconoce otro poder que el de la fuerza bruta. Es difícil encontrar en él el más mínimo

vestigio de espíritu puritano. Si quisiéramos compararle con hombres de las generaciones anteriores, tendríamos que clasificarle entre los hombres del Renacimiento.

Qué mundo tan distinto al de Cecil Rhodes es, por ejemplo, el de una figura como la del barón Von Stumm o la de un magnate de las minas de Silesia. En aquél se respira aún la atmósfera de los antiguos feudos. Relaciones de dependencia, organización jerárquica del personal y torpeza en la dirección de los negocios son las características de tales empresas, cuyos directores nos recuerdan a los antiguos señores feudales convertidos en empresarios capitalistas.

¿Y acaso no nos encontramos también con numerosos empresarios que se nos antojan burócratas antes que comerciantes o negociantes? Correctos en sus negocios, escrupulosos para el orden, reflexivos en sus decisiones, dotados de una gran capacidad de organización, no demasiado temerarios, excelentes funcionarios administrativos, que hoy son alcaldes mayores de una gran ciudad y mañana presidentes de un banco, que hoy sólo tienen a su cargo una sección de un ministerio y mañana toman la dirección de un sindicato. Y no hablemos de directores de empresas estatales y municipales o de empresas semioficiales, que en la actualidad están ganando cada vez más importancia.

Y qué diferencia, por otra parte, entre todos estos tipos y el especulador de nuestros días, que en sus rasgos esenciales recuerda a la figura del arbitrista del siglo XVIII. Hace poco circuló por los periódicos la noticia siguiente acerca de un especulador francés: «El estafador de millones, Rochette, tiene apenas treinta años. Primero trabajó de mozo en un restaurante de estación, después de camarero en un café de Melun, más tarde vino a París, aprendió contabilidad y entró al servicio de un financiero fraudulento llamado Berger. Cuando la empresa de Berger quebró, Rochette se hizo cargo de sus negocios con sólo 5.000 francos, que era la dote de una mecanógrafa con la que contrajo matrimonio. A partir de este momento comenzó a desarrollar una actividad febril, fundando en apenas cuatro años trece sociedades por acciones. Primero el Crédit Minier con un capital de 500.000 francos, después la Sociedad de Minas de Carbón de Laviana con dos millones, la de Minas de Carbón de Liat con otro tanto, el Banco Franco-Español con 20 millones, el Syndicat Minier con 10 millones, la Unión Franco-Belga con dos millones y medio, el diario *Le Financier* con dos millones, una serie de compañías de cobre y estaño, las industrias pesqueras de Islandia y Marruecos, una sociedad para la fabricación de mechas incandescentes con cuatro millones y medio y la sociedad Hella con 15 millones de francos. En total emitió unos 60 millones de acciones, que puso en circulación por un total de 200 millones y que ahora vendrían a valer

aproximadamente 20 millones. Tenía 57 filiales en provincias. En sus diversos bancos y sociedades participan un mínimo de 40.000 personas, y de este orden de magnitud es también el número de sus víctimas, cuyas pérdidas sobrepasan en total la cifra de 150 millones. El hecho de que Rochette pudiera ejercer su vergonzoso oficio durante tanto tiempo de manera tan intensiva se debe a su habilidad para rodearse de personalidades respetables. Su especial habilidad para cegar los ojos de sus víctimas queda ilustrada de modo patente por la fundación de cierta fábrica para la explotación de la patente de una nueva lámpara incandescente. En París la gente se arrebataba literalmente de las manos las acciones de esta nueva empresa y admiraba la monumental fábrica que debía alimentar a varios miles de obreros, y de cuya chimenea salían día y noche sin interrupción enormes bocanadas de humo —para contento y satisfacción de los accionistas—, cuando en realidad lo único que se movía en su interior eran los brazos del fogonero encargado de producir el humo.»

¿No recuerda esto a los informes de la Inglaterra de la primera mitad del siglo XVIII?

Al lado de estos tipos está la figura del comerciante eficaz que hace su fortuna gracias a una clara visión de las coyunturas favorables, a sus dotes para el cálculo o a su habilidad para firmar contratos con sus proveedores, clientes y obreros. ¿Qué tiene en común un confeccionista berlinés con Cecil Rhodes, o el director de unos grandes almacenes con los especuladores de las minas de oro? ¿Y qué tienen en común todos ellos con el manufacturero que dirige hoy como hace cien o doscientos años su pequeña fábrica en Bradford o Sedán, en Forst o Spremberg?

Estos viejos amigos siguen estando ahí y aparentemente no han cambiado nada. Y para que la imagen del moderno empresariado cobre aún mayor colorido, se le han sumado en nuestros días unos cuantos tipos nuevos. Pero no me refiero a un tipo como Mc. Allan, el héroe de la novela de Kellermann, *El túnel,* aunque se trate, efectivamente, de un tipo completamente nuevo de empresario: un cruce de especulador y técnico, una extraña mezcla de conquistador y soñador; un hombre que no entiende nada de negocios financieros, dominado simplemente por la obsesión de la técnica, pero que dirige, sin embargo, una empresa gigantesca y maneja los miles de millones de América y Europa. Y digo que no me refiero a este tipo de empresario porque, hablando con sinceridad, no sé si en realidad existe. Es posible que sí. La imagen que esboza Kellermann de este Mc. Allan es tan real que tiene uno la impresión de verlo ante sus propios ojos. Yo personalmente no conozco ningún tipo así, pero admito que quizá sea sólo a causa de mi falta de experiencia, con lo que decidida-

mente podemos hacer aparecer al tipo Mc. Allan como nueva modalidad (la séptima) de empresario moderno.

Un fenómeno que se hace cada vez más frecuente conforme va expandiéndose la empresa moderna, y que se observa sobre todo en Estados Unidos, es lo que podríamos llamar gran empresario, a falta de una palabra mejor. El gran empresario es un hombre que reúne en sí varios de los tipos que señalamos más arriba: filibustero y astuto calculador, señor feudal y especulador, como podemos comprobarlo en el caso de los grandes magnates de los trusts americanos.

Otro fenómeno típico de nuestro tiempo es el del empresario colectivo, es decir, un conjunto de empresarios capitalistas que, con el título de directores generales, se hallan a la cabeza de empresas gigantescas. En ellas, cada uno de estos empresarios desempeña una o varias funciones especiales, y todos juntos representan el gran empresario colectivo. Citaré, a título de ejemplos, las organizaciones de nuestras grandes empresas de electricidad, nuestras minas y nuestras fábricas de cañones.

El conjunto de todos estos tipos de empresarios modernos forma, como vemos, un cuadro bastante abigarrado. Sin embargo, es posible encontrar ciertos rasgos comunes entre los representantes de los diversos tipos económicos de nuestro tiempo (al igual que hicimos para los representantes de los tipos económicos de antaño) y mostrar que en el fondo todos están animados por el mismo espíritu. Esta comunidad de rasgos no excluye ciertas diferencias de grado y de matiz, pero no por ello deja de ser real, autorizándonos a hablar de un espíritu del capitalismo pleno, igual que hemos hablado, en apartados anteriores, del espíritu del capitalismo temprano. ¿Cuál es exactamente la naturaleza de este espíritu del capitalismo pleno? ¿Cuáles son los rasgos comunes que se observan en la estructura psíquica de todo sujeto económico moderno?

1) En primer lugar, consideremos *el ideal,* los principales valores vitales que determinan la orientación del hombre económico moderno. En seguida nos choca un extraño cambio en la actitud del hombre hacia los valores personales en sentido estricto: un cambio que me parece haber ejercido una influencia decisiva en la orientación de la vida en general. Me refiero al hecho de que el hombre real, con sus placeres y sufrimientos, con sus necesidades y exigencias, haya dejado de ser el centro del interés, y que su lugar haya sido ocupado por abstracciones: la ganancia y los negocios. Así, el hombre ha dejado de ser la medida de todas las cosas, como lo había sido hasta el fin de las primeras etapas del capitalismo. Las aspiraciones del sujeto económico se orientan ahora hacia la mayor ganancia posible y la máxima prosperidad en el negocio: dos cosas que guardan íntima relación entre sí, como en seguida veremos. El pa-

rentesco que las une es sencillamente que el empresario *quiere* que su negocio prospere y *tiene* que intentar lucrarse (aun cuando no se lo haya impuesto conscientemente como meta).

El principal interés del empresario no es siempre (al menos en el caso de personalidades dirigentes representativas de ese tipo) el afán de lucro. Creo que Walther Rathenau lleva toda la razón al decir: «Yo no he conocido ningún hombre de negocios que considere la consecución de ganancias como lo más importante de su profesión, y me atrevo a afirmar que quien vive pendiente del beneficio pecuniario personal no puede ser un gran empresario» [229]. Lo que preocupa y absorbe a todo hombre de negocios, lo que llena su vida y da sentido a su actividad, es el interés por su empresa. Esto lo ha expresado Rathenau en los términos siguientes: «El objeto en el que concentra el hombre de negocios su trabajo, sus preocupaciones, en el que cifra su orgullo y sus deseos, es su empresa, llámese comercio, fábrica, banco, compañía naviera, teatro o ferrocarril. La empresa es para él como un ser de carne y hueso que, gracias a su contabilidad, organización y tratos comerciales, lleva una existencia económica independiente. El hombre de negocios no sabe de otro anhelo, no conoce otra preocupación que la de ver este negocio suyo crecer, hasta convertirse en un organismo floreciente, fuerte y próspero...» [230].

Lo mismo han dicho, con palabras casi idénticas, todos los empresarios de nuestros días cuando se han expresado acerca del «sentido» de su actividad.

Ahora bien, hemos de tener presente que el auge de un «negocio», es decir, de una empresa capitalista, que empieza y termina siempre con una suma de dinero, está vinculado a la adquisición de un excedente. Exito en los negocios no puede significar evidentemente más que economía excedentaria. Sin beneficio no es posible la prosperidad en los negocios. Una fábrica puede lanzar los productos más costosos o los más económicos y la calidad de sus productos quizá le dé fama mundial; pero si trabaja *continuamente* con déficit, será una empresa fracasada desde el punto de vista capitalista. Si esta criatura —a cuyo desarrollo dedica el empresario todos sus afanes y cuidados—, si la empresa capitalista quiere crecer y florecer, es necesario que produzca beneficios: prosperar significa ser rentable [231].

Esto es a lo que me refería antes cuando dije que el empresario *quiere* el florecimiento de su negocio y *tiene* que procurarse beneficios.

[229] Walther Rathenau, *Reflexionen* (1908), pág. 81.
[230] W. Rathenau, *op. cit.*, pág. 82.
[231] Este problema de la «objetivación del afán de lucro» lo he tratado más detenidamente en el «Archiv für Soz. Wissenschaft», tomo 29, págs. 700 ss.

Desde el momento en que se fija esta meta —y este es el punto crucial de la cuestión— se localiza en el infinito la meta de las aspiraciones del empresario. Para las ganancias como para la prosperidad de un negocio no hay frontera natural posible, como la que representaba, por ejemplo, en la economía primitiva el sustento «digno» de la persona. Por mucho que aumente el beneficio total, nunca podrá llegar a un punto en que se pueda decir: basta. Y si en alguna fase del desarrollo la expansión del negocio no contribuye a aumentar la prosperidad del mismo, la eficacia del moderno empresario soslaya este inconveniente incorporando al primer negocio un segundo y un tercero, de suerte que no podemos decir que el único afán del gran empresario de nuestros días es la expansión de un solo negocio, sino igualmente la fundación sucesiva de otros muchos.

Al analizar esta tendencia del empresario moderno comprobamos siempre de nuevo que es fruto de una especie de imperativo psíquico. A veces quizá no quiere seguir ese camino, pero tiene que hacerlo. De ello dan fe numerosas declaraciones de importantes personalidades. «Siempre albergamos la esperanza —decía una vez Carnegie— de no tener que seguir ampliando el negocio, pero una y otra vez nos damos cuenta de que la más mínima demora significaría un paso atrás» [232].

Cuando Rockefeller fue interrogado acerca de qué era lo que le había impulsado a crear sus trusts, repuso: «El primer motivo fue el deseo de aunar nuestro saber y nuestro capital con el fin de crear una empresa de cierta magnitud e importancia en lugar de los numerosos pequeños negocios que existían hasta entonces.» «Después de algún tiempo —continúa—, cuando las posibilidades del negocio se pusieron de manifiesto, comprobamos que era preciso más capital. Encontramos las personas adecuadas y el capital necesario y fundamos la *Standard Oil Company* con un capital de un millón de dólares. Más tarde nos dimos cuenta de que invirtiendo más capital seguiríamos obteniendo beneficios... y aumentamos nuestro capital a 3.500.000 dólares. A medida que el negocio se dilataba... se invertía más capital; pero la meta continuaba siendo la misma: ampliar el negocio a base de lanzar productos mejores y más baratos» [233]. Estas palabras de Rockefeller revelan un verdadero estado de monomanía: se amontona capital sobre capital, *porque* (!) el negocio crece. «Ampliar el negocio» es la directriz dominante. Precios mínimos y calidad máxima son los medios para este fin.

Escuchemos ahora la opinión de un alemán (Dr. Strousberg): «Por regla general un clavo saca otro clavo y así la construcción

[232] A. Carnegie, *Selbstbiographie;* traducción alemana bajo el título *Evangelium des Reichtums* (1905), pág. XXVII.

[233] *Rep. of. the Ind. Comm.* (1900), pág. 795.

del ferrocarril trajo consigo nuevas exigencias. A fin de satisfacerlas, amplié mi campo de acción y me desvié cada vez más de mi plan primitivo. Como resultado de ello, vi tantas perspectivas... que acabé por consagrarme de lleno a los negocios» [234].

La mayoría de los empresarios no conciben otras aspiraciones que las de ampliar el negocio (tan absurdas para un observador externo). Si se les pregunta qué objeto tienen en realidad todos esos afanes, le miran a uno boquiabiertos y replican, algo irritados, que eso no necesita explicación, que lo requiere el desarrollo de la vida económica, que lo exige el progreso.

Si nos paramos a investigar la asociación de ideas que pueda esconderse tras esas expresiones casi siempre generales y un tanto estereotipadas, encontramos que al hablar de «auge económico» o «progreso» estos empresarios se refieren a la ampliación de lo que podríamos llamar el aparato económico, es decir, la totalidad o el contenido de la actividad empresarial: incremento de la producción, fabricación de cantidades cada vez mayores de mercancías a los precios más bajos, gran volumen de ventas, enormes cifras de capital circulante, transporte rapidísimo de mercancías, personas y noticias.

Para el observador imparcial, esta contestación resultará tan absurda como el anhelo de infinitud que había observado antes, y por cuyos motivos racionales había preguntado. De suerte que si uno no se contenta con esta contestación, porque siente la necesidad de dar, pese a todo, algún sentido a lo absurdo; si se opina que en definitiva ha de haber algo así como un valor vital que constituya la base de todas estas aspiraciones (aunque los mismos interesados no hayan tomado conciencia de él y dormite sólo como un instinto en las profundidades de su alma), ya que de otra forma no se entiende que generaciones enteras de hombres no perturbados, sino por el contrario, muy inteligentes, estén movidos por un mismo afán; si entonces, decimos, uno procede a analizar la psique del hombre económico moderno, desembocará en sus investigaciones en el niño. En efecto, la estructura psíquica del empresario moderno, como la del hombre actual en general, que se va contagiando cada vez más del espíritu aquél, resulta, creo yo, más comprensible si nos trasladamos al mundo de ideas y valores infantiles y nos convencemos de que, en nuestros aparentemente gigantescos empresarios y en todo hombre moderno en general, los móviles que determinan sus actos son los mismos que en el niño. Las valoraciones últimas de estos hombres suponen una singular reducción de todo proceso psíquico a sus elementos más simples, una simplificación total de los fenómenos psí-

[234] *Dr. Strousberg und sein Wirken,* descrito por él mismo (1876), página 397.

quicos; representan, pues, en cierto modo una regresión al estado elemental del alma infantil.

Intentaré justificar esta opinión.

El niño posee cuatro complejos elementales de valores; su vida la presiden cuatro «ideales»:

1.° La *grandeza* en su aspecto concreto y sensible, encarnada por las personas mayores y, en último término, por el gigante.

2.° El *movimiento rápido,* ideal que se realiza en la carrera, en el girar de la peonza, en las vueltas del carrusel.

3.° La *novedad:* el niño tira un juguete para coger otro, empieza un trabajo para dejarlo a medias, porque le atrae más otra ocupación.

4.° El *sentimiento de poder:* arranca las patas de las moscas, obliga al perro a hacer piruetas y a traerle toda clase de objetos, hace volar su cometa.

Estos —y si examinamos con cuidado, veremos que sólo éstos— ideales infantiles son los que se encuentran en el fondo de todas las nociones de valor específicamente modernas:

1.° La *valoración cuantitativa.* Es indiscutible que en la actualidad el interés general se concentra en todo aquello que se puede medir o pesar. Como muy bien ha dicho el inglés Bryce, en todas partes domina «una tendencia a confundir lo grande con lo grandioso» *(a tendency to mistake bigness for greatness).* No importa en qué consista esa magnitud: puede tratarse del número de habitantes de una ciudad o de un país, o de la altura de un monumento, la anchura de un río, la frecuencia de suicidios, el máximo de viajeros en ferrocarril, el tamaño de un barco, el número de músicos que ejecutan una sinfonía o cualquier otra cosa por el estilo. Pero no cabe duda que lo que más se admira es la magnitud de una suma de dinero. En la expresión monetaria se ha encontrado además un camino extraordinariamente cómodo para traducir a cantidades casi todos los valores que en sí mismos no podrían ser pesados ni medidos, integrándolos así en el círculo de la valoración cuantitativa. Sólo será valioso lo que cueste mucho.

Ahora se puede decir que este cuadro, esta joya son doblemente valiosos que aquéllos otros. En América, que, como es natural, constituye el mejor terreno para el estudio de este espíritu «moderno», porque es allí donde ha alcanzado su más alto grado de desenvolvimiento, no se complican la vida y ponen simplemente el precio de coste delante del objeto que se quiere valorar, transformándolo en una magnitud susceptible de medida.

«¿Ha visto usted el Rembrandt de 50.000 dólares en casa del señor X?» —es un tipo de pregunta que se oye con mucha frecuen-

cia—. «Esta mañana ha arribado al puerto Z el yate de Carnegie de 500.000 dólares» (nota publicada en un periódico).

Quien se ha acostumbrado a valorar únicamente la cantidad de un fenómeno, tenderá a comparar dos fenómenos entre sí, para medirlos uno con otro y adjudicar al mayor el valor más alto. Entre dos fenómenos dados, el que adquiere mayor magnitud en un determinado espacio de tiempo es el que ha tenido más éxito. El sentido de la magnitud mensurable es, por tanto, un fenómeno concomitante de la apreciación del éxito. El hombre de negocios moderno tampoco escapa a este sistema de medida. Pero tener éxito significa siempre aventajar a otros, llegar a ser más, rendir más, tener más que el vecino: ser «más grande». Ese afán de éxito encierra, pues, el mismo anhelo de infinitud que el afán de lucro: ambos se complementan.

La postura que adopta el hombre moderno frente al *deporte* es quizás la mejor muestra de los peculiares procesos psíquicos que se esconden tras esa transformación de los valores que se está operando en nuestros días. Lo que más le interesa del deporte al hombre actual es la pregunta de quién quedará vencedor en el torneo, quién llegará al mayor resultado mensurable. La apuesta no hace más que establecer una simple relación cuantitativa entre dos esfuerzos. ¿Puede uno imaginarse que se apostara en la palestra griega o incluso en una corrida de toros española? Desde luego que no. Porque allí como aquí la actuación personalísima del protagonista se valoraba y se valora artísticamente, es decir, de manera puramente cualitativa, sin dejar lugar a una apreciación cuantitativa.

2.° La *rapidez* de cualquier acontecimiento, de la concepción y ejecución de un proyecto interesa al hombre moderno casi tanto como su carácter masivo y cuantitativo. Conducir un automóvil a «100 km por hora» es en efecto uno de los ideales supremos de nuestro tiempo. Y el que no puede remontar por sí mismo el vuelo, se deleita con las cifras de cualquier velocidad alcanzada en el lugar que sea: que el rápido de Berlín ha acortado en diez minutos la duración de su trayecto, que el último vapor gigante ha arribado con tres horas de adelanto al puerto de Nueva York; que la correspondencia se recibe ya a las siete y media en lugar de a las ocho; que un periódico publicó a las cinco de la tarde una noticia (quizás falsa) de guerra, mientras que la competencia no pudo hacerlo hasta las seis: esto es lo que interesa al singular hombre de nuestros días, esto es lo que considera de capital importancia.

Este hombre también ha creado un concepto especial para designar los valores supremos representados por los actos más rápidos, un concepto que encuentra aplicación en la comparación de cantidades, y que no adquiere su pleno significado hasta que no se unan en una apreciación la magnitud y la rapidez: el concepto de *récord*.

Todos los sueños de grandeza y velocidad de nuestro tiempo se encuentran expresados en este concepto de récord. Y no me parece improbable que un historiador que escribiese sobre nuestra época dentro de cien años titulase su obra «La Era del récord».

3.º *Lo nuevo* atrae al hombre de nuestro tiempo precisamente por ser nuevo; sobre todo si se trata de «algo nunca visto». La impresión que causa en el hombre lo nuevo, y especialmente «lo nunca visto», recibe el nombre de sensación. No creo que sea necesario citar pruebas de la fiebre de «sensacionalismo» que invade nuestro tiempo. El periodismo actual constituye testimonio suficiente de ello. La forma de nuestras diversiones (un baile nuevo cada invierno), las modas (que en diez años recorren todos los estilos), el entusiasmo por los inventos (aeronaves): todo ello demuestra el gran interés que despierta lo nuevo en el hombre moderno, llevándole una y otra vez a buscar la novedad.

4.º *El sentimiento de poder,* cuarto símbolo del espíritu moderno, es el placer de poder mostrarse superior a los demás. En último término, no es más que una confesión de debilidad; por ello constituye también uno de los elementos esenciales del mundo de valores infantil. Un hombre de auténtica grandeza espiritual jamás concederá importancia al poder exterior. Para Sigfrido el poder no encierra ningún encanto, pero sí para Mime. Bismarck nunca se preocupó del poder —lo ejercía naturalmente—, mientras que un hombre como Lassalle no tuvo nunca otro anhelo que la posesión del mismo. Un rey *tiene* poder y por eso no le da mucho valor. Pero el pequeño mercader de la frontera polaca que obliga a hacer antesala a un rey que viene a pedirle dinero, goza su poder, porque en realidad carece de él. Un empresario con una nómina de 10.000 hombres y que disfruta con este poder no se encuentra muy lejos del niño que obliga a su perro a traerle una y otra vez el objeto arrojado. Y si no poseemos dinero ni contamos con ningún otro medio de coacción externa que nos proporcione un poder directo sobre los hombres, nos contentamos con sentirnos orgullosos de haber sometido a los elementos. De ahí ese júbilo infantil de nuestro tiempo por los «inventos» que «hacen época», de ahí el extraordinario entusiasmo por la técnica aeronáutica, que ha permitido la «conquista del aire».

Un hombre dotado de sentimientos profundos y elevados no quedará impresionado ante el hecho de que los aires se vean poblados por el zumbido de los motores de gasolina. Una generación verdaderamente grande, que no se debata con los profundos problemas del alma humana, no se siente halagada por el solo hecho de haber logrado unos cuantos inventos técnicos; apenas valorará esta forma de potencia externa. Nuestro tiempo, en cambio, carente de autén-

tica grandeza, se recrea como el niño en ese poder y se inclina ante quienes lo poseen. Esto explica por qué los inventores y los millonarios son los personajes que gozan hoy de mayor prestigio entre las masas.

Es posible que el empresario no se percate de este estado de cosas. Pero lo que sí es cierto es que aquellos ideales de que hemos hablado cobran una apariencia tangible en la meta inmediata, objeto de sus afanes y aspiraciones: la grandeza y florecimiento de su negocio, que constituyen siempre a sus ojos la condición previa indispensable para la realización de cualquiera de esos ideales generales. El deseo de ganancias y el interés por el negocio son, pues, los que determinan la orientación y medida de su actividad como empresario. Pero, ¿qué forma reviste esta actividad del empresario moderno bajo la influencia de estos dos factores?

2) La *actividad* del empresario capitalista moderno no se diferencia esencialmente, en cuanto a su *forma,* de la del empresario de antaño: tiene que conquistar, organizar, negociar, especular y calcular. Las únicas modificaciones que se pueden constatar proceden del papel relativo que cada uno de los elementos desempeña en la actividad total.

Evidentemente, la función del «negociante» —en el sentido de «negociador»— va adquiriendo en nuestros días una importancia creciente en la actividad total del empresario. El éxito de los negocios depende cada vez más del poder de sugestión y de la habilidad a la hora de negociar los contratos. Cada día es más necesario deshacer los nudos en lugar de cortarlos.

La *especulación,* en el sentido de transacciones de Bolsa, cobra también una importancia creciente para el empresario. La empresa moderna se encuentra cada vez más vinculada a la institución de la Bolsa. La fundación de trusts en los Estados Unidos, por ejemplo, equivale en el fondo a transformar los negocios de producción y de comercio en negocios bursátiles, lo cual enfrenta al director de una empresa de producción o de comercio con nuevos problemas que exigen a su vez formas de actividad nuevas.

El cálculo se complica de modo incesante, aumentando su dificultad en proporción directa a su perfección y a su campo de aplicación.

Finalmente, en tanto no se efectúa esa división de funciones de que hablábamos, la actividad del empresario moderno se va volviendo más polifacética a medida que se ensancha la empresa integrada por las numerosas ramas de la vida económica.

Pero lo decididamente nuevo en la actividad del hombre económico moderno es la transformación experimentada en su extensión. Todas las fronteras naturales que se oponían antaño a la expansión

de esta actividad han desaparecido, el trabajo no tiene ya como meta la satisfacción de las necesidades del hombre ni la producción de una cantidad determinada de bienes, y el esfuerzo suministrado por el empresario capitalista de nuestros días se ha hecho «desmesurado», «ilimitado». Lo cual significa que el gasto de energía del hombre económico moderno ha alcanzado, tanto extensiva como intensivamente, el límite de las posibilidades humanas. Todos y cada uno de los momentos del día, del año, de la vida, se consagran al trabajo. Y durante este tiempo permanecen todas las fuerzas en tensión extrema. Todo el mundo tiene ante sus ojos la imagen de estos hombres que despliegan una actividad rayana en la locura. Característica común a todos ellos, sean empresarios u obreros, es el estar expuestos a sucumbir a la fatiga en cualquier momento. Siempre agitados y en tensión. ¡Rápido, rápido!, es la consigna de nuestro tiempo, caracterizado, como sabemos, por la frenética marcha hacia adelante y la agitación continua.

Y nadie ignora que este exceso de actividad en los negocios destruye el cuerpo y corrompe el alma. Todos los valores humanos son sacrificados al Moloch del trabajo, todas las aspiraciones del espíritu y del corazón, a un único interés: el del negocio. Es de nuevo Kellermann quien nos describe este hecho al final de su obra *El Túnel,* cuando, caracterizando a su héroe, que había sido un hombre de energía desbordante, dice las siguientes palabras: «Siendo como era creador del túnel, había terminado por convertirse en su esclavo. Su cerebro no conocía otra asociación de ideas que las máquinas, modelos de coches, estaciones, aparatos, números, metros cúbicos y caballos de fuerza. Casi todos los sentimientos humanos se habían atrofiado en él. Sólo tenía un amigo: Lloyd. Juntos pasaban muchas tardes, sentados en sus sillones y sin *pronunciar palabra*».

Este desmoronamiento de la vida espiritual del hombre económico moderno se hace especialmente patente en lo que constituye el núcleo de su vida natural: la relación con la mujer. Estos hombres no tienen tiempo ni para sentimientos delicados de amor, ni para una aventura galante, ni son capaces de sentir una gran pasión. Las dos únicas alternativas de su vida afectiva son la total apatía o el efímero placer sensual. O no prestan la menor atención a la mujer o se contentan con los placeres triviales que procura el amor comprado. (Ya veremos más adelante hasta qué punto esta típica y peculiar relación del hombre económico con la mujer depende de una predisposición natural.)

3) Como es natural, el desplazamiento sufrido por el objetivo de la economía ha dado lugar a una transformación paralela en los *principios que presiden la conducta en los negocios.* Hoy día, la con-

ducta económica del empresario moderno se atiene principalmente a las normas siguientes:

a) La actividad total está sometida a una racionalización absoluta. Como hemos podido comprobar a lo largo de este estudio, la racionalidad ha sido siempre uno de los elementos del espíritu capitalista. La planificación, el sentido finalista y el empleo del cálculo, que han presidido en todo momento la economía capitalista, son pruebas suficientes de ello. Pero lo que diferencia en este aspecto al espíritu capitalista moderno del temprano es la observancia estricta, consecuente, incondicional, de los principios racionales que han de guiar siempre los negocios. Los últimos vestigios de tradicionalismo han desaparecido. El sujeto económico moderno (cuya encarnación perfecta es el empresario americano) no concibe otra forma que la puramente racional para llevar los negocios, ni carece de la resolución necesaria para realizar sus propósitos: aplicar siempre el método más perfecto, ya sea de organización comercial, de técnica de producción o de contabilidad, *porque es el más racional;* lo cual supone por otra parte el desechar sin más un método antiguo en el mismo instante en que se tenga noticia de otro mejor.

b) La economía está organizada con vistas únicamente a la *producción de bienes de cambio.* Puesto que la única meta razonable de la empresa capitalista es el nivel de los beneficios, el rumbo que ha de tomar la producción mercantil no viene impuesto por la naturaleza y calidad de los productos, sino sólo por sus posibilidades de venta. Poco importa el producto con tal de que aporte buenas ganancias. De ahí que el empresario moderno no sienta ningún escrúpulo ante la producción de bienes de calidad ínfima ni ante la fabricación de sucedáneos. Si las botas de mala calidad se venden mejor que las de buena calidad, sería pecar gravemente contra el santo espíritu del capitalismo el empeñarse en fabricar botas buenas. La tendencia actual que se observa en algunas ramas de la producción (como la industria química) en pro de una «mejora de la calidad» o el hecho de que algunos comerciantes asignen primas a sus empleados para fomentar la venta de artículos caros, no son argumentos en contra de lo anterior; sólo demuestran que en tales casos el interés (lucrativo) del capitalista está en mejorar la calidad de sus productos o en vender objetos más caros. Por supuesto que en cuanto el empresario viera que le perjudicaba la producción o distribución de mercancías de mejor calidad, volvería otra vez a las mercancías inferiores. Lo cual, por otra parte, nos parecerá completamente natural desde el momento que contemplemos el mundo a través de las gafas del empresario capitalista.

Dado que la cuantía de los beneficios depende del volumen de ventas, y teniendo en cuenta que el empresario moderno está domi-

nado por un afán irresistible de aumentar y multiplicar indefinidamente las posibilidades de ganancias y de beneficios, resulta que todo el interés, todo el esfuerzo de nuestro empresario se concentra en el incremento de las ventas, incremento que además le proporciona una ventaja sustancial en la lucha con la competencia. Este denodado afán por ampliar el mercado y aumentar el volumen de ventas (uno de los móviles más potentes del mecanismo capitalista moderno) ha engendrado una serie de principios y procedimientos que tienen por único objeto incitar al público a comprar. He aquí los más importantes:

c) Al cliente se le busca y, por así decirlo, se le asalta; un principio tan propio y natural para el capitalista moderno como extraño en épocas anteriores, incluida, como vimos, la del capitalismo temprano. El fin que se persigue es: 1.º llamar la atención de los clientes; 2.º despertar en ellos el deseo de comprar. Lo primero se consigue vociferando en los oídos del cliente o hiriendo sus ojos con colores chillones. Lo segundo se intenta a base de sugerir que la mercancía en venta es extraordinariamente buena o increíblemente barata. Huelga decir que el medio empleado para la consecución de este fin es la propaganda. Y tampoco creo necesario señalar que la persecución desconsiderada de este objeto acaba destruyendo todo sentido de moralidad, buen gusto, decencia y dignidad.

La repulsión estética, la desvergüenza moral de la moderna publicidad y de sus últimas consecuencias son hechos demasiado evidentes que no necesitan ninguna clase de argumentos que los confirmen. Y tampoco es éste el lugar ni el momento apropiado para discutir sobre el valor de los anuncios publicitarios. Aquí sólo nos interesa presentarlos como simple rasgo característico de la imagen general de la vida económica moderna.

d) Con el fin de seducir al público con ventajas reales, se busca la máxima reducción de los costes de producción y de los precios de venta. Este empeño da lugar a una serie de instituciones y costumbres, propias de la vida económica actual, que tampoco sería oportuno enumerar aquí, ya que lo que intentamos es dar cuenta de los principios que dominan la conducta económica. Ya vimos cómo la mentalidad económica del capitalismo temprano se mostraba reacia a las rebajas de precios: su máxima era «ganar mucho con pocos negocios». Por el contrario, el objetivo actual es «ganar poco en muchos negocios», lo que queda expresado en el lema que preside el actual mundo de la economía en todas sus ramas: gran cifra de negocios, pequeños beneficios.

e) Se exige *libertad de acción* para poder alcanzar sin trabas las metas impuestas por el afán de lucro. Esta libertad de acción supone, en primer lugar, la libertad formal de poder hacer y omitir

lo que se estime necesario en interés del negocio; no se desea ninguna clase de limitación impuesta por las leyes o las buenas costumbres. Sin pretender hundir a otros sujetos económicos, se desea tener el derecho a hacerles la competencia cuando el interés lo requiera (renunciando a cambio a la propia protección); no se desea que el Estado o los representantes de los obreros intervengan en la conclusión de los contratos de trabajo. Se aborrece cualquier tipo de «sujeción» usuales en épocas anteriores. El libre empleo de las propias fuerzas es de lo único que ha de depender el éxito económico.

En segundo lugar, la reivindicación de la libertad de acción implica la idea de unas ganancias que se desentienden por completo de toda consideración ajena a ellas. Ello equivale a proclamar la superioridad del valor lucrativo sobre todos los demás valores. Ya no existen trabas ni escrúpulos de tipo moral, estético o sentimental. Dicho de otro modo, el comerciante, el negociante, el industrial, reivindica el derecho a proceder sin escrúpulos en la elección de los medios.

La actuación de los grandes trusts americanos constituye una muestra perfecta de esa falta de escrúpulos. Ultimamente, las revelaciones relativas a los manejos e intrigas de la *American Tobacco Company* han puesto de manifiesto unas prácticas comerciales que aún no son de uso general en Alemania ni en el resto de Europa. A través de ellas hemos podido ver claramente lo que significa estar desprovisto de escrúpulos y no retroceder ante nada que prometa conducir a la meta. Para ampliar sus mercados, el trust malvendía sus productos y hacía fabulosos descuentos a los intermediarios. Se limitaban conocidas y prestigiosas marcas y se vendían productos de baja calidad en envases de apariencia engañosa. Gracias a su superioridad financiera, el trust podía permitirse el lujo de alargar este proceso hasta conseguir arruinar al adversario. También se encargó de los pequeños comercios, estableciendo simplemente, en lugares clave, comercios que trabajaban con pérdida, hasta que la antigua tienda de la localidad se veía obligada a cerrar por falta de clientela. Finalmente, el trust acabó por monopolizar la compra de materias primas, lo cual dio origen más tarde al conflicto con los plantadores de tabaco en Kentucky. En el proceso que se llevó a cabo en 1911 contra el trust del tabaco, en virtud de la ley Sherman, el juez encargado de dictar sentencia declaró: «Toda la campaña del trust contra los independientes fue concebida y ejecutada con asombrosa astucia, cautela y perspicacia. Cualquier ser humano que por sus actividades o aptitudes podía ocasionar al trust el más mínimo contratiempo era apartado sin compasión.»

El tipo perfecto del hombre de negocios *smart* y sin escrúpulos

fue Edward H. Harriman, fallecido hace algunos años, sobre cuya eficacia se contaba lo siguiente [235]:

El misterio de (su) triunfo residía en la total superación de todo escrúpulo moral. Si Harrimann no hubiera sido un hombre desprovisto de todo sentido de la ética, hubiera tropezado en los primeros pasos de su carrera de especulador a gran escala. Empezó por retorcerle el pescuezo al hombre que le había abierto las puertas del paraíso del ferrocarril; la segunda etapa de su gloriosa carrera comenzó con la brutal campaña contra Morgan, quien supo aprovechar después las aptitudes de su adversario en beneficio propio. Sus disputas con Hill se desarrollaron igualmente al margen de la moral y su adhesión a los grupos de la «Standard Oil» se efectuó a base del empleo de la violencia. Sin embargo, los procedimientos de Harriman, que un moralista no vacilaría en condenar severamente, pertenecen al repertorio usual de la especulación americana. Con ello hay que contar como un factor más: pero la esencia de tales factores se agota en su misma invariabilidad. Los negocios de Harriman con la «New York Life Insurance» y el «National City Bank»; el reparto de elevados dividendos obtenidos gracias a la emisión de obligaciones; las hábiles falsificaciones de los libros de contabilidad, cosas que llenarían de espanto a un moralista, dejan sin embargo indiferente al especulador americano. Y el legislador ha de contentarse con dar prueba de la mejor voluntad para remediarlo.

Se puede aplicar a los grandes triunfadores en el terreno del moderno capitalismo lo que se ha dicho recientemente de Rockefeller, a saber, que han «sabido pasar por alto toda traba moral con una falta de escrúpulos casi ingenua». Parece ser que el mismo John Rockefeller, cuyas *Memorias* reflejan de manera excelente esta mentalidad rayana en la ingenuidad, resumió en cierta ocasión su credo diciendo que estaba dispuesto a pagar un sueldo de un millón de dólares a un apoderado, a condición de que poseyese (aparte, naturalmente, de las aptitudes necesarias) una «carencia total de escrúpulos» y estuviera dispuesto a «sacrificar, sin la más mínima consideración, a miles de personas».

Werner Siemens, que se tenía a sí mismo por un empresario muy retrógrado a causa de su «excesiva benevolencia» y sus «muchos escrúpulos», aconsejaba a su hermano Karl la siguiente conducta en los negocios: «Sé siempre severo y poco escrupuloso; en un negocio de cierta magnitud es necesario comportarse así, pues en el momento en que empieces a tomar en cuenta las situaciones personales te perderás en un laberinto de exigencias y de intrigas» (carta del 31 de marzo de 1856).

4) *Las virtudes burguesas.* ¿Qué ha sido de las virtudes burguesas, elementos tan importantes en la formación del espíritu capitalista? ¿Significan aún algo para el empresario capitalista actual

[235] L. Jolles, *Eine wirtschaftliche Persönlichkeit*, «Der Tag», 1909, n.º 215, «Volkswirtschaftl. Beilage».

los conceptos de aplicación, espíritu de ahorro y honestidad *(industry, frugality, honesty)?* La pregunta no admite una respuesta tajante, ni en sentido negativo ni afirmativo. Pues la posición que ocupan hoy estas «virtudes» en el conjunto de la economía es bien distinta de la que ocupaban en la época del capitalismo temprano. No cabe duda de que estos conceptos han dejado ya de ser virtudes esenciales y necesarias del empresario capitalista; pero no por ello han perdido su importancia en la conformación de la conducta económica. No han hecho más que salir de la esfera de la voluntad personal, para convertirse en elementos integrantes del mecanismo del negocio. Han dejado de ser propiedades inherentes a hombres reales, para pasar a ser principios objetivos de la conducta económica.

Esto puede parecer extraño y exige por tanto una aclaración. Para facilitar la comprensión de lo que quiero decir, me referiré a cada una de las virtudes anteriores por separado.

En la época en que los hombres de negocios eficientes y leales predicaban a las nuevas generaciones la *aplicación* como virtud suprema del empresario que triunfa en los negocios, aquellos hombres tenían que dar a la vida afectiva de sus discípulos una base sólida formada por cierto número de deberes, y provocar en cada uno de ellos, mediante consejos y amonestaciones, una cierta orientación de la voluntad. Y cuando los consejos habían dado su fruto, el diligente hombre de negocios ponía en práctica, a base de fuerza de voluntad y constancia, la lección aprendida. El hombre económico moderno llega a este resultado por un camino totalmente distinto: se precipita en la corriente de la actividad económica y ésta lo arrastra. Ya no ejercita una virtud, sino que se somete a una coacción. El ritmo de la vida económica determina el ritmo de su propia actividad. Mientras el artesano podía elegir entre trabajar o no, el sujeto económico moderno, y para el caso el obrero, no puede permanecer ocioso ni un instante.

Aún más clara es la objetivación del espíritu de ahorro, ya que aquí nos encontramos con una disociación radical entre la conducta económica privada de un empresario y la dirección económica de sus negocios. Esta se halla subordinada hoy más que nunca al principio del ahorro. «La prodigalidad debe ser combatida aun en los mínimos detalles. No penséis que no tiene importancia, pues es una fiebre devoradora difícil de localizar. Hay grandes empresas cuya existencia depende de si los volquetes cargados con tierra se vacían por completo o queda dentro una paletada de arena» [236]. Recordemos esa parsimonia, por no decir avaricia, introducida por Rockefeller en la administración de la «Standard Oil Company»: las gotas de metal

[236] W. Rathenau, *Reflexionen*, pág. 99.

que caen al soldar los bidones se recogen y se aprovechan de nuevo; la basura de los patios se examina bien antes de deshacerse de ella; las cajas en que llega el estaño de Europa se venden a los floristas de la ciudad o se emplean como combustible [237]. Pero la economía privada de los empresarios no participa de este fanatismo ahorrativo. Ni en los palacios de Walter Rathenau (de quien es la frase que citamos más arriba) ni en los de Rockefeller se observa la menor huella del espíritu de Benjamín Franklin. Sus ricas mesas no son precisamente modelo de frugalidad, de «moderación», ni de «templanza». Y aun suponiendo que estos empresarios continúan viviendo al viejo estilo burgués, las mujeres y los hijos se encargan de que el lujo, la buena vida y la ostentación se conviertan en componentes del mundo burgués. Pese a todo, el estilo de economía del «burgués» actual (por muy rico que éste sea) no ha dejado nunca de ser el preconizado por Alberti: «No permitas que los gastos sobrepasen los ingresos, y ¡no dejes de hacer cuentas! » Este era el último consejo que daba a sus discípulos. En ambas cosas el burgués auténtico sigue las doctrinas del gran maestro. Y eso es en lo que se diferenciará siempre él y su economía de la del gran señor feudal que desprecia el dinero.

Finalmente, la *formalidad* comercial. ¿Quién negará que una conducta formal en los negocios constituye hoy quizá más que nunca un elemento imprescindible en la actividad de todo gran empresario? Pero también aquí observamos que la conducta del empresario se halla completamente divorciada de su comportamiento en tanto en cuanto hombre de negocios. Los proyectos de la formalidad constituyen en la actualidad un conjunto de principios que no van destinados a regular el comportamiento personal de un sujeto económico, sino el proceso de las relaciones comerciales dentro del marco de los negocios. Un comerciante «formal» puede perfectamente carecer de moral en el terreno personal; el calificativo de «formal» se refiere únicamente a la conducta que observa en la dirección de los negocios. Esta se halla desligada del comportamiento personal del director de los negocios y sometida a leyes muy particulares. Decimos que una firma comercial es formal cuando tiene *fama de tal,* quizá desde hace muchas generaciones. Pero no siempre se conoce a sus propietarios; puede que se trate de una empresa dirigida por varias personas o incluso de una sociedad anónima sin directores fijos, cuya moralidad personal no puede probarse ni tampoco necesita ser probada. El prestigio de la «casa» responde de su «formalidad». Este desplazamiento del concepto de «formalidad» de la esfera de las cualidades personales al mecanismo de los negocios se ve con especial

[237] *Memorias* de John R. Rockefeller; traduc. alem. (1909), pág. XXIV.

claridad cuando se trata del grado de confianza y crédito que se puede dar a una empresa. Si la confianza en la seriedad de un banco, por ejemplo, se apoyaba antes en el prestigio de una familia patricia, hoy día es sobre todo el volumen del capital invertido y de las reservas lo que proporciona a un banco su reputación en el mundo de los negocios y ante el público. Mientras no se demuestre lo contrario, se supone como cosa natural que estas grandes empresas son dignas de confianza. En definitiva, se sigue el mismo proceso de «objetivación» que en las restantes «virtudes burguesas».

Desde luego, todo esto se refiere únicamente a las grandes empresas. En el caso de los empresarios pequeños y medianos sigue siendo válido lo que afirmábamos respecto a los primeros tiempos del capitalismo. Aquí las virtudes burguesas constituyen todavía un elemento del carácter del mismo empresario y son todavía, como cualidades personales, las condiciones indispensables para el progreso económico. Pero no olvidemos que es en las grandes empresas y en sus dirigentes donde con mayor pureza se hace patente el espíritu capitalista pleno.

Con estas últimas observaciones he tocado un tema que había ido dejando de lado para tratarlo aparte: el problema de cómo y por qué ha evolucionado precisamente así y no de otra forma el espíritu capitalista; a qué causas debe su existencia y peculiar conformación; qué fuerzas son las que han intervenido en su desarrollo. En otras palabras, cuáles son las fuentes del espíritu capitalista. En el libro segundo de esta obra intentaremos localizar esas fuentes.

Libro segundo

LAS FUENTES DEL ESPIRITU CAPITALISTA

INTRODUCCION

Capítulo 14
EL PROBLEMA

El problema de las fuentes, de los orígenes del espíritu capitalista puede ser concebido de un modo puramente externo: se puede citar, por ejemplo, tales y tales países en los cuales el espíritu capitalista fue implantado por empresarios extranjeros que llegaron para comerciar o para fundar empresas; de esta forma citaríamos a los ingleses como importadores del espíritu capitalista en China o a los judíos como implantadores del capitalismo en Magdeburgo. Pero no es en el sentido de problema histórico emigratorio como debe entenderse aquí la cuestión de los orígenes del espíritu capitalista. La pregunta que hemos de plantearnos es: ¿cómo surgió en el hombre la mentalidad económica capitalista? ¿Qué es lo que despertó en los sujetos económicos de una determinada época aquel espíritu que les hizo concebir los afanes, desplegar las aptitudes y observar los preceptos que hemos señalado como elementos típicos del espíritu burgués, que provoca una y otra vez, en cada generación, el surgimiento de sujetos económicos con una presdisposición ideológica y una estructura mental determinadas, con unos deseos y aptitudes especiales?

Debo señalar que muchas personas no ven problema alguno en la cuestión planteada, pues consideran que el espíritu capitalista surge naturalmente del capitalismo y no es algo sustancial, sino una mera función de la organización económica. A los que así opinan yo les respondería que toman como «natural», como «dado», algo que no lo es en absoluto; que formulan un dogma allí donde se trata de

aportar una demostración. No niego que la mentalidad económica pueda tener su origen en la organización económica —e incluso nosotros descubriremos en más de una ocasión que el capitalismo ha sido fuente del espíritu capitalista—, pero la existencia de esta conexión causal hay que demostrarla en cada caso concreto, lo mismo que hay que demostrar cómo y por qué medios actúa el sistema económico sobre la estructura psíquica y la organización intelectual de los sujetos económicos.

Hay otras personas que, si bien están de acuerdo en que el origen del espíritu capitalista (como el de toda mentalidad económica) constituye un problema, consideran imposible su solución por vía científica. Así, por ejemplo, un joven erudito, no carente de talento, rechazó hace poco como esencialmente erróneos todos los intentos de descubrir las fuentes del espíritu capitalista. He aquí sus palabras [238]:

> El espíritu del capitalismo y el moderno estilo de vida burgués surgido en torno suyo, es decir, los conceptos que se esconden tras estos tópicos, no son más que nociones auxiliares suprahistóricas, en extremo fecundas. Al igual que puede hablarse de una evolución, de una historia de los conceptos morales, sin que sus etapas principales estén iluminadas por la luz de documentos históricos, también puede decirse que el espíritu de ahorro, el egoísmo pensado y razonado y todas las demás cualidades psíquicas que sirven de base al espíritu capitalista, han sufrido una evolución, *pero esta transformación ya no es accesible a la investigación histórica;* lo más que podemos hacer es reconstruir las reacciones del *Homo sapiens* (dotado de posibilidades de actividad económica y provisto de la mentalidad correspondiente) cuando las condiciones económicas y (!) sociales liberaron en su interior las cualidades que designamos con el nombre de mentalidad capitalista.

Es indudable la exactitud de la observación de que los principios de cualquier estado psíquico «no están iluminados por la luz de documentos históricos». Sería pedir lo imposible pretender que diéramos, por ejemplo, «pruebas documentales» de la influencia ejercida por el puritanismo en la evolución del espíritu capitalista [239]. Esto es, naturalmente, imposible. Lo único que cabría hacer es lo que señala Feuchtwanger en el pasaje acabado de citar, y que yo expresaría en los siguientes términos: podemos constatar cuáles son las condiciones —naturales o de otro tipo— que han podido provocar, y que probablemente han provocado, determinadas manifestaciones psíquicas y mentales. Y la principal fuente de que disponemos para ello es nuestra propia vivencia interna. Concretamente podemos distinguir entre

[238] Ludwig Feuchtwanger, *Die ethischen Grundlagen der Nationalökonomie*, en «Schmollers Jahrbuch», 37 (1913), pág. 961.

[239] Véase F. Rachfahl en sus ensayos (por lo demás muy acertados) acerca del *Calvinismo y capitalismo*, en la «Internation. Wochenschrift» (1909), página 1293.

predisposiciones anímicas (que hemos de considerar como condiciones necesarias de toda *manifestación* psíquica) y las circunstancias o acontecimientos externos que transforman dichas predisposiciones en tendencias activas o en actitudes explícitas. En esta clase de investigaciones se pueden establecer además una serie de reglas bastante seguras, que nos dirán, ante todo, lo que *no* podemos considerar como fuente de una determinada mentalidad económica. No es lícito, por ejemplo, ver en una predisposición étnica determinada la causa (o condición) de una manifestación psíquica que es común a diversos países; no es posible referir fenómenos del espíritu capitalista a una fuente que no surge hasta más tarde: está claro, por ejemplo, que las ideas del siglo XV no pueden derivarse de las doctrinas religiosas del siglo XVII; un fenómeno dado tampoco puede derivar de una fuente con la cual jamás ha estado en relación: el espíritu capitalista de la Alemania del siglo XIX no puede ser considerado como corolario de la mentalidad religiosa puritana o cuáquera, etc.

La interpretación exacta de las relaciones exige además tener muy en cuenta los factores siguientes:

1.° La diversidad misma que presentan los distintos elementos constitutivos del espíritu capitalista indica que éstos deben tener orígenes muy dispares. Tengo la impresión de que las divergencias en torno a este problema nacen en gran parte de la incapacidad para reconocer con suficiente claridad cuán distintas son, por naturaleza, las diferentes manifestaciones del espíritu capitalista, y cuán diversa ha de ser, por tanto, la tarea del investigador, según se ocupe de este o aquel componente.

Lo que hemos señalado como esencia del espíritu capitalista son, o bien estados psíquicos que se desarrollan fuera de la consciencia —lo que podemos llamar «impulsos» cuando se trata, por ejemplo, del espíritu de empresa en su sentido primitivo—, o bien lo que se suele considerar como instintos: el afán lucrativo, la necesidad de acción, la rapacidad.

Todos los entendidos en la materia coinciden en resaltar la importancia del papel que han desempeñado estos «instintos» en los grandes triunfadores del mundo de los negocios, y esto puede constatarlo cada cual por medio de la observación. «Si pretendiésemos afirmar que lo que define la esencia de un cabal hombre de negocios es la inteligencia práctica, la habilidad en el hacer, la capacidad para el cálculo y el talento diplomático, encontraríamos que esta definición no es aplicable a los grandes hombres de negocios. Cierto es que la energía y la inteligencia conducen siempre al éxito, si bien estos éxitos se ven continuamente superados por otros que suelen atribuirse a la suerte, a una coyuntura favorable o a la falta de escrúpulos. Pero esta atribución es totalmente falsa [no siempre, pero sí la

mayoría de las veces (W. S.)], pues en realidad dichos éxitos se deben a la fantasía (y tampoco a ésta sólo, sino a un complejo estado psíquico imposible de analizar). Hay naturalezas clarividentes que prevén la marcha de los acontecimientos en las décadas venideras, con todas sus necesidades y todos sus recursos; previsión de magnitudes materiales, pero que escapan a todo cálculo cifrable. Sin necesidad de reflexión, por una simple conformación mental que les permite reunir en una síntesis creadora el presente y el futuro, son capaces de prever el estado de los medios del tráfico comercial, de la producción o del cambio, tal como lo determinan y modifican las leyes internas, formándose inconscientemente, guiados únicamente por esta visión, su propio juicio y sus planes» [240].

Esto concuerda aproximadamente con lo que nos cuenta Friedrich Gentz (en una carta a Adam Müller) sobre los Rothschild: «Son unos judíos cualesquiera, ignorantes, de apariencia externa muy decente, meros empiristas en su oficio, sin la menor idea de una conexión más profunda de las cosas, pero dotados de un prodigioso instinto que les lleva a escoger siempre lo acertado, y entre dos cosas acertadas, la mejor. Su descomunal riqueza es producto exclusivo de ese instinto que el vulgo acostumbra a llamar suerte. Desde que he visto de cerca esta cuestión, los hondos razonamientos de Baring me infunden menos confianza que la mirada sana de uno de los astutos Rothschild.»

En términos parecidos se expresa también Heinrich Heine acerca de James Rothschild: «En él constituyen una capacidad especial las dotes de observación o el instinto, que le permiten, si no juzgar, en todo caso adivinar las aptitudes de otros en cualquier terreno.»

Vemos, pues, que el espíritu capitalista puede manifestarse en una conformación determinada del carácter, a la que corresponden determinados principios del comportamiento económico, así como las virtudes burguesas. Pero también puede manifestarse en una serie de facultades aprendidas: una habilidad determinada en el cálculo, en el manejo de los negocios, en la organización de la empresa, etc.

Esta diversidad de carácter que presentan las diferentes facetas del espíritu capitalista adquiere una doble significación a la hora de investigar su origen. En primer lugar, la manera en que surge cada una de las características difiere de un elemento a otro: la agitación impulsiva, la capacidad instintiva, están ahí, se llevan en la sangre; o se reprimen, se atrofian y quedan inutilizadas, o se activan, se desarrollan y florecen. En la naturaleza de las facultades adquiridas está, por el contrario, el que hayan de ser conquistadas y, más concretamente, aprendidas. Uno de los aspectos de la formación, la del carác-

[240] W. Rathenau, *Reflexionen*, pág. 92.

ter, incumbe a la educación; el otro, la formación intelectual, cae dentro del campo de la enseñanza.

Pero, en segundo lugar, los distintos elementos del espíritu capitalista difieren también en la forma en que son transmitidos de una persona a otra o de una generación a la siguiente. Las cualidades que podríamos calificar de innatas van íntimamente ligadas a la personalidad, la cual no puede actuar sino a través del ejemplo y en el momento que desaparece se lleva consigo su patrimonio espiritual. Los instintos y los talentos sólo existen dentro de la persona viva: a pesar de los muchos siglos de existencia que poseen dichas cualidades, cada individuo tiene que empezar desde el principio. Con las virtudes y habilidades ocurre todo lo contrario: pueden concebirse desligadas de la persona y es posible objetivarlas en sistemas teóricos.

Estos sistemas perduran después de muerto el individuo: y las nuevas generaciones encuentran en ellos las experiencias de las anteriores. El sistema quizá permanezca largo tiempo sin adeptos, pero si ha quedado recogido en alguna forma, al cabo de generaciones siempre podrá arraigar súbitamente en el alma de algún lector. Estos sistemas, que enseñan las virtudes o los medios de adquirir ciertas técnicas, son transmisibles en el espacio y el tiempo. Pero mientras los sistemas teóricos que se ocupan de las técnicas aumentan en contenido con cada generación (pues se van acumulando experiencias, conocimientos, facultades, etc.), de los que enseñan las virtudes sólo puede decirse, en sentido restringido, que aprovechan las experiencias de otra anterior.

De todo esto se desprende claramente que los diversos elementos del espíritu capitalista surgen de formas absoluta y radicalmente distintas.

2.° En nuestra búsqueda de las fuentes del espíritu capitalista hemos de tener en cuenta que las condiciones de su nacimiento difieren también ampliamente *según las épocas del desarrollo del capitalismo*. Ante todo debemos tener presente aquí la diferencia existente entre la época del capitalismo incipiente y la del capitalismo pleno. Si queremos caracterizar las diversas posiciones que ha ocupado y ocupa el sujeto económico en esos dos períodos, podemos decir que en la época del capitalismo incipiente era el empresario quien hacía el capitalismo, mientras que en la del capitalismo pleno es el capitalismo el que hace al empresario. No hay que olvidar que en los comienzos del capitalismo sus instituciones son aún muy escasas; que éstas son creadas en su mayor parte por personas no capitalistas; que en ellas la veta de conocimientos y experiencias es todavía muy pobre, pues éstos necesitan ser adquiridos, puestos a prueba y acumulados; que había que empezar por crear los medios necesarios para

el funcionamiento de una empresa capitalista, tarea muy penosa en un principio; que los fundamentos del sistema contractual no podían desarrollarse sino lentamente, de acuerdo con la tarda evolución de la fidelidad y lealtad a la palabra dada o al compromiso aceptado, etc. ¡El empresario ha de desplegar una capacidad de decisión y una libre iniciativa mucho mayores! La organización capitalista actual constituye, como muy bien lo ha expresado Max Weber, un enorme cosmos, dentro del cual nace el individuo y dentro del cual tiene que vivir sin poder cambiar nada, por lo menos en tanto que individuo. Dicha organización impone al hombre, en la medida en que esté implicado en el mecanismo del mercado, las normas de su actividad económica. Pero el individuo se halla a su vez ante una gigantesca acumulación de conocimientos y experiencias que amenazan con aplastarle: los métodos de contabilidad, el sistema de cálculo, las formas de remuneración, de organización del trabajo, de técnica comercial, etcétera, son tan complejos y refinados que su sola aplicación supone ya un gran esfuerzo.

Vemos, pues, cuán distintas son las circunstancias bajo las que «nace» el espíritu capitalista, entonces y ahora. Como es natural, resulta indispensable tomar en cuenta todas estas diferencias si queremos resolver nuestro problema de forma aceptable.

Para poner un poco de orden en la enorme masa de materiales que se le ofrece al investigador, y amenaza a veces con sofocarle, se pueden seguir dos caminos: enumerar una por una las causas que dieron lugar a los distintos elementos constitutivos del espíritu capitalista, estudiando primero lo que produjo la sed de oro, después lo que ha fomentado el espíritu de empresa en sus diversas formas, luego lo que ha dado origen a las virtudes burguesas, y así sucesivamente. O bien podemos examinar los distintos complejos causales según sus diversos efectos.

La primera vía conduce necesariamente a infinitas repeticiones y es por tanto muy fatigosa. Elijo, pues, la segunda, mucho más variada y que — pese a algún que otro rodeo (que a menudo constituye el máximo encanto de la exploración)— nos conducirá de un modo igualmente seguro a la meta.

Así, pues, la distribución del material queda como sigue: en la primera parte se intenta establecer los fundamentos biológicos sobre los que descansa toda la historia espiritual del capitalismo. La humanidad apta para la recepción del espíritu capitalista sólo lo asimilará —ya sea por influencias externas o por selección interna— en la medida en que actúen sobre ella determinadas fuerzas morales (segunda parte) o concurran ciertas circunstancias sociales (tercera parte). Así, pues, la tarea que nos imponemos en las partes segunda y tercera

es la de demostrar cómo a partir de un material humano adecuado se forman, con el concurso de influencias externas, individuos de orientación capitalista. Los efectos que se derivan de un determinado complejo de causas se examinarán desde los comienzos del capitalismo hasta nuestros días y en todas sus manifestaciones.

Comprobaremos, no sin sorpresa, lo extraordinariamente variada que puede ser, y de hecho ha sido, la influencia de este o aquel factor en la génesis del espíritu capitalista; y para finalizar tendremos ocasión de ver los innumerables elementos que lo integran.

Primera parte

LOS FUNDAMENTOS BIOLOGICOS

Capítulo 15

NATURALEZAS BURGUESAS

¿Es el espíritu burgués algo que se lleve en la sangre? ¿Existen personas burguesas «por naturaleza» que se distingan por ello de las demás? ¿Debemos ver entonces en una determinada predisposición congénita o en una «naturaleza» particular una de las fuentes (o quizá la fuente) del espíritu capitalista? O en otro caso, ¿qué importancia le corresponde a dicha predisposición en la génesis y desarrollo de este espíritu?

Para encontrar respuesta a estas preguntas hemos de tener presentes los factores y circunstancias siguientes:

No hay duda de que todas las manifestaciones del espíritu capitalista responden, igual que todo estado o proceso anímico, a determinadas «predisposiciones» psíquicas, es decir, a una constitución primigenia y heredada del organismo, «merced a la cual éste posee la aptitud y la tendencia hacia determinadas funciones o la inclinación a ciertos estados» [241]. Por el momento dejaremos a un lado la cuestión de si las «predisposiciones» biológicas hacia el espíritu capitalista son de carácter general, es decir, susceptibles de evolucionar en distintas direcciones (en otras palabras, si pueden dar lugar a otra conducta que no sea precisamente la del burgués) o si, por el contrario, desde un principio no son capaces más que de desarrollarse en esa

[241] Véanse los artículos «Anlage», «Disposition», «Instinkt» en el diccionario filosófico de Dr. Rudolf Eisler (1913) y la bibliografía allí consignada. Cf., además, H. Kurella, *Die Intellektuellen und die Gesellschaft*, 1913.

única dirección. Cuando se trata de aptitudes psíquicas, podemos hablar también de «disposiciones» para un cierto comportamiento espiritual (de imaginación, pensamiento, sentimiento, voluntad, carácter, fantasía, etc.). En sentido lato, una «predisposición» puede ser indistintamente buena o mala; pero en sentido estricto se refiere a «una aptitud hereditaria para desempeñar de un modo más rápido y eficaz ciertas funciones de género psicofísico, sobre todo morales e intelectuales».

En mi opinión, es indudable que todas las manifestaciones del espíritu capitalista, es decir, de la constitución psíquica del burgués, descansan en «predisposiciones» hereditarias. Esto es válido tanto para las voliciones afectivas como para la capacidad «instintiva», para las virtudes burguesas como para las diversas aptitudes adquiridas: todas ellas han de tener como substrato cierta «disposición» psíquica, sin que haya necesidad de especificar (porque carece de importancia para estas observaciones nuestras) si dichas «disposiciones» psíquicas responden o no a características físicas (somáticas) y, en su caso, hasta qué punto y en qué forma.

Igualmente indiferente para la cuestión aquí discutida es el modo en que han surgido estas «predisposiciones»: si se han «adquirido», cómo y cuándo; basta con saber que anidaban en el hombre en el instante histórico de la génesis del espíritu capitalista y que *en aquel momento* las llevaba ya «en la sangre», es decir, se habían hecho hereditarias. Esto es válido en particular para la predisposición a acciones «instintivamente» correctas y acertadas. Pues si por instintos entendemos también experiencias acumuladas en el subconsciente, «acciones voluntarias e impulsivas, convertidas en automáticas a lo largo de muchas generaciones» (Wundt), resulta que lo decisivo de esas acciones es el poder referirlas a determinadas «predisposiciones» heredadas y hereditarias que están, por así decirlo, ancladas en la sangre, independientemente de que se trate de instintos primarios o secundarios (aquéllos que se han originado a través de la convivencia social).

La pregunta que hemos de hacernos ahora es si las «predisposiciones» para los estados del espíritu capitalista son universalmente humanas, es decir, si son propias de todos los hombres por igual. *Por igual* desde luego no, pues no hay dos hombres que tengan *la misma* predisposición en un terreno espiritual concreto, ni siquiera cuando se trata de cualidades típicamente humanas, como, por ejemplo, la aptitud para el aprendizaje de un idioma, que poseen todos los hombres normales. Esta se halla más desarrollada en unos que en otros, como lo demuestra la experiencia de los niños, que unas veces aprenden la lengua materna más de prisa, otras más despacio, unas más fácilmente, otras con mayor dificultad; pero donde más se pone

de manifiesto esta diferencia es en el aprendizaje de idiomas extranjeros.

Atendiendo a su naturaleza, las «predisposiciones» a la mentalidad capitalista tampoco encajan entre las aptitudes humanamente universales, sino que se dan en unas personas y en otras no. En algunos individuos aparecen tan difuminadas que prácticamente pueden considerarse como inexistentes, mientras que otros las poseen de una forma tan marcada que ello les diferencia claramente de los demás hombres. Muy pocas son las personas capaces de convertirse en corsarios, de organizar a miles de individuos, de orientarse en los asuntos de la Bolsa o de calcular con rapidez, e incluso de ahorrar, distribuir el tiempo de forma adecuada y llevar una vida más o menos ordenada. Aún más escaso es, naturalmente, el número de sujetos que poseen muchas o todas las «predisposiciones» de las que brotan los diversos elementos del espíritu capitalista.

Pero si la predisposición capitalista (como diremos en aras de la brevedad) varía específica o gradualmente entre las distintas personas, podremos calificar las naturalezas con predisposición capitalista, es decir, las personas que —de manera general y en alto grado— se adecúan al tipo de empresario capitalista, de «naturalezas burguesas», de «burgueses natos» (aunque no lleguen a desempeñar nunca el papel de burgueses).

Y seguimos preguntando: ¿de qué estilo es la «predisposición específica» de estos sujetos económicos? ¿Cuáles son las características innatas de una naturaleza burguesa? Para responder a estas preguntas nos referiremos al prototipo del burgués, es decir, a una naturaleza que posee todas o casi todas las predisposiciones necesarias para el espíritu capitalista.

En todo perfecto burgués habitan dos almas: el alma de empresario y el alma de burgués propiamente dicho, cuya conjunción da el espíritu capitalista. Vamos a analizar cada una de ellas.

1.º *Temperamento de empresario*

Para poder ejercer con éxito las funciones que ya conocemos, el empresario capitalista ha de ser, en lo que respecta a su predisposición intelectual, agudo, perspicaz e ingenioso.

Agudo: es decir, rápido en la comprensión, penetrante en el juicio, reflexivo en el pensar y dotado de un seguro «sentido de lo esencial», que le capacita para descubrir el καίρος, es decir, el momento oportuno.

El especulador, más que nadie, ha de poseer una gran «viveza de espíritu», pues él es quien representa la caballería ligera en contraste

con la pesada, simbolizada por los demás tipos de empresarios: *vivacité d'esprit et de corps* es la cualidad que se alaba en los grandes fundadores de empresas. Ha de poder orientarse rápidamente en medio de las complicadas situaciones del mercado, como las avanzadas que hacen servicio de exploración en medio de una batalla.

Una buena memoria constituye para el empresario un don especialmente valioso: Carnegie alardeaba de su memoria, y Werner Siemens se lamentaba de no poseerla [242].

Perspicaz: capacitado para conocer a los hombres y al mundo. Seguro en sus juicios, aplomado en el trato con la gente, certero en la valoración de cualquier situación y familiarizado ante todo con las debilidades y defectos de su prójimo. Una y otra vez se indica esta característica como el rasgo sobresaliente de los grandes hombres de negocios. El «negociador» ha de ser dúctil y poseer al mismo tiempo un gran poder de sugestión.

Ingenioso: pletórico de «ideas», de «ocurrencias», dotado de una fantasía especial, que Wundt llama combinatoria (en oposición a la fantasía intuitiva del artista).

Estas dotes «intelectuales» han de ir acompañadas de una gran «fuerza vital», «energía vital», o como quiera llamarse a esta predisposición, de la que no sabemos sino que es la condición indispensable de todo espíritu «emprendedor»; condición que crea el ánimo para emprender, el impulso a actuar, y que pone a disposición del empresario la energía necesaria para llevar a cabo el proyecto. En la esencia de estos hombres tiene que haber algún resorte en tensión, algo que les hostigue, que transforme en verdadero suplicio la indolente calma al calor de la lumbre. Y tienen que ser sujetos de mucho nervio, de madera muy dura, tallados a hachazos. He aquí la imagen del hombre que llamamos «emprendedor». Todas aquellas características del empresario que citábamos como condiciones necesarias del éxito: la resolución, la tenacidad, la perseverancia, la actividad incansable, las continuas aspiraciones, la osadía, el valor: todas tienen sus raíces en una poderosa fuerza vital, en una vitalidad extraordinaria.

El hiperdesarrollo de las cualidades sentimentales, que suele producir una acentuación demasiado fuerte de los valores afectivos, constituiría en cambio un obstáculo para su actividad. Así, pues, podemos decir de manera general que el empresario es una persona dotada de una notable capacidad intelectual y de una fuerza de voluntad fuera de lo normal, pero con una vida emocional y afectiva muy pobre.

[242] «Para director de grandes empresas me faltaba también una buena memoria.» Werner Siemens, *Lebenserinnerungen*, pág. 296.

Para adquirir una imagen más diáfana de este tipo de temperamento, lo contrapondremos a otras naturalezas.

El empresario capitalista, en su papel de organizador genial, ha sido comparado a veces con el artista. Esto me parece de todo punto erróneo. Yo diría más bien que ambas naturalezas son por completo antagónicas. Siempre que se ha intentado establecer un paralelismo entre las dos, se ha recurrido al alto grado de «fantasía» que deben tener uno y otro para poder concebir algo grande; pero tampoco aquí se trata de la misma capacidad. Como ya hemos señalado, las clases de «fantasía» de que se trata en uno y otro caso constituyen manifestaciones del espíritu completamente dispares.

Por lo que respecta a todos los demás puntos, opino que el empresario y el artista se nutren de fuentes bien distintas. Aquél persigue la utilidad y la conveniencia, éste es totalmente ajeno e incluso hostil a ellas; aquél es intelectual y tenaz, éste sentimental; aquél duro, éste tierno y blando; aquél conoce el mundo, éste se aparta de él; aquél es extrovertido, éste es introvertido; por eso aquél conoce a *los* hombres, éste *al* hombre.

Tan poco emparentados como con el artista están nuestros empresarios con el artesano, el rentista, el esteta, el erudito, el vividor, el moralista y similares.

Por el contrario, el empresario se parece en muchos aspectos al estratega y al estadista, pues ambos —y sobre todo este último— son, en definitiva, conquistadores, organizadores y negociadores. Otros rasgos aislados del sujeto económico capitalista podemos encontrarlos incluso en el jugador de ajedrez o en el médico genial. El arte del diagnóstico capacita no sólo para curar enfermos, sino también para tener éxito en las especulaciones de la Bolsa.

2.° *Temperamento de burgués*

No creo que haga falta demostrar que también el carácter de burgués es algo que se lleva en la sangre, que un hombre «burgués» lo es por naturaleza o al menos muestra cierta predisposición a serlo. Percibimos con claridad la esencia de la naturaleza burguesa, conocemos el aroma peculiar de esta especie humana. Y, sin embargo, resulta increíblemente difícil —casi imposible en el estado actual de nuestros conocimientos— definir las «predisposiciones» especiales, las características psíquicas que hacen de un hombre un burgués. Por consiguiente, habremos de contentarnos con trazar de un modo algo más preciso los contornos del peculiar temperamento del burgués y contraponerlo a otras naturalezas de distinto talante.

Casi parece como si la diferencia entre el burgués y el no burgués

fuera la expresión de otra divergencia esencial que separa a los hombres en general (o al menos a la humanidad europea) en dos categorías: los expansivos o derrochadores y los receptivos o ahorradores. La característica esencial del hombre la constituye una antinomia conocida ya por los antiguos y puesta de relieve especialmente por los escolásticos: *luxuria-avaritia.* Ciertos hombres se muestran indiferentes a los bienes externos e internos, y despilfarran —despreocupadamente— conscientes de su propia riqueza; otros, en cambio, los administran, protegen y cultivan —cuidadosamente—, velando por mantener el equilibrio entre el gasto y la adquisición de ideas, energías, bienes y dinero. Con estas explicaciones no hago sino expresar la misma oposición que ya señaló Bergson con su *homme ouvert* y *homme clos.*

Estos dos tipos fundamentales, los expansivos y los receptivos, las naturalezas señoriales y las naturalezas burguesas, se enfrentan en cualquier situación vital como dos polos opuestos. Valoran el mundo y la vida de manera distinta: los valores supremos de aquéllos son subjetivos, personales; los de éstos son objetivos, impersonales; aquéllos tienen una tendencia innata al placer, éstos, al deber; aquéllos son individualistas, éstos, de espíritu gregario; aquéllos representan una personalidad, éstos, una simple unidad; aquéllos son estetas, éstos, moralistas. Los primeros, flores que despiden su aroma sin objeto; hierbas medicinales y setas comestibles, los segundos. Este antagonismo se refleja asimismo en una valoración radicalmente distinta de la actividad humana: los unos sólo consideran digna y distinguida aquella actividad que dignifica y distingue al hombre como personalidad; los otros dan por buena toda ocupación en tanto sirva al bien general, es decir, en tanto sea «útil». Se trata de una diferencia infinitamente importante en la forma de ver la vida, y según predomine una u otra concepción, tendremos dos culturas completamente distintas. Los antiguos valoraban subjetivamente, nuestros burgueses lo hacen de manera objetiva. Cicerón expresó de forma admirable su concepción en los siguientes términos: «*Lo que importa no es la utilidad de uno, sino lo que se es*» [243].

Pero las diferencias van aún más lejos. Mientras que los no-burgueses caminan por el mundo viviendo, contemplando, reflexionando, los burgueses tienen que ordenar, educar, instruir. Aquéllos sueñan, éstos calculan. El pequeño Rockefeller era tenido ya en su niñez por un calculador experto. Con su padre —un médico de Cleveland— hacía negocios en toda regla. «Desde mi más temprana niñez —narra él mismo en sus *Memorias*— llevaba un librito (yo lo

[243] «Quare non, quantum quisque prosit, sed quanti quisque sit, ponderandum est.» *Brutus,* 257.

llamaba 'libro de contabilidad' y lo conservo todavía), en el que anotaba con regularidad mis gastos e ingresos.» Esto se tenía que llevar en la sangre. Ningún poder de la tierra hubiera podido obligar al joven Byron o al joven Anselmo Feuerbach a llevar un libro semejante y a conservarlo.

Los unos tañen y cantan, los otros son apagados, pero no sólo en su íntima esencia, sino también en su apariencia externa; aquéllos son abigarrados, éstos faltos de todo color. Artistas (por aptitud, no de oficio), los unos; funcionarios, los otros. De hilos de seda, aquéllos; de lana, éstos.

Wilhelm Meister y su amigo Werner: aquél habla como quien «distribuye imperios», éste «como quien guarda un alfiler».

Mirándolo más de cerca, tenemos la impresión de que la diferencia entre estos dos tipos fundamentales reside, en último término, en un claro contraste de su vida erótica, pues es evidente que ésta determina la conducta total del hombre como un poder supremo e invisible. Los dos polos opuestos del mundo vienen representados por la naturaleza burguesa y la erótica.

Qué sea una «naturaleza erótica» lo sabemos por intuición, por experiencia interna, pero no podemos dar de ella una definición. Quizá sean las palabras del poeta las que mejor lo expresen. He aquí las del *Pater seraficus,* una «naturaleza erótica», que canta jubilosa:

Eterno fuego de gloria,
ardiente lazo de amor,
hirviente dolor de pecho,
furioso placer divino.
Atravesadme, flechas,
aplastadme, mazas,
fulminadme, rayos,
que lo fútil
todo se esfume,
que resplandezca el fulgor perenne
de la llama de amor...

Que lo fútil todo se esfume...

Sufrí y amé: así estaba hecho mi corazón.

Todo en el mudo es fútil, salvo el amor. En la vida sólo hay un valor perenne: el amor.

El núcleo es el amor sexual y de él emanan todas las demás clases de amor: amor divino, amor humano (pero no amor a la humanidad). Lo demás no vale la pena. Y por nada del mundo ha de hacerse del amor un medio: ni para el placer, ni para la conservación de la especie. La frase «creced y multiplicaos» encierra la más grave profanación del amor.

Tan lejos de la naturaleza erótica está la naturaleza sensual como la no-sensual, ambas perfectamente compatibles con el temperamento burgués. Sensualidad y erotismo son conceptos casi mutuamente excluyentes. Al afán de orden del carácter burgués se adaptan las naturalezas tanto sensuales como no-sensuales, pero nunca las eróticas. Una fuerte sensualidad —si está controlada y vigilada— puede incluso beneficiar a la disciplina capitalista; la predisposición erótica se rebela contra todo sometimiento a un orden de vida burgués, porque no reconoce ni reconocerá nunca otros valores que los del amor.

Las naturalezas eróticas presentan dimensiones y matices extraordinariamente diversos: recorren toda una escala, desde San Agustín, San Francisco y el «alma bella», hasta Philina y el hombre vulgar con sus aventuras amorosas, aunque éste en el fondo haya degenerado también en burgués.

Y para el desarrollo del carácter burgués como fenómeno de masas son mucho más significativas las naturalezas corrientes que las excepcionales.

Un buen administrador, o para expresarlo más generalmente, un buen burgués y un temperamento erótico, de cualquier grado que sea, constituirán siempre opuestos irreconciliables. O es el interés económico (en su sentido más amplio) el que ocupa el centro de toda valoración vital, o el interés afectivo. O se vive para administrar, o se vive para amar. Administrar significa ahorrar, amar significa derrochar. Los antiguos escritores sobre temas económicos expresan esta oposición de manera fría y ponderada. Así, por ejemplo, Jenofonte [244]:

> Veo además que te crees rico, que el lucro te deja indiferente y no tienes en la cabeza otra cosa que historias de amor, como si pudieras permitirte esos lujos. Por eso me das pena y temo que te vaya muy mal y acabes metido en graves dificultades.
>
> Confiamos el cargo de administrador a la persona que tras un detenido examen nos parece más mesurada en el comer, el beber, el dormir y *el amar*. Los enamorados no sirven para administrar.

Pensamiento análogo es el expresado por el escritor romano Columela, autor de un tratado sobre agricultura, cuando aconseja a su administrador: «Mantente alejado de los asuntos de amor; quien se entrega a ellos no puede pensar en otra cosa. Para él no existe más que un premio: la satisfacción de sus ansias de amor, y un solo castigo: el amor desgraciado» [245]. Una buena administradora no debe

[244] Jenofonte, *Oeconomicus* (trad. alem. M. Hodermann, 1897), capítulos II, IX y XII.

[245] «Etiam sit a veneris amoribus aversus: quibus si se dederit non aliud quidquam possit cogitare quam illud quod diligit: nam vitiis eius modi pellectus animus nec praemium jucundius quam fructum libidinis nec supplicium

tener ningún pensamiento para los hombres, tiene que vivir *a viris remotissima.*

Con esto queda esbozado el tema; no es ésta la ocasión de profundizar en su estudio, por muy interesante que sea. Pero no querría dejar de mencionar que, en último término, la aptitud para el capitalismo tiene sus raíces en la constitución sexual de cada uno, y que por ello el problema «Amor y Capitalismo» es, también en esta vertiente, de interés vital para nuestro tema.

Para resolver la cuestión de los fundamentos del espíritu capitalista basta constatar que en cualquier caso existen naturalezas específicamente burguesas (un cruce del temperamento de empresario y del de burgués propiamente dicho); es decir, personas cuyas aptitudes psíquicas las capacita para desarrollar más rápidamente que otras el espíritu capitalista, bajo la influencia de una motivación o de un estímulo externo; hombres que hacen suyas las aspiraciones del empresario capitalista, que aceptan de buen grado las virtudes burguesas, que dominan las técnicas económicas con mayor facilidad y mejor que otras personas de naturaleza muy distinta. Naturalmente, siempre existen innumerables gradaciones intermedias entre el empresario o el burgués geniales y las naturalezas completamente negadas para todo lo que sea esencialmente capitalista.

Hay que tener en cuenta que el problema a cuyo esclarecimiento estamos dedicándonos no se agota en la cuestión de si algunos individuos están o no capacitados como burgueses. Tras esta pregunta se esconde otra más importante: cómo están representadas estas naturalezas burguesas en los grandes grupos étnicos (en los pueblos históricos); si son más numerosos en unos que en otros; si ello nos permite distinguir (puesto que lo que pretendemos es explicar el desarrollo del espíritu capitalista como fenómeno masivo) pueblos con mayor o menor capacidad para el capitalismo, y si esta predisposición étnica se conserva o puede variar —y por qué— en el transcurso del tiempo. En tanto no despejemos esta incógnita, a cuya discusión está dedicado el siguiente capítulo, no podremos emitir un juicio razonado acerca de los fundamentos biológicos del espíritu capitalista.

gravius quam frustrationem cupiditatis existimat.» Columela, *De re rustica*, lib. XI, Cap. I.

Capítulo 16

PREDISPOSICIONES ETNICAS

Las consideraciones expuestas en el capítulo precedente nos permiten concluir que a toda actividad del espíritu capitalista ha de corresponder necesariamente una especial predisposición natural, congénita.

Un vistazo a la evolución real del espíritu capitalista en el curso de la historia europea nos ha mostrado que esta evolución se ha verificado en todos los pueblos, pero siguiendo un curso distinto en cada uno de ellos, ya sea por el diverso grado de intensidad o por las diferentes combinaciones de los distintos elementos del espíritu capitalista.

Podemos concluir, pues, que:

1.° Todos los pueblos de Europa presentan cierta predisposición para el capitalismo.

2.° Dichas predisposiciones varían de un pueblo a otro.

Concretando: al decir que un pueblo está predispuesto entendemos que en él se encuentra una proporción relativamente alta de tipos humanos (variantes) que poseen la predisposición de que se trata.

Las dos conclusiones anteriores equivalen a estas otras:

1.ª «*Todos* los pueblos presentan cierta predisposición para el capitalismo», significa que en todos los pueblos de Europa ha habido, en el curso de la historia, variantes capitalistas (es decir, variantes susceptibles de desplegar espíritu capitalista) en cantidad suficiente para llevar a cabo un desarrollo del capitalismo.

2.ª «Dichas predisposiciones *varían* de un pueblo a otro», significa:

a) que cada pueblo contiene, para una masa de la población dada, una cantidad diversa de variantes capitalistas, cuyo «porcentaje», como solemos decir, varía; o bien que las diversas variantes poseen un grado distinto de predisposición capitalista: predisposición *cuantitativamente* diferente;

b) la naturaleza de la predisposición difiere de un pueblo a otro: predisposición *cualitativamente* diferente.

Ahora bien: ¿cómo debemos explicar —de manera puramente biológica— la génesis de estas variantes capitalistas igual o desigualmente distribuidas?

De entrada conviene rechazar la teoría de que la predisposición al espíritu capitalista se ha «adquirido» en el curso de la historia, es decir, que el ejercicio de las prácticas capitalistas se ha ido infiltrando con el tiempo en la sangre, provocando ciertas transformaciones en el organismo. Contra ello se puede alegar ante todo que una hipótesis tal contradice el hecho indudable de que no es posible ejercer una actividad si no existe de antemano cierta «predisposición» a ella. Pero aun cuando admitiésemos que a pesar de la ausencia de toda predisposición hubo en origen una primera tentativa, continúa siendo improbable (según el estado actual de nuestros conocimientos biológicos) que esta tentativa diese lugar a una predisposición [246]. Por

[246] «Sería incomprensible, casi inexplicable, que una asociación de células ganglionares, formada durante la vida del individuo como consecuencia de impresiones externas, pudiese dejar huella en las células genitales, de forma que se reproduzca esa misma asociación en el organismo de la generación siguiente.» H. E. Ziegler, *Die Naturwiss, u. die Sozialdem. Theorie* (1893), página 251.

No es éste el lugar apropiado para una discusión del problema de la herencia de caracteres adquiridos. Baste con decir que el autor se declara partidario de la concepción antilamarckiana. Naturalmente los argumentos del texto sólo tienen valor bajo la condición de que esta concepción sea cierta (cosa que no nos hemos detenido a demostrar aquí). Para aquel que defienda la teoría de que todo nace de todo simplemente por influencias externas, es decir, para el lamarckiano o teórico del medio ambiente, la discusión de cuestiones como la nuestra no encierra ningún problema «biológico» o predisposicional. Para él, el hombre, ya sea como individuo o como pueblo, no es más que un muñeco, un juguete de los azares del destino: recibe los estados anímicos como la horma recibe el zapato.

Por lo que puedo juzgar, el estado actual de la investigación biológica ante el problema es el siguiente: los lamarckianos puros están en plena agonía, y la disputa no gira ya más que en torno a la cuestión de cuántos de estos estímulos externos pueden ser susceptibles de transmisión hereditaria. Según mis conocimientos, hoy día ningún investigador sensato discutiría el hecho de que la multiplicidad de estados anímicos depende de una predisposición congénita y que no es el medio ambiente el que determina esencialmente la actividad psíquica del hombre. De entre la literatura más reciente me permito llamar la

tanto, tendríamos que suponer la posibilidad de un ejercicio prolongado, con todas sus complicaciones y sutilezas, en ausencia de toda predisposición especial, lo cual se opone igualmente a todo el saber actual.

De este modo, nos vemos obligados a postular la hipótesis de una «predisposición étnica originaria» que podemos concebir de dos formas distintas: idéntica o diversa de un pueblo a otro. En el primer caso tendríamos que imputar las diferencias que se han originado a través de la historia a un ejercicio desigual, más o menos intenso, de la predisposición originaria y al consiguiente proceso de selección. En el segundo caso, huelga esta construcción auxiliar. En teoría los dos casos son imaginables, pero los hechos de la realidad histórica hablan en favor de una *diferenciación* en las predisposiciones étnicas europeas, al menos en la época de la que tenemos información fidedigna. La hipótesis de tales diferencias facilita extraordinariamente la explicación del proceso histórico de los acontecimientos, hasta el punto de que nos permite comprender muchas conexiones causales inadvertidas hasta ahora. Así, pues, no parece que exista ninguna razón de peso que impida aceptar dicha hipótesis como base para este estudio.

Se nos ofrece entonces el panorama siguiente: entre las tribus o pueblos de que se compone la gran familia europea, unos tienen una predisposición capitalista deficiente, y otros, excesiva. Cierto es que los pueblos con un nivel bajo de predisposición cuentan también con variantes capitalistas (esto es un hecho bien claro, pues no hay pueblo en el que no haya brotado alguna manifestación de espíritu capitalista), pero en número tan reducido y de una intensidad tan débil que el desarrollo del sistema capitalista no pasa de sus primeras fases. En cambio, los pueblos con una predisposición muy acentuada poseen abundantes variantes capitalistas, de forma que, bajo idénticas

atención acerca de la obra de uno de los personajes de extrema «izquierda» (es lícito emplear los términos del lenguaje parlamentario, pues el lamarckismo responde sin duda a una concepción «liberal» [o socialdemócrata] del mundo, que es siempre una tendencia reformadora, igual que el consecuente weissmannismo representa la postura «conservadora»). R. Semon, *Der Stand der Frage nach der Vererbung erworbener Eigenschaften,* «Fortschritte der naturwissenschaftl. Forschung», editado por Em. Abderhalden, tomo II, 1910, y el estudio (de orientación opuesta y muy instructivo) de W. Betz, *Über Korrelation. Methoden der Korrelationsberechnung und kritischer Bericht über Korrelationsuntersuchungen aus dem Gebiete der Intelligenz, der Anlagen und ihrer Beeinflussung durch äussere Umstände,* tercer cuaderno suplementario de la *Zeitschrift für angewandte Psychologie und psychologische Sammelforschung,* edit. por Wilh. Stern y Otto Lippmann, 1911.

De forma resumida tratan el problema de la transmisión hereditaria V. Haecker, *Allg. V. Lehre,* 1911; R. Goldschmid, *Einführung in die V. Wissensch.,* 1912; L. Plate, *V. Lehre,* 1913.

condiciones, el capitalismo no alcanza aquí un desarrollo mucho más rápido y completo. Ello es una razón más para admitir diferencias en lo que hemos llamado predisposición originaria, pues, ¿cómo se explica si no que pueblos en condiciones iguales o casi iguales hayan alcanzado grados de evolución tan distintos en el desarrollo del espíritu capitalista? ¿Qué diferencia existía, por ejemplo, entre las condiciones para el desarrollo de España e Italia, de Francia y Alemania, de Escocia e Irlanda? No se deben confundir las condiciones para el desarrollo con las posteriores experiencias históricas de estos países, las cuales no dependen sino de esas mismas predisposiciones esenciales. ¿O acaso vamos a negar que cada pueblo tiene el Estado, la religión, las guerras que «merece», es decir, que corresponden a su carácter particular?

La exactitud de la hipótesis de una predisposición originaria diferenciada viene avalada asimismo por la circunstancia de que pueblos con aptitudes superiores o inferiores a la media, y en condiciones vitales externas bien distintas, presenten una evolución similar. Lo mismo puede decirse de las diferentes *clases* de predisposición capitalista que se hacen patentes dentro de estos pueblos de aptitud superior; también esta diversidad conduce en circunstancias totalmente heterogéneas a manifestaciones vitales esencialmente parejas.

Entre los pueblos con predisposición capitalista inferior a la media, cuento ante todo a los celtas y a algunas tribus germanas, como los Godos (es completamente erróneo atribuir a todos los pueblos «germanos» la misma predisposición; quizá tengan en común ciertas características fundamentales que los diferencian de otros pueblos de cualidades totalmente distintas, como los judíos; pero entre ellos, y especialmente en lo que se refiere a sus aptitudes económicas, se observan enormes diferencias; no creo que quepa diferencia de predisposición mayor que la existente, por ejemplo, entre godos, longobardos y frisones).

Donde la mayoría de la población está formada por celtas, no se da nunca un verdadero desarrollo del sistema capitalista: la clase superior, la nobleza, vive con gran pompa señorial sin el más mínimo sentido del ahorro y de las virtudes burguesas, mientras que las clases medias se aferran al tradicionalismo y prefieren un puesto insignificante, pero seguro, al enriquecimiento fatigoso. Celtas son los montañeses de Escocia [247], sobre todo la nobleza escocesa: aquel linaje caballeresco, pendenciero, algo quijotesco, que se mantiene aún hoy

[247] Sobre la (muy compleja) etnografía de Escocia: W. F. Skene, *Celtic Scotland*, 3 vols., 1876-1880. John Mackintosh, *History of Civilization in Scotland*, 4 vols., 1892 s., principalmente el vol. I. En la *Cronica* de Fordun se hace ya bien patente la oposición etnográfica existente entre «Highlander» y «Lowlander»; Skene, *loc. cit.*, 3, págs. 15 ss., 39 s.

fiel a las antiguas tradiciones de clan, sin apenas haber sido afectado por el espíritu capitalista: el *Chief of the clan* se siente todavía señor feudal y vela celosamente por sus tesoros familiares, cuando hace tiempo que los prestamistas comenzaron a embargar sus muebles.

Celtas son los irlandeses, cuya falta de «parsimonia» ha merecido en todo tiempo las críticas de los autores de tendencia capitalista. Esos irlandeses que incluso en el torbellino del mundo económico norteamericano han sabido salvaguardar gran parte de su tranquilidad innata, buscando un puerto seguro en la paz de un empleo privado o público.

Los celtas son un componente considerable del pueblo francés, y probablemente esta sangre celta explique la tendencia a vivir de las rentas, esa «fiebre de la caza de cargos» tan característica del alma francesa. ¿Se deberá también a la presencia de elementos celtas en la sangre francesa aquel ímpetu, aquel «élan» tan típico de los empresarios franceses? Fue en Francia donde se comprendieron y asimilaron las ideas de John Law: ¿fue quizás lo que de celta había en su temperamento lo que facilitó esta comprensión? Los antepasados paternos de Law eran llaneros (lowlander), quizá judíos; por línea materna su árbol genealógico se remonta a familias nobles montañesas *(highlander)* [248].

Los celtas formaban, finalmente, uno de los elementos constituyentes del pueblo autóctono que los visigodos encontraron en la Península Ibérica en el momento de su invasión, siendo los otros dos elementos los iberos (pueblo esencialmente refractario al capitalismo e inaccesible a la atracción que el oro ejerce sobre casi todos los pueblos) y los romanos [249]. Los celtas y los godos fueron seguramente los que detuvieron el desarrollo capitalista, cuya fuerza agotaron en una larga serie de campañas heroicas y aventureras. La ayuda que haya podido contribuir a la difusión del sistema capitalista en España y Portugal no se debe a ninguno de estos dos pueblos, sino probablemente a la sangre mora o judía.

Pero a nosotros nos interesan ahora los pueblos europeos dotados de una predisposición para el capitalismo superior a la media. Entre ellos distinguimos a su vez dos grupos: los pueblos especialmente predispuestos para las empresas violentas en gran escala, para la piratería, y aquéllos cuya capacidad residía más bien en una afortunada y pacífica actividad comercial, pero que (a consecuencia de,

[248] A. W. Wiston-Glynn, *John Law of Lauriston* (1907), 3. Compárese también la suerte de la Darien-Co. (1698-99) con la de las compañías comerciales inglesas y holandesas.

[249] Una clara idea de la mezcla de sangre del pueblo hispano-portugués nos la proporcionan H. Schurtz, *Die Pyrhenäenhalbinsel* en la «Historia mundial» Helmolt, tomo IV.

o al menos en relación con, esta predisposición) poseían también cierta inclinación a la vida burguesa. A los primeros les llamaremos pueblos de héroes y a los segundos pueblos de comerciantes. Basta una mirada a la historia de estos pueblos para comprender que esta oposición no era de naturaleza «social», como suponen sin más nuestros fanáticos del medio ambiente (que no admiten diferencias congénitas, a fin de no comprometer su sagrado ideal de igualdad, que de otro modo no podría realizarse en un futuro más o menos próximo). La historia nos enseña que la estratificación social no puede ser en ningún caso el origen de las diversas orientaciones espirituales, pues éstas no son en la mayoría de los casos sino el resultado de la convivencia de aquellos dos grupos de aptitudes opuestas; pero también nos enseña que los pueblos comerciantes no han engendrado jamás héroes (en el más amplio sentido de la palabra) en ningún estrato social: bien entendido que nos estamos refiriendo únicamente al período de la historia europea occidental en el que los pueblos aparecen ya con un carácter bien definido.

Entre los *pueblos de héroes,* es decir, entre aquéllos que imprimieron incluso al mundo económico un sello heroico y engendraron a los famosos empresarios guerreros que encontramos tantas veces en las primeras fases del capitalismo, se cuentan ante todo los *romanos,* elemento esencial de pueblos como Italia, parte de España, de la Galia y la Germanía occidental. Lo que sabemos de su manera de hacer negocios lleva todo el sello de empresas violentas, basadas en la idea de que también el éxito económico ha de conseguirse con la espada.

La coalición formada por comerciantes romanos y demás italianos que se unían a ellos en el extranjero se extendió pronto por los lugares más importantes de los países sometidos, llegando hasta Africa y Numidia, Grecia y Oriente. En todas partes constituían una *compañía privilegiada* independiente, cuya superioridad *política* y económica no sólo se hacía sentir en el extranjero, sino que también repercutía en la patria. Repetidas veces hubo de emprender la república campañas guerreras para sacar de algún que otro lío a los comerciantes romanos en el extranjero, aun cuando la razón no estuviera de su parte [250].

Habría que aludir aquí también a la conocida valoración que hacían los antiguos de las diferentes clases de empresa, que es la misma que reaparece después, por ejemplo, entre ingleses o franceses: el *Shipping-merchant* (importador-exportador) es considerado apto para la vida social, porque es más guerrero que comerciante, mientras que el auténtico «comerciante», el *tradesman,* el *marchand,* no lo es. En aquellas palabras de Cicerón, tan a menudo citadas,

[250] J. Jung, en la «Historia mundial» de Helmolt, 4, pág. 364.

acerca de lo respetable de la primera actividad y la falta de decoro de la segunda, encuentra su más completa expresión la oposición interna del *espíritu* que anima a ambas empresas: «No debe vituperarse el comercio en gran escala, que enlaza a países enteros y trae productos del mercado mundial para venderlos a todos *sin ánimo de engañar*» [251]. Lo que expresado en mi terminología equivale a: ser empresario-conquistador, eso pase; pero ser empresario-comerciante, eso es imposible para todo el que se precie de algo.

A los romanos se suman después algunas tribus germanas, animadas evidentemente por el mismo espíritu: normandos, longobardos, sajones y francos principalmente. A éstos, cuando no a los romanos, deben su espíritu empresarial los venecianos, genoveses, ingleses y alemanes, ya sea en tanto que corsarios, ya sea en su calidad de propietarios feudales.

Para hacernos una idea exacta de la peculiar predisposición de estos pueblos, debemos compararlos con otros grupos que dieron un impulso igualmente fuerte al desarrollo del capitalismo, pero que lo hicieron de forma totalmente distinta: los pueblos comerciantes que tenían ante todo la capacidad innata de hacer negocios provechosos a base de tratos comerciales pacíficos, a base de hábiles compromisos, pero también mediante el buen uso de la contabilidad. Ya hemos visto que los pueblos que han contribuido principalmente a este aspecto del espíritu capitalista son: los florentinos, los escoceses y los judíos. Se trata ahora de aportar argumentos convincentes para probar que la peculiar actuación de estos pueblos a lo largo de su historia responde *probablemente* —pues el material que ha llegado hasta nosotros no nos permite demostrar más que una probabilidad— a la singular predisposición originaria que dichos pueblos (o los elementos que adquirieron la supremacía dentro de ellos) poseían ya cuando hicieron su entrada en la Historia.

Lo que convirtió a los florentinos en comerciantes, más aún, en el pueblo comerciante por excelencia de la Edad Media, fue la sangre etrusca y griega (oriental) que corría por sus venas.

No podemos precisar hasta qué punto los rasgos etruscos se conservaron entre los habitantes de Toscana a lo largo de la época romana. Según la opinión de autoridades en la materia, la ciudad de Florencia en concreto parece que perdió muy poco de su carácter etrusco [252]. De lo que no hay duda es de que el elemento etrusco

[251] «Mercatura... sine magna et copiosa, multa undique apportans multisque sine vanitate impertiens, non est admodum vituperanda.» Cicerón, *De off., loc. cit.*, 42. Otto Neurath, *Zur Anschauung der Antike*, etc., en los «Jahrbüchern f. N. Ö.», 32, págs. 577 ss.

[252] G. Toniolo, *Dei remoti fattori della potenza economica di Firenze* (1882), págs. 12 ss., 46.

constituyó antaño un importante componente de la sangre florentina [253]. Ahora bien, sabemos que los etruscos fueron, junto con los fenicios y cartagineses, el auténtico «pueblo comerciante» de la antigüedad, cuya conducta económica era la misma que caracterizó más tarde a los florentinos: su actividad comercial se concentró, desde el siglo V o lo más tarde desde el IV, en el pacífico comercio interior, especialmente con los pueblos que habitaban al norte de su país. Este comercio se mantuvo activo incluso tras la colonización del país por los romanos, que, despreciando ellos mismos tal actividad, dejaron que la población autóctona continuara ejerciéndola tranquilamente.

Todas las autoridades en la materia califican el espíritu de este pueblo comerciante de racional, de «práctico» en su más íntima esencia:

> Este sentido práctico impregna desde muy antiguo las ideas religiosas..., aquella vieja fantasía... se ve obligada aquí a ser más consecuente consigo misma y se le ponen límites más estrechos; se crea así un sistema de armonía perfecta..., dioses y hombres se unen para formar un Estado y firmar un pacto según el cual los dioses vivirán en continua relación con los hombres, previniéndoles y guiándoles, pero doblegándose al mismo tiempo a su fuerte voluntad. Con las ideas de esta relación... se establece una ordenación de la vida pública y cotidiana, que se acata con admirable consecuencia aun en las cosas intrascendentes en apariencia, y que expresa el principio fundamental de un pueblo con un gran sentido de lo positivo: *que la regla es siempre lo mejor* [254].

También es de interés saber que los etruscos eran un pueblo muy religioso y celoso en su culto [255], como después lo serían los florentinos y los otros dos pueblos comerciantes por excelencia: los escoceses y los judíos.

Sobre el estrato etrusco se superpone durante la época romana un importante estrato asiático, impregnado seguramente del mismo espíritu que había animado a los etruscos, ya que habían llegado a Italia como comerciantes.

> En Florencia, el número de griegos e individuos procedentes del Oriente Próximo era muy considerable: de 115 lápidas sepulcrales de la época del paganismo, 21 inscripciones presentan 26 nombres griegos, y entre los 48 epi-

[253] La mejor información sobre los etruscos sigue encontrándose en la obra fundamental de Müller-Deecke, *Die Etrusker*, 2.ª edic., 2 tomos, 1887. Cf. también: C. Pauli, *Die Urvölker der Apenninhalbinsel*, en la «Historia mundial» de Helmolt, tomo 4. Sobre su actividad económica: H. Genthe, *Über den etruskischen Tauschhandel nach dem Norden*, 1874. Esta obra es difícil de encontrar, porque se han impreso muy pocos ejemplares.

[254] Müller-Deecke, *op. cit.*, 2, pág. 325.

[255] «Gens itaque ante omnes alias eo magis dedita religionibus, quod excelleret arte colendi eas.» Tito Livio, V, 1.

tafios que conservan el recuerdo de los cristianos florentinos de los primeros siglos se encuentran nueve en lengua griega; otro, del que no queda más que un pequeño fragmento, contiene una letra griega en la única palabra (latina) que conserva; otro epitafio nos indica que el enterrado procedía del Asia Menor. No cabe duda de que estas inscripciones están relacionadas con *comerciantes* oriundos del Asia Anterior. Pero existen además otros indicios de la «importante posición que ocupaba el elemento griego en la comunidad cristiana florentina». En el siglo XI, era todavía costumbre que el presbítero preguntara en los bautizos en qué lengua iba a profesar el bautizado la fe cristiana, y entonces un acólito con un niño en brazos contaba el símbolo en latín, mientras otro, cargado con una niña, lo cantaba en *griego* [256].

Si la hipótesis [257] de que las costas *escocesas* fueron pobladas por frisones es exacta, tendríamos una excelente confirmación del carácter originario de la predisposición capitalista de los escoceses. Sabemos en efecto que los frisones eran tenidos desde tiempos muy tempranos por «comerciantes hábiles y perspicaces» [258]. No tendríamos entonces más que detectar la influencia del elemento étnico romano-sajón-normando en Inglaterra, y la del frisón en la Baja Escocia, con lo cual la distinta predisposición de estas dos partes de Gran Bretaña quedaría explicada por su diferente constitución hereditaria.

Pero los frisones imprimieron también su carácter a otro pueblo del que asimismo sabemos que emprendió muy pronto el camino del comercio y de la vida burguesa-calculadora: el *holandés*. Esto autoriza a considerar a los frisones como el pueblo específicamente comerciante entre las diversas tribus germánicas, junto con la rama de los alemanes, de la que ha surgido el pueblo de los suizos, no menos comerciantes.

Creo haber demostrado ya que la especial predisposición de que han dado pruebas los judíos desde el momento en que empezaron a ejercer influencia sobre el desarrollo del espíritu capitalista, es decir, aproximadamente desde el siglo XVIII, es también una predisposición originaria, al menos en el sentido que nos interesa aquí más especialmente: es decir, que esa predisposición no sufrió cambio alguno desde que los judíos hicieron su entrada en la historia del Occidente europeo. Remito al lector a la exposición que hago de este tema en mi obra citada ya en anteriores ocasiones, *Los judíos y la vida económica,* y tomo de allí la conclusión; los judíos son por naturaleza un pueblo de comerciantes.

Después de estas observaciones nos encontramos en condiciones de afirmar que el espíritu capitalista en Europa ha sido conformado

[256] Davidsohn, *Geschichte von Florenz,* **1,** págs. 39 s.
[257] Skene, *Celtic Scotland,* **1,** págs. 145 s., 191 s., 231.
[258] J. Klumker, *Der friesische Tuchhandel zur Zeit Karls des Grossen,* Leipzig, 1898.

por una serie de pueblos de diversa predisposición originaria, entre los que figuran tres específicamente comerciantes, que contrastan con los restantes pueblos de héroes: los etruscos, los frisones y los judíos.

Pero como es natural, la predisposición primaria no es más que el punto de partida del proceso de formación biológica. Sabido es que la predisposición de un pueblo cambia con cada generación y ello debido a la acción de dos fuerzas: la selección y la mezcla de sangre.

Veamos lo que podemos precisar acerca de la eficacia de estas fuerzas en el caso que nos ocupa. En los pueblos de comerciantes el proceso de selección de las variantes más «aptas para la vida», es decir, de las más aptas para el comercio, se lleva a cabo con una rapidez y una meticulosidad inusitadas.

Entre los *judíos,* que representaban desde el principio una raza de comerciantes casi pura, el proceso de selección resulta ya superfluo.

Los *florentinos* estaban fuertemente impregnados de sangre germana, sobre todo la nobleza: mientras ésta marcó la pauta, la imagen que ofreció Florencia fue la de una ciudad eminentemente guerrera. Es interesante observar que en ningún sitio los elementos hostiles al tipo predominante fueron eliminados tan rápida y radicalmente del cuerpo de la nación como en Florencia. Una gran parte de la nobleza desapareció sin ninguna violencia externa: sabemos que ya Dante deploraba la desaparición de un gran número de familias nobles. El resto fue eliminado por medios violentos. En el año 1292, los *popolani,* es decir, los representantes de la parte comerciante del pueblo, decidieron eliminar a los *grandes* de la administración municipal. La reacción de la nobleza fue de dos clases: los elementos capaces de adaptarse renunciaron a su posición privilegiada y se hicieron inscribir en la lista de los Arti. Los otros, es decir, las variantes poseídas de un sentimiento señorial demasiado fuerte, cuya naturaleza se rebelaba contra toda idea de mercantilismo, emigraron. La historia posterior de Florencia, caracterizada por un matiz cada vez más democrático de la vida pública, nos muestra claramente que a partir del siglo XIV el Estado sólo se componía de burgueses.

No menos radical fue la eliminación de la nobleza (celta) en la *Baja Escocia.* Desde el siglo XV, y debido «a sus eternos apuros financieros y a su falta de criterio para los gastos» [259], empieza a decaer

[259] «Their 'eternal want of pence' and their inability to dispense it» pierde a los nobles. «The day had gone by when a following of rudely-armed retainers [vasallos] made a great man of a Bell-the-Cator a Tiger Earl. As things now went, what had been a source of strength was fast becoming a source of weakness. Retainers had to be maintained and their maintenance was a drain on the lord's resources which his extended wants made ever more undesirable... A noble with broad domains and a scanty purse was a stranded leviathan, impotent to put forth his strength in the new conditions in which he found

rápidamente. Aquellos nobles que no se resignaban a desaparecer por completo, se habían retirado ya antes a las regiones montañosas. De aquella época data la influencia preponderante de los comerciantes frisones en la vida pública de la Baja Escocia.

De forma más lenta, pero igualmente incontenible, se operó el proceso de selección de las variantes capitalistas en los pueblos restantes. Dicho proceso se puede desglosar en dos etapas: eliminación de las variantes no-capitalistas; selección entre las variantes capitalistas de las variantes aptas para el comercio. Este proceso selectivo se pudo verificar gracias al hecho de que los elementos «más capaces» de las capas inferiores de la población pudieron erigirse en empresarios capitalistas, pues estos hombres, procedentes de la artesanía e incluso de más abajo, no podían —como vimos— aventajar a los demás sino por medio de su habilidad comercial, su buena administración y sus grandes dotes para el cálculo.

El mismo papel que esta selección desempeñó la mezcla de sangre, proceso que comienza ya en la Edad Media y que adquiere, a partir del siglo XVI, cada vez más importancia en países como Francia e Inglaterra. Es ley que en toda mezcla de sangre señorial con sangre burguesa ésta predomine siempre sobre aquélla. Sólo así podemos explicar un fenómeno como el protagonizado por Leon Battista Alberti. Los Alberti eran una de las familias germanas más nobles y distinguidas de Toscana, que habían vivido durante siglos entregados a empresas guerreras. Conocemos diversas ramas de esta familia [259 a], entre las que destaca por su fama la de los Contalberti. La rama a que pertenecía Leon Battista había sido igualmente gallarda y poderosa: estos Alberti procedían de Castello di Catenaia, en Valdarno; aparte del castillo de sus antepasados poseían también los de Talla, Montegiovi, Bagena y Penna, y estaban emparentados con familias germanas nobles. Vencidos en las luchas de partidos, se establecen allá por el siglo XIII en la ciudad, donde el primer Alberti se hace inscribir en el gremio de los *giudici*. A partir de entonces se convierten en los mejores comerciantes en lanas. Y el vástago de esta familia escribe un libro sin par en lo que a mentalidad burguesa, por no decir pequeño-burguesa, se refiere; un libro escrito en el siglo XIV, pero que parece inspirado por Benjamín Franklin. Mucha sangre de tendero tuvo que entrar en las venas de esta noble familia para que fuera posible una transformación semejante. En el caso de Leon Battista mismo podemos dar incluso pruebas «docu-

himself.» T. Hume Brown, *Scotland in the time of Queen Mary* (1904), páginas 182 ss.

[259a] Todos los datos referentes a las condiciones familiares de los Alberti los he extraído de la obra de Luigi Passerini, *Gli Alberti di Firenze. Genealogia, Storia e Documenti*, 2 vols., 1869.

mentadas» de este aburguesamiento de su sangre aristócrata: era hijo natural, nacido en Venecia, con lo que su madre debió de ser una mujer «burguesa» con sangre de comerciantes en sus venas y descendiente de Dios sabe qué familia.

Antes de poner punto final a esta parte biológica de nuestro estudio, recordemos que toda multiplicación de variantes capitalistas, por el simple hecho de darse, significaba necesariamente un estímulo para el espíritu capitalista. Pero un estímulo no sólo extensivo (lo cual es natural), sino también intensivo, pues dicha multiplicación, al facilitar las manifestaciones del espíritu capitalista, creaba condiciones favorables para el desarrollo cada vez más completo de las aptitudes que exige el capitalismo.

Lo que nos queda por resolver es un problema *puramente histórico*. Nos interesa mostrar cuáles son las influencias a las que debemos atribuir la formación del espíritu capitalista; o más concretamente: la causa del desarrollo de las predisposiciones capitalistas y del proceso selectivo antes explicado. Como el lector podrá comprobar en el índice de materias, hemos dividido dichas influencias en internas y externas; mas debo advertir que esta clasificación no es del todo acertada, dado que las influencias «internas» también cobran eficacia por medio de estímulos externos, y que tampoco las «externas» pueden ser concebidas en definitiva desligadas de los procesos psíquicos internos. A pesar de ello, podemos decir que las «fuerzas morales» actúan de dentro hacia afuera, y «las condiciones sociales» de fuera hacia adentro.

No someteré a un estudio especial las *condiciones naturales*, es decir, las influencias del país, su clima, su situación geográfica y sus riquezas naturales. En la medida en que nos veamos obligados a tener en cuenta tales influencias, las incluiremos en aquellas «condiciones sociales» que son a su vez resultado de las condiciones geográficas, como las ocupaciones de una población, la explotación de los yacimientos metalúrgicos o la peculiar estructuración de la técnica.

Y ahora, antes de despedirnos del espinoso problema de «los fundamentos biológicos», diré algo que puede servir de consuelo y tranquilidad al lector escéptico:

La exposición histórica siguiente conserva toda su validez (suponiendo que la tenga) aun para aquellos que no se dejen convencer por razones de orden biológico. Incluso el teórico del medio ambiente, para el que todo nace y proviene de todo, puede aceptar sin reparo estas explicaciones. Mientras para nosotros, defensores de las predisposiciones innatas, estas explicaciones tienen la importancia

de poner al descubierto aquellas circunstancias (influencias) que provocan la activación de las predisposiciones existentes y seleccionan las variantes con capacidad de adaptación, un partidario del medio ambiente supondría que son los hechos históricos que a continuación vamos a enumerar los que han producido (de la nada) el espíritu capitalista. Tanto ellos como yo creemos que si la historia no hubiera seguido un curso determinado el espíritu capitalista no habría nacido. Es decir, ambos ponemos el máximo énfasis en el descubrimiento de las circunstancias históricas. Ambos estamos, pues, igualmente interesados en saber de qué tipo son estas circunstancias históricas a las que se debe la génesis y el desarrollo del espíritu capitalista.

Segunda parte

LAS FUERZAS MORALES

Capítulo 17

LA FILOSOFIA

Si tomamos el concepto de la orientación ética en un sentido amplio, de modo que incluya la raigambre religiosa de las valoraciones morales, será necesario considerar entre las fuerzas morales que orientan y dan sentido a nuestros actos (excepción hecha de la «costumbre») a la filosofía y a la religión. En los párrafos siguientes estudiaremos su influjo sobre la psique del sujeto económico y su contribución a la conformación del espíritu capitalista. Comencemos por la filosofía.

Al considerar a la filosofía, en la historia espiritual del hombre económico moderno, como una de las fuentes de las que ha brotado el espíritu capitalista, nos exponemos a que no se nos tome en serio. Sin embargo, no cabe duda de que ha participado en la formación de este espíritu, aun cuando sea también cierto que han sido precisamente los intentos fallidos de esta gran disciplina los que han adoctrinado a las almas de los empresarios capitalistas. Pues en la «filosofía del sano entendimiento humano», en el utilitarismo con todos sus claroscuros (en el fondo una concepción del mundo «burguesa» erigida en sistema), es en lo que se apoya más de un autor cuyas opiniones venimos estudiando. Buena parte de la doctrina de las virtudes capitalistas y de las normas de la economía capitalista se basa en ideas utilitaristas. Precisamente los dos hombres cuyos escritos inauguran y cierran, respectivamente, el primer período capitalista, L. B. Alberti y B. Franklin, son utilitaristas de pura cepa.

«Sé virtuoso y serás feliz»: tal es la idea rectora de su vida. Virtud equivale a buena administración; vivir virtuosamente significa economizar con cuerpo y alma. De ahí que la sobriedad —*Sobrietà* en Alberti *(op. cit.,* p. 164), *frugality* en Franklin— sea la virtud suprema. Pregúntate siempre qué te es útil, y llevarás una vida virtuosa y, lo que es lo mismo, feliz. Pero para saber lo que te es útil escucha el dictado de la razón. La razón es la mejor maestra de la vida. Todo lo que nos proponemos podemos alcanzarlo con ayuda de la razón y a base de autosuperación. Por consiguiente, la meta del sabio es la total racionalización y «economización» de la conducta vital [260].

¿De dónde sacaron estos hombres tales ideas? Queda descartado que surgieran de ellos mismos, siendo como eran el uno comerciante en lanas y el otro impresor. En el caso de Benjamín Franklin cabría pensar en una de las muchas filosofías empírico-naturalistas por en-

[260] De Alberti, *Della famiglia:* «Nulla fate senza optima ragione», pág. 198. Físicamente tenéis que llevar una vida sana: «non mangiare se tu non senti fame: non vere se tu non ai sete...», ayuda a hacer la digestión, pág. 198. «Prendete questa regola brieve generale, molto perfecta: ponete diligentia in conoscere qual cosa a voi soglia essere nociva et da quella molto vi guardate: quale vi giova et voi quella seguite», *ibidem.* «Tanto siamo quasi da natura tutti proclivi e inclinati all' utile, che per trarre da altrui, e per conservare a noi, docti credo dalla natura, sappiamo e simulare benivolentia e fugire amicitia quanto ci attaglia», pág. 264. «Nessuno vezo è si strano nè si indurato in te, che in pochi di una tua ferma diligentia et sollecitudine non llo emendi nè llo rimuti», pág. 46. «Nè può solo nel corpo tanto l'exercitio, na nell' animo ancora tanto potrà quanto vorremo *colla ragione seguire*», *ibidem.* «Sempre m'afatico in cose utili et oneste», pág. 163. El párrafo siguiente nos dice qué valores eran los que más apreciaba Alberti. Pide a Dios: «cix dia quiete et verità d'animo et di intellecto et pregarlo ci conceda lungo tempo sanità, vita, et buona fortuna, bella famiglia, oneste ricchezze, buona gratia et onore fra gli uomini», pág. 226.

De la autobiografía de Franklin: Acerca de su esquema de virtudes señala expresamente que no está enraizado en un dogma religioso determinado, sino que puede valer para los partidarios de todas las religiones, porque responde a la razón humana en general: «though my scheme was not wholly without religion, there was in it no mark of any of the distinguished tenets of any particular sect». *Memoirs,* 1, pág. 139. Recomienda imitar a Jesús y a Sócrates: «imitate Jesus and Socrates», *ibidem,* pág. 130. «In this piece it was my design to explain and to enforce this doctrine, that vicious actions are not hurtful because they are forbidden, but forbidden because they are hurtful; the nature of man alone considered: that it was therefore every one's interest to be virtous, who wished to be happy even in this world: and I should from this circumstance (there being always in the world a number of rich merchants, nobility, states and princes, who have need of honest instruments for the management of their affairs, and such being so rare), have endeavored to convince young persons, that no qualities are so likely to make a poor man's fortune, as those of *probity and integrity*», *ibidem,* págs. 140, 141. Véase también, para comparar, el sistema de virtudes de este hombre que señalábamos en relación con otra serie de hechos (pág. 128).

tonces ya muy en boga en Inglaterra. En el caso de los Quattrocentistas se percibe claramente la influencia de la Antigüedad. Así, pues, dado que las obras de Alberti y de otros hombres de aquel tiempo representan las primeras exposiciones sistemáticas de la ideología capitalista, y puesto que el contenido de esos escritos ha sido influido por la filosofía que acabamos de caracterizar, es justo considerar el espíritu de la Antigüedad, o más concretamente, el de la Antigüedad tardía, como una de las fuentes del espíritu capitalista.

Es fácil demostrar la estrecha conexión que existe entre las ideas económicas de las primeras fases del capitalismo italiano y las concepciones de los antiguos (naturalmente no me refiero aquí a la conexión debida a las doctrinas de la Iglesia). Bastaría casi con recordar que en la época renacentista todo el que se preciaba de algo leía a los autores de la Antigüedad y procuraba, en sus propios escritos, inspirarse en las teorías de aquéllos [261].

Pero no tenemos por qué contentarnos con estos argumentos más o menos probabilísticos, pues contamos con abundantes testimonios de que los hombres que en la Italia de entonces escribían sobre asuntos económicos y desarrollaban por primera vez de manera sistemática el pensamiento capitalista eran muy versados en la literatura de la Antigüedad. En los libros de familia de Alberti son muy frecuentes las citas de autores antiguos: Homero, Demóstenes, Jenofonte, Virgilio, Cicerón, Tito Livio, Plutarco, Platón, Aristóteles, Varrón, Columela, Catón, Plinio; pero sobre todo Plutarco, Cicerón y Columela.

Otro mercader florentino del Quattrocento, Giovanni Ruccellai, toma de Séneca, Ovidio, Aristóteles, Cicerón, Salomón, Catón y Platón [262] argumentos que respaldan sus reglas comerciales.

En cuanto a los escritores sobre temas de agricultura pertenecientes a los siglos XV y XVI, citados más de una vez por nosotros, huelga señalar que todos ellos se inspiraban en los *Scriptores rei rusticae* romanos.

Esta abundancia de citas antiguas refleja el acuerdo de ideas y doctrinas que existía entre los hombres económicos antiguos y nuestros escritores florentinos. Con ello no queremos decir que estos escritores se apropiasen de los sistemas de la filosofía antigua y desarrollasen, a partir de ellos y en una forma lógica, sus concepciones. No se trataba de filósofos, sino de hombres prácticos que habían leído mucho y que, confrontando sus lecturas con las experiencias personales, deducían normas para la vida práctica.

[261] Otras pruebas en N. Tamassia, *La famiglia ital. nel sec. XV. e. XVI* (1910), págs. 40 ss. Se trataba de imitar a los antiguos: «In virtù e in sustanza.»

[262] Marcotti, *Un mercante fiorentino*, pág. 106.

Lo que más les atraía de la filosofía de la Baja Antigüedad era la idea de una ley moral natural, base también de las doctrinas de la «Estoa», según la cual los impulsos e instintos naturales están subordinados a la razón, es decir, la idea de la racionalización de la conducta vital. Esta idea, punto de partida de conocimientos profundos y erigida por los estoicos en un magnífico sistema de concepción y valoración del universo, perdió parte de su grandeza a manos de los escritores florentinos, quienes le dieron un sentido puramente utilitario: la felicidad suprema resulta de una organización racional «finalista» de la vida. En todo caso prevalece como fundamento de las doctrinas de Alberti y de los espíritus afines esa exigencia moral de someter la vida a método y disciplina, tan extraordinariamente provechosa para el desarrollo del sistema capitalista. En las continuas exhortaciones que hace Alberti a la superación de los instintos humanos por medio de la autodisciplina, invoca más de una vez a autores antiguos [263]. (Así, por ejemplo, toma de Séneca este pensamiento: «Todas las demás cosas escapan a nuestra influencia, pero el tiempo es nuestro.»)

La filosofía estoica ofrecía a nuestro comerciante en lanas un pozo inagotable de estímulos y enseñanzas, pues cualquier tratado estoico se podía convertir en un tratado utilitario-racionalista sin más que espigar ideas aisladas sin respetar su conexión con el resto de la doctrina. Me imagino, por ejemplo, a Alberti o Ruccellai estudiando atentamente los maravillosos *Soliloquios* de Marco Aurelio, y extrayendo de ellos los párrafos siguientes:

«Me afané en vivir con sencillez y sobriedad, absteniéndome del lujo que suelen desplegar los grandes» (I, 3);

«de Apolonio aprendí... a obrar con libertad de espíritu, sin falsos respetos, y a no gobernarme por otros principios que los de la sana razón» (I, 8).

«Favor fue de los dioses el que yo no hiciese grandes progresos en la retórica, ni en la poesía (que en opinión de los estoicos no corresponde a la seriedad y al estricto amor a la verdad), ni en otros estudios, porque tal vez en éstos me hubiera estancado» (I, 17).

«Abandona los libros, las distracciones, no tienes tiempo» (II, 2);

«El alma del hombre... se llena de ignominia... si no persigue ninguna meta en sus acciones y afanes, abandonando irreflexivamente su acción al azar, cuando el deber exige encaminar a un fin incluso las cosas más insignificantes» (II, 16);

«Al bueno no le queda otro recurso que dejarse guiar por la razón en todo cuanto se le presente como deber» (III, 16);

«Razones de utilidad obligan a la Naturaleza a proceder como lo hace» (IV, 9);

[263] P. ej.: «Scrivono che Stifonte megaro philosapho da natura era (inchinato a essere) ubbriaco et luxuriosso, ma con exercitar [si in] abstinentia et virtù vinse la sua quasi natura et fu sopra gli altri costumatissimo. Virgilio quel nostro divino poeta da giovane fu amatore», etc., *loc. cit.*, pág. 46.

«¿Te hallas dotado de razón? Sí. Entonces ¿por qué no la usas? Pues si la dejas actuar, ¿qué más puedes desear?» (IV, 13);

«Si te cuesta levantarte por las mañanas, piensa: me levanto para portarme como un hombre. ¿Por qué he de hacer a regañadientes aquello para lo que he sido creado y puesto en el mundo? ¿Acaso he nacido para quedarme tumbado en lecho apacible? 'Pero', me dirás, 'es que es más agradable'. Entonces, ¿has nacido para el placer, no para la actividad, para el trabajo? ¿No ves cómo ejecutan su cometido las plantas, los gorriones, las hormigas, las arañas, las abejas [estas palabras aparecen textualmente en Alberti], contribuyendo según sus posibilidades a la armonía del mundo? Y tú, ¿te niegas a cumplir tu deber de hombre, a seguir tu natural destino? 'Pero también hay que descansar'. Desde luego; la Naturaleza ya lo ha reglamentado, así como el comer y el beber; pero tú vas más allá de lo que es regular y suficiente, y en lo que toca a tu deber, no lo haces así, sino que te quedas mucho más atrás de lo que pueden tus fuerzas. No te amas a ti mismo, pues en ese caso amarías tu naturaleza y sus dictámenes. Quienes aman su oficio se consumen en el ejercicio de sus obras, descuidando el aliño y la comida. Pero tú aprecias menos tu naturaleza que el fundidor sus moldes, el bailarín sus cabriolas, el avaro su dinero o el ambicioso su poquito de gloria, y son capaces de renunciar al sueño y al alimento por los objetos de su pasión, para no privarse del incremento de eso que les es tan grato» (V, 1);

«Al hablar hay que cuidar las expresiones, y al actuar hay que pensar en los movimientos. Al actuar lo primero que hay que hacer es fijarse a qué fin se encaminan dichos movimientos; al hablar hay que medir bien el significado de las palabras» (VII, 4);

«Nadie se cansa de *buscar su propio beneficio;* pero éste proviene de la actividad natural. Por tanto, no te canses tú tampoco de buscar tu propio beneficio» (VII, 74);

«Pon orden en tu vida entera como en cada una de tus acciones» (VIII, 32);

«Contén tu imaginación, reprime tus pasiones, refrena tus apetitos: que la razón sea en todo momento dueña de ti» (IX, 7);

«¿Por qué no te basta con vivir como es debido el tiempo que te es dado? *¿Por qué pierdes el tiempo* y desaprovechas las oportunidades?» (X, 31);

«No obres a la ligera, sino siempre con un fin determinado» (XII, 20).

Muchas de estas frases del filósofo emperador aparecen traducidas casi textualmente en los libros de familia de Alberti. Pero también podrían encontrarse en los *Frutos de la soledad,* de William Penn, y no desentonarían en los escritos sobre las Virtudes de Benjamín Franklin.

Pero la filosofía vital de los antiguos tenía que resultar especialmente valiosa y simpática a nuestros florentinos por otra razón: porque aportaba la justificación de su afán de lucro. Alberti toma, por ejemplo, casi textualmente lo que dice Séneca, de forma muy sutil, acerca del sentido e importancia de la riqueza y la ganancia. He aquí un extracto de los párrafos más importantes *(de tranqu. an.,* 21, 22 y 23):

El sabio no se considera indigno de las dádivas de la felicidad. No ama la riqueza, pero no la rechaza; no abre su corazón a ella, pero sí la acepta en su casa; no la desprecia cuando la posee, sino que la guarda.

Evidentemente el sabio, si es rico, tiene más medios para desarrollar su espíritu que si es pobre...; con la riqueza se abre un amplio campo para la moderación, la generosidad, la solicitud, el lujo y el buen aprovechamiento [Alberti, algo mezquino como era, restringe el sentido de estas palabras, diciendo: «La generosidad practicada con un fin determinado es siempre digna de alabanza»; incluso con los extraños se puede ser generoso: «ya sea para adquirir fama de tal, o bien para ganarse nuevas amistades». *Della fam.*, 237]... La riqueza trae alegría como un viento favorable en la navegación, como un día hermoso o un rincón soleado en un día de invierno... Unas cosas se aprecian algo, otras mucho; entre estas últimas se encuentra indiscutiblemente la riqueza... Así, pues, deja de prohibir el dinero a los filósofos; nadie ha condenado la sabiduría a la pobreza. Un filósofo puede tener grandes tesoros, sin habérselos quitado a nadie, sin que estén manchados de sangre, sin que se hayan adquirido de manera injusta o deshonesta. [La realidad es que Séneca había hecho un préstamo a los britanos de cuarenta millones de sestercios a un tipo de interés muy alto. El cobro repentino y violento de este préstamo fue uno de los motivos de la sublevación de la provincia en el año 60; pero esto no se trasluce en los escritos de este autor. Sea como fuere, los Alberti y sus sucesores hicieron suyos estos preceptos]... Acumula tesoros como te plazca; estás en tu derecho, etc.

Estas ideas son las mismas que defienden casi todos los moralistas de la antigüedad: Cicerón, por ejemplo, decía (2. de Inv.): «El dinero no se ambiciona por su misma naturaleza y encanto, sino por los beneficios que se obtienen con él». Es la misma concepción que conoció su apogeo en las primeras épocas del capitalismo: gana tanto como puedas, pero honestamente *(onestamente, honestly);* y no pongas tu corazón en la riqueza, considérala como medio, no como fin.

Pero más gratas aún tenían que resultar al sujeto económico del capitalismo incipiente aquellas obras de la Antigüedad que contenían ya las normas prácticas para una conducta económica ordenada, normas que se podían adoptar directamente como modelo en la vida de los negocios.

Aunque estas obras no son de contenido auténticamente «filosófico», me permito dedicarles aquí algunas palabras. Los dos autores que mayor influencia han ejercido, a mi entender, en la formación de la ideología capitalista son, entre los griegos, Jenofonte (cuyo *Oeconomicus* fue mucho más leído y apreciado que las obras correspondientes de Aristóteles, tan vinculado todavía a las tendencias artesanales y anti-crematísticas) y, entre los romanos, Columela.

Supongo que los párrafos del *Oeconomicus* que más impacto causaron son los siguientes:

Actúo como es justo y conveniente, animado por el deseo de procurarme, y procurar a los míos, honestamente salud, vigor, honor cívico, complacencia entre las amistades, salvaguarda en la guerra y riquezas. Así, pues, Isómaco, ¿te interesa ser rico y amasar grandes tesoros a base de esfuerzo? En efecto, me interesa. Pues estimo que es un gran placer, Sócrates, poder honrar a los

dioses y a los amigos como conviene, socorrerles en la necesidad y no dejar, en lo que de mí dependa, sin lujo y esplendor a la ciudad...

Buscar salud y fuerza física, prepararse para la guerra y procurar al mismo tiempo el incremento de la riqueza es digno de admiración y reconocimiento... [264]

Alberti transcribe textualmente este pasaje, omitiendo sólo la frase que habla de la preparación para la guerra.

Si se gasta el dinero a manos llenas, mientras que la economía rinde menos que los gastos, no es de extrañar que la escasez reemplace a la abundancia [265].

Citemos también los pasajes que tratan de la administración interna de la casa: «Mujer, no hay nada tan útil y tan bello en la vida como el orden» *(op. cit.,* pág. 38); en otro lugar previene especialmente a las mujeres contra el lujo fatuo, el coqueteo y la vanidad: la buena ama de casa no usa de afeites; en otro pasaje da a sus dependientes las instrucciones necesarias para una conducta económica «más racional», etc. Todos estos pasajes se encuentran textualmente en las obras de Alberti, y contienen en estado latente las ideas que habrían de ser desarrolladas más tarde en la doctrina de la *Sancta masserizia.*

Lo mismo puede decirse de los escritores romanos de temas agrícolas. «Los escritos de Catón y de los demás *scriptores rei rusticae* se asemejan en ciertos aspectos a la *Agricultura racional* de Thaer; la técnica expositiva es la siguiente: alguien tiene intención de *invertir su capital* en la compra de una propiedad rural, le dan consejos al respecto y exponen... las cosas que un agricultor en ciernes ha de saber para administrar de un modo satisfactorio un *villicus*» [266]. El afán de lucro y el racionalismo económico están desarrollados ya en estas obras hasta sus últimas consecuencias [267]. Ante todo se hace hincapié en la necesidad de economizar el tiempo: ¡el tiempo es oro! [268]

[264] Jenofonte, *Oeconomicus,* Cap. XI; trad. alem. de Hodermann, 1897, págs. 51 ss.

[265] Jenofonte, *op. cit.,* pág. 80.

[266] Max Weber, *Römische Agrargeschichte* (1891), págs. 225-26.

[267] «Diligens paterfamilias, cui cordi est, ex agri cultu certam sequi rationem rei familiaris augendae...» Columela, *De re rustica,* lib. I, Cap. I. La ciencia de la agricultura fue muy cultivada por griegos, cartagineses y romanos. «Qui studium agricolationi dederit, antiquissima sciat haec sibi advocanda

prudentiam rei
facultatem impendendi
voluntatem agendi.»

[268] «Nulla est... vel nequissimi hominis amplior custodia quam quotidiana operis exactio: nam illud verum est Catonis oraculum, nihil agendo homines male agere discunt... Praelabentis... temporis fuga quam sit inreparabilis, quis dubitet? Eius igitur memor praecipue semper caveat, ne improvidus ab opere

Finalmente, los estudiosos de la Antigüedad disponían también de un gran número de párrafos aislados de poetas y escritores, en los que se ensalzaban las virtudes «burguesas», especialmente la aplicación y el ahorro. Muchos de estos párrafos adquirieron especial efectividad corriendo de boca en boca en calidad de refranes. Un viejo refrán, según Alberti (pág. 70), muy citado en su época *(antiquo detto et molto frequentato da'nostri)*, reza así: «La ociosidad es la madre de todos los vicios» *(l'otio si è balia de vitii)*. «No es menor virtud conservar lo adquirido que ganar algo nuevo» (Ovidio), «La mayor riqueza es el ahorro» (Lucrecio): de estas reglas para el ahorro existen cantidades ingentes. Las he encontrado recopiladas en una obra del siglo XVII sobre «La Codicia», que he tenido ocasión de utilizar en otros pasajes de este mismo libro [269].

vincatur. Res est agrestis insidiosissima cunstanti: quod ipsum expressius vetustissimus auctor Hesiodus hoc versu significavit Ἀεὶ δ'ἀμβολιεργὸς ἀνὴρ ἄταισι παλαίει..» Columela, *De re rust.*, lib. XI, Cap. I.

[269] «Non minor est virtus quam quaerere parta tueri», Ovidio. «Divitiae grandes homini sunt vivere parce», Lucrec. «Magnum vectigal parsimonia.» «Nullus tantus quaestus quem quod habes parcere.» «Magnae opes non tam multa capiendo quam haud multa perdendo, quaeruntur.» Citado en *La Codicia*, pág. 79.

Capítulo 18

EL SIGNIFICADO DE LA RELIGION PARA EL HOMBRE DEL CAPITALISMO INCIPIENTE

1.º *Los católicos*

Como ya hemos tenido ocasión de comprobar, la mentalidad económica de los comerciantes en lanas florentinos estaba determinada en muchos aspectos por las ideas más o menos filosóficas de los autores antiguos. Sin embargo, no debemos exagerar la importancia de esta influencia. Infinitamente mayor fue, por ejemplo, el influjo que la religión, en particular la católica, ejerció en los actos y pensamientos de aquellos hombres. No ha de olvidarse que los comienzos del capitalismo coinciden con una época en la que toda la vida social estaba sometida a las reglas de la Iglesia, es decir, en la que toda manifestación vital equivalía a una toma de postura ante las leyes eclesiásticas, ante las concepciones éticas de la religión. El cristianismo católico se había convertido en la base de toda la cultura occidental, que a su vez se había transformado en una «cultura cristiana unitaria» (Tröltsch). Y este poder omnipotente de la Iglesia dominó *todos* los espíritus hasta bien entrado el siglo XV; incluso aquellos que se permitían «filosofar» por cuenta propia, que leían a los «antiguos» y que organizaban su vida según las enseñanzas de éstos, se hubieran horrorizado (salvo contadas excepciones) ante la idea de entrar en conflicto con las autoridades eclesiásticas. Querían continuar siendo piadosos y ortodoxos, y sólo consentían otras influencias en la medida en que fueran compatibles con las ideas de la comunidad religiosa a que pertenecían. Tanto es así, que un hombre como Alberti no se cansa de proclamar su piedad y su ortodoxia, ni

de exhortar a sus discípulos a servir sobre todo a Dios (tal como lo concebía la Iglesia católica): «Quien no teme a Dios, quien ha extirpado la religión de su alma, debe ser considerado malo en todas las cosas. Los niños, sobre todo, deben ser educados en el santo temor de Dios, pues la observancia de las doctrinas divinas es el mejor remedio contra muchos vicios» [270]. Por ello basa una y otra vez su propias enseñanzas en mandamientos divinos. E incluso cuando toma las ideas de los antiguos, por ejemplo la de laboriosidad, fundamenta siempre esas teorías con argumentos religiosos: Dios no ha querido que ningún ser viviente sea ocioso; por lo tanto tampoco debe serlo el hombre [271].

Y lo que era válido para los llamados espíritus «libres», lo era naturalmente también, y con más razón, para la gran masa de hombres económicos. Italia misma se hallaba durante el siglo XIV totalmente dominada por la mentalidad religiosa: hasta el siglo XV no aparece el escepticismo [272].

Especial interés para nosotros encierra el hecho de que el celo religioso y eclesiástico no fuera en ningún sitio mayor que en Florencia, ese Belén del espíritu capitalista (¡de origen cristiano!). Toscana había sido al principio de la Edad Media la verdadera fortaleza del clericalismo; las relaciones entre la historia de las diferentes iglesias y la de las diversas ciudades fueron aquí más estrechas que en cualquier otra parte; el monacado fue especialmente numeroso y activo, y sus órdenes, aunque fundadas en otra parte, recibieron en Toscana un nuevo impulso; en ninguna otra parte era la población tan enemiga de la herejía ni defendía la fe con tanto ardor [273]. El mejor conocedor de la historia antigua florentina resume su juicio acerca de la actitud de Toscana con las palabras siguientes [274]:

Se había establecido aquí una estrecha relación entre las tendencias eclesiástico-religiosas y los poderosos elementos de una comunidad que, opuesta conscientemente desde sus comienzos a los emperadores no-italianos y a la nobleza adicta a ellos, se apoyaba en una burguesía compuesta de industriales y comerciantes; burguesía que, gracias a la honesta laboriosidad de artesanos y fabricantes y al genio comercial experimentado y sin escrúpulos de los grandes comerciantes y banqueros, se había convertido en una de las más

[270] «Chi non teme Dio, chi nell'animo suo àve spenta la religione, questo in tucto si può riputare cattivo... si vuole empiere l'animo a' picholi di grandissima reverentia et timore di Dio, imperò che l'amore et observanza delle cose divine è mirabile freno a molti vitii...» Alberti, *Della fam.*, pág. 54.

[271] Alberti, *loc. cit.*, págs. 122 s.

[272] Este es el resultado de las profundas investigaciones de Charles Dejob, *La foi religieuse en Italie au XIV siècle*, 1906.

[273] Este tema lo desarrolla muy bien G. Toniolo, *Dei remoti fattori della potenza economica di Firenze*, 1882.

[274] O. Hartwig, *Quellen und Forschungen zur älteren Geschichte von Florenz*, 1 (1875), pág. 93.

ricas del globo. Esta relación fue la que imprimió su sello a la historia de la ciudad del Arno mientras ésta desempeñó su papel sobresaliente en el desarrollo cultural de Europa.

Todo ello nos autoriza a admitir que esta fuerte mentalidad religiosa, después de haber sido fortalecida por la Reforma, se mantuvo en la gran mayoría de los católicos de todos los países hasta el final de la primera fase del capitalismo. Los comerciantes e industriales del siglo XVIII siguen siendo tan piadosos como los del XIV, y viven, como ellos, «en el temor de Dios». Su religiosidad penetra hasta lo más íntimo de su actividad económica. Y en los libros de comercio alemanes encontramos recomendaciones dictadas ciertamente por una profunda y honrada convicción: «De un comerciante se exige ante todo una conducta honrada y virtuosa; los bienes adquiridos de modo injusto no fructifican, los bienes del piadoso y justo, en cambio, echan raíces profundas, merecen la bendición de Dios, y se transmiten de padres a hijos y de generación en generación». El beneficio, la ganancia, es una «bendición de Dios», como pueda serlo la «bendición de los hijos»: «De El lo recibimos todo: El es quien bendice nuestras empresas y las hace fructificar», se lee en los libros de contabilidad de un pañero francés del siglo XVIII. Y cuando el mismo individuo empieza su *Livre de Raison* con las palabras: «En el nombre del Padre, del Hijo y del Espíritu Santo. Bendita y alabada sea la Santísima Trinidad por los siglos de los siglos» [275], podemos tener la certeza de que lo hace con toda seriedad. El encomendar a Dios todo el negocio no era todavía una frase vacía como lo es en nuestros días, en los que el rudimentario «Con Dios», que figura al comienzo de algunos libros de contabilidad, suena casi como una blasfemia.

La Iglesia católica contaba además con un medio sencillo y directo de actuar sobre la vida psíquica y, con ello, sobre la orientación general de la voluntad y la conducta de los creyentes: nos referimos a la confesión oral, que, de acuerdo con las conclusiones del IV Concilio Lateranense del año 1215, fue impuesta con carácter obligatorio a todo adulto, por lo menos una vez al año. Hay razones para suponer que los hombres de negocios también se ponían de acuerdo con sus confesores acerca de los principios que debían presidir su conducta en los negocios (aunque estos acuerdos también se hacían seguramente fuera de la confesión). Con el fin de que los padres confesores estuviesen en condiciones de juzgar todos y cada uno de los

[275] Charles de Ribbe, *Les familles et la societé en France avant la Révolution d'après des documents originaux*, 2.ª edic., 2 vols., París, 1874, especialmente 1, págs. 56 ss. El libro está algo influenciado por las teorías de la escuela de Le Play, pero resulta especialmente valioso por sus numerosos extractos de *Livres de raison*, difícilmente accesibles o ni siquiera publicados, de los siglos XV-XVIII, principalmente de Provenza.

casos y dudas con que los fieles se enfrentaban, se escribieron innumerables libros de carácter teológico-moral, conocidos bajo el nombre de *Summae theologicae,* en los que se explican y formulan, de manera casuística y conforme a las doctrinas de la Iglesia, las normas de conducta aplicables a todas las circunstancias de la vida, incluidas naturalmente las referentes a los negocios. Estas *Sumas* constituyen para nosotros una de las fuentes más importantes, tanto para conocer lo que la Iglesia opinaba que *debía ser,* como lo que en realidad *era* (legible sólo entre líneas). Más adelante tendremos ocasión de recurrir a estas fuentes.

2.º *Los protestantes*

De sobra conocido es el intenso sentimiento religioso que imperó en todos los países protestantes durante los dos siglos posteriores a la Reforma. No es preciso por tanto insistir en ello. Pero sí quisiera hacer notar aquí que la intensidad de este sentimiento religioso alcanzó su punto culminante (aparte de en algunas regiones aisladas de Suiza) en ese país en el que se aprecia al final del siglo XVII un desarrollo especialmente rápido y extenso del espíritu capitalista: Escocia. Dado que sin un conocimiento exacto de los detalles es imposible hacerse una idea precisa del grado de apasionamiento y delirio con que se apreciaban y cultivaban los valores religiosos en la Escocia del siglo XVII, voy a intentar exponer ahora brevemente la situación anímica en que se hallaban los escoceses de aquel tiempo; de esta descripción se desprende directamente la enorme importancia que debió de tener para aquella gente la doctrina de la Iglesia en todos los ámbitos y detalles de la vida. Según mis conocimientos, la colección más extensa de hechos y fuentes a través de las cuales podemos llegar a conocer el estado de espíritu del pueblo escocés en el siglo XVII ha sido reunida por Thomas Buckle en su *Historia de la civilización en Inglaterra* (tomo II, cap. IV). Citaré algunas muestras, remitiendo al lector a las referencias y observaciones extraordinariamente concienzudas de Buckle. Baste con señalar que este autor no cita un solo hecho cuya exactitud no venga respaldada por fuentes documentales.

La orientación religiosa de la población se manifestaba, en primer lugar, en el celo con que se entregaban a las prácticas religiosas, y en segundo lugar, en el servil sometimiento a la palabra autoritaria de los predicadores. Los sacerdotes se inmiscuían en los asuntos privados de todo el mundo, disponían cómo había de comportarse cada cual con la familia, personándose de vez en cuando allí para ver cómo marchaba el hogar. Sus favoritos, los ancianos, estaban en todas partes: cada parroquia estaba dividida en varios distritos, con un anciano a la cabeza, que se encargaba de vigilar y controlar ese dis-

trito. Además existían espías. No sólo las calles, sino incluso las casas particulares habían de sufrir sus continuos registros; se comprobaba si alguien se quedaba en casa durante la ceremonia religiosa o si llegaba tarde a la plática. Y la gente se sometía a todos estos controles sin rechistar. La autoridad de los sacerdotes estaba considerada como ilimitada. El medio para conseguirla era muy sencillo: habían convencido a sus oyentes que lo que se decía desde el púlpito venía directamente de Dios. Los predicadores aparecían así ante los fieles como enviados de Dios, como flechas escogidas del carcaj divino.

A este temor a los sacerdotes correspondía el temor a los demonios. Era creencia general que espíritus malignos pululaban por la tierra y por el aire, yendo de un lado para otro, dedicados a tentar a los hombres y causarles males. Su número era infinito. A la cabeza estaba el propio Satanás, que se complacía en tomar apariencia de persona, enredando y asustando a todo el que le salía al paso. Para ello adoptaba los aspectos más diversos. Unas veces visitaba la tierra en forma de un perro negro, otras lo hacía bajo la apariencia de cuervo, etc. Sus diabluras no tenían fin, pues, según opinión de los teólogos, su astucia aumentaba conforme iba haciéndose viejo; y tras cinco mil años de práctica, su pericia y habilidad eran increíbles. El clero no se cansaba de predicar sobre él, preparando a los fieles para un posible encuentro con su gran enemigo. El pueblo enloquecía de terror. Cada vez que el predicador pronunciaba el nombre de Satanás, los asistentes suspiraban y gemían. A menudo la gente se quedaba petrificada de espanto en su asiento. Imágenes de terror inundaban su alma. Les seguían a todas partes, les acompañaban en su trabajo cotidiano. Por todas partes se creía ver al demonio.

Y los escalofríos de terror eran aún mayores cuando se pensaba en los horribles castigos del infierno con que amenazaban los predicadores. Se complacían en relatar a su auditorio toda clase de tormentos, cómo serían abrasados por fuegos eternos, colgados de la lengua, mordidos por escorpiones, arrojados en aceite hirviendo y plomo derretido. Un río de fuego y azufre más ancho que toda la tierra iría abrasando sus huesos, sus pulmones, sus entrañas, pero sin llegar a consumirlos. Al mismo tiempo serían devorados por gusanos, y mientras éstos roían su cuerpo, estarían rodeados de demonios que se burlarían de ellos. Después de un infierno vendría otro. En tiempos pretéritos el Todopoderoso había pasado sus ratos de ocio disponiendo y preparando este lugar de tormento, a fin de que estuviese listo para recibir a los hombres desde la aparición misma del género humano.

El Dios de Calvino y de John Knox era un Dios terrible, un Dios que infundía pavor, un tirano sanguinario, y el estado de ánimo que infundían los predicadores a su comunidad era el de un miedo continuo. Pero de éste nacía el deseo ardiente de llevar una vida conforme a los preceptos de la Iglesia. Y esto es precisamente lo que nos interesa aquí, donde se trata de estudiar el importante papel que desempeñó la religión para el hombre, y por consiguiente también para el sujeto económico de los primeros tiempos del capitalismo. No hay duda de que esta importancia se agudizó en los países protestantes durante el siglo XVII, sobrepasando todas las cotas anteriores. La religión se había convertido en una obsesión que privaba al hombre de la razón. Prueba de ello es el hecho, de otro modo incomprensible, de que la doctrina de la predestinación tuviera como resultado el imponer a los calvinistas una vida rigurosa-

mente conforme con las exigencias de la Iglesia. Razonando por simple lógica, el hombre de espíritu sano se hubiera dicho: puesto que mi voluntad y mi conducta *no* pueden cambiar mi destino, ni pueden asegurarme la salvación o evitarme la condenación eterna, vivamos según mi antojo. Pero, evidentemente, no se trataba de personas en su sano juicio, sino de perturbados.

Las ideas del clero sobre la vida que debían llevar los fieles fueron recogidas por los predicadores calvinistas de cierta monta en tratados voluminosos (llamados *Directories* en Inglaterra), que, en su calidad de recopilaciones de soluciones casuísticas, se correspondían aproximadamente con las *Summas* católicas. En ellos ocupa un lugar preponderante la ética económica.

3.º *Los judíos*

Si queremos seguir las huellas de la influencia que la religión ha dejado en la conformación del espíritu capitalista, es natural que sometamos el influjo de la religión judía a un análisis especial; lo primero que debemos sentar es que durante la época del capitalismo primitivo la religión desempeñó, también entre los judíos, un papel preponderante, convirtiéndose en norma de todo orden vital. Hemos dicho: *también* entre los judíos, pero podría añadirse sin temor a equivocarnos: *sobre todo* entre ellos. Este hecho ha quedado suficientemente demostrado en mi libro sobre los judíos, por lo cual allí remito al lector [276]. Por razones de coordinación, expongo a continuación los resultados esenciales a que he llegado a lo largo de mis investigaciones y cuya exactitud no ha sido puesta en duda ni aun por mis críticos judíos.

La religión tenía necesariamente que ejercer entre los judíos una influencia muy grande en el enfoque global de la vida, desde el momento en que para ellos la religión no era un asunto exclusivo de los domingos y días festivos, sino una idea que presidía hasta los detalles más insignificantes de la vida cotidiana. Todas las relaciones vitales presentaban un matiz religioso, y en relación con cualquier actividad se establecía previamente el problema de si con ello se acataba o se negaba la divina majestad. La «ley» judaica no se limita a regular las relaciones entre el hombre y Dios, ni los preceptos de la religión responden sólo a una necesidad metafísica: los libros religiosos contienen además normas vinculantes para todas las relaciones imaginables entre los hombres o entre el hombre y la naturaleza. El Derecho judío, como la doctrina moral judía, constituyen

[276] W. Sombart, *Die Juden und das Wirtschaftsleben*, págs. 226 ss.

un elemento del sistema religioso. Las leyes fueron decretadas por Dios, son moralmente buenas y agradan al Señor; ley moral y precepto divino son conceptos totalmente inseparables para el judaísmo.

Ahora bien, ningún pueblo ha cuidado tanto como el judío de que incluso el más humilde e insignificante conozca a fondo los preceptos de la religión. La explicación debemos buscarla en la formación sistemática que recibe cada niño judío en los asuntos de la religión, y en el hecho de que una buena parte del oficio divino se dedica a la lectura e interpretación de pasajes de las Sagradas Escrituras, de forma que en el lapso de un año se realiza una lectura completa de la Tora. Por último, esta impregnación religiosa se debe también a que ninguna obligación pesa tanto sobre el individuo como el estudio de la Tora y la lectura de los esquemas.

Pero ningún otro pueblo ha seguido tan severamente la ruta marcada por Dios y se ha esforzado tan escrupulosamente en cumplir los preceptos de la religión como los judíos. Se ha llegado a decir que los judíos son el pueblo más «limpio». No voy a discutir aquí con qué derecho se pueda hacer esta afirmación, pero lo que sí podemos asegurar es que son el pueblo «más temeroso de Dios» que jamás haya pisado la tierra. Han vivido siempre temblando de miedo: miedo a la furia divina.

A esta poderosa fuerza del temor de Dios (en el sentido estricto de la palabra) se sumaron después, en el curso de la Historia, otras que impusieron a los judíos, al igual que la religión, un cumplimiento escrupuloso de los preceptos religiosos. Me refiero ante todo a su destino como pueblo o nación. La destrucción del Estado judío fue la causante de que escribas y fariseos, es decir, aquellos elementos que cultivaban la tradición de Esra, que querían hacer del cumplimiento de la ley un valor esencial y que hasta entonces habían gobernado a lo sumo en el terreno moral, se pusieran ahora a la cabeza de toda la comunidad judía y en disposición de guiarla por sus propios senderos. Los judíos, que habían dejado de constituir un Estado, con sus santuarios destruidos, se congregan ahora, bajo el mando de los fariseos, en torno a la Tora (esa «patria portátil», como la ha llamado Heine). Con ello quedaba fundado el imperio de los rabinos, consolidado más tarde por la suerte que corrieron los judíos durante la Edad Media, y llegando a ser tan aplastante que los mismos judíos se quejaban a veces del pesado yugo que les imponían los rabinos. Cuanto más estrecho era el cerco que los pueblos anfitriones creaban alrededor de ellos (o dentro del cual ellos mismos se encerraban), tanto mayor era la influencia de los rabinos y tanto más fácil les resultaba a éstos obligar a la comunidad a observar la ley. Pero esta forma de vida, regida por el cumplimiento de la ley e impuesta por los rabinos, tenía que parecer a los judíos, por mo-

tivos íntimos, también la más valiosa: porque, en medio de las persecuciones y humillaciones a que estaban expuestos por doquier, era la única capaz de preservar su dignidad humana y de garantizarles la posibilidad de subsistir. El sistema religioso estuvo encerrado la mayor parte del tiempo en el Talmud, y únicamente para él, en él y por él vivió durante largos siglos la comunidad judía.

Existieron también una serie de circunstancias externas que contribuyeron al mismo efecto: el de mantener vivo entre los judíos el acatamiento general y severo de los preceptos de la religión.

Es importante hacer notar que esta lealtad a la religión no se limitaba a la gran masa del pueblo, sino que también permanecieron fieles a la ortodoxia las clases más inteligentes y adineradas, aquéllas, pues, de las que principalmente habría de nacer el espíritu capitalista.

Asimismo, los rabinos —en mayor medida quizá que los curas católicos y protestantes, puesto que habían de actuar también como jueces en asuntos profanos— depositaban en obras especiales sus opiniones sobre la conducta que se debía observar, o recopilaban las decisiones tomadas en los llamados libros de responsos, que se convirtieron más tarde en una de las fuentes del Derecho para las generaciones posteriores. La gran abundancia de estos textos constituye a su vez una prueba de la enorme importancia que la religión judía tenía para la vida privada de los judíos y, en particular, para la orientación de su mentalidad económica.

Capítulo 19

EL CATOLICISMO

Los sistemas religiosos y la Iglesia pueden influir de manera muy diversa en el curso de la vida económica, pero principalmente pueden influir en muy diversos sentidos y por caminos muy diferentes sobre las fuerzas espirituales y la mentalidad de la vida económica.

Pueden influir directamente o dando grandes rodeos. Pueden perturbar o acelerar una evolución determinada. También la historia del espíritu capitalista se halla íntimamente ligada a la historia de los sistemas religiosos y de las iglesias, en el sentido de que unas veces han detenido su desarrollo, otras, en cambio, lo han fomentado.

Mi tarea consiste aquí en dar cuenta, ante todo, de la influencia activadora de las religiones sobre el espíritu capitalista. Pero de paso mencionaré también las influencias religiosas que han frenado y retrasado su desarrollo.

No puede negarse que el catolicismo ha supuesto un obstáculo para el despliegue del espíritu capitalista en el caso de España, donde el interés por la religión es tan marcado que termina por anular a todos los demás. El origen de este fenómeno lo ven la mayoría de los historiadores, con razón, en el hecho de que la historia de la península ibérica se agote esencialmente en una lucha casi milenaria entre cristianismo e Islam, entre la cruz y la media luna. El largo reinado del credo mahometano había dado lugar a que el pueblo cristiano acabara por no concebir en la vida más que una tarea verdaderamente digna y valiosa: la expulsión del Islam. «Mientras los

demás pueblos de Europa habían puesto su atención en nuevos problemas de orden espiritual y económico, España, en tanto ondeara una sola bandera mora sobre las almenas de una fortaleza ibérica, no conocería otro ideal que aquél.» Todas las guerras de independencia fueron guerras religiosas. Lafuente habla de una «cruzada perpetua y constante contra los infieles»: parece que se libraron 3.700 batallas contra los moros antes de conseguir expulsarlos del territorio. Pero incluso después de su expulsión el ideal religioso-caballeresco continuó ostentando la primacía, imprimiendo su carácter a todas las empresas coloniales de los españoles y determinando la política interior de los monarcas. Feudalismo y fanatismo se fundieron en una concepción de la vida que, en definitiva, no encajaba en el mundo prosaico de la nueva era. El héroe nacional español es con seguridad el tipo menos capitalista de la historia mundial: el último caballero andante, el simpático y gentil Don Quijote.

En cuanto a Irlanda, resulta difícil comprobar si el catolicismo perturbó el desarrollo del espíritu capitalista. En todos los demás países la influencia fue de signo totalmente opuesto: aceleró y favoreció su evolución. Esto reza, ante todo, para el país que ocupa siempre el primer lugar cuando se habla de la historia de las primeras fases del capitalismo: Italia. ¿De qué medios —nos preguntamos— se ha servido el catolicismo para ejercer su influencia?

En mi intento de contestar a esta pregunta no me propongo informar acerca de la indudable participación que con su *economía financiera* tuvieron los papas en la fundación del sistema económico del capitalismo y, con ello (indirectamente), en la formación del espíritu capitalista. Este aspecto ha sido subrayado ya suficientemente, en ocasiones por mí mismo y últimamente por Jakob Strieder [277], de forma que nada nuevo hay que añadir al tema. Sabemos que el formidable sistema de impuestos instituido por la Curia desde el siglo XIII y extendido por todo el mundo civilizado fue el encargado «de hacer surgir a partir de un estrato superior formado por los comerciantes italianos un poderoso sistema bancario internacional», que estaba llamado a constituir un importante fermento en el proceso del desarrollo capitalista.

Lo que me propongo es más bien poner en claro la influencia que el catolicismo ha ejercido *mediante su doctrina* en el desarrollo del espíritu capitalista; la influencia, pues, de la propia religión católica.

Para abordar esta tarea hemos de someternos a restricciones bien penosas. Debemos renunciar, por ejemplo, a estudiar las ramificaciones más sutiles, las raíces más hondas del sistema religioso del cato-

[277] Jakob Strieder, *Kirche, Staat und Frühkapitalismus*, en el Homenaje a Hertling, 1913. Datos bibliográficos en mi *Moderner Kapitalismus*, tomo 1, 1902.

licismo, pues ello supondría dificultar la solución del problema. Es indudable que este planteamiento del problema, desde el punto de vista del dogma o de la historia del dogma, resultaría mucho más sugestivo e interesante, pero no haría sino apartar la atención del meollo de la cuestión, que en definitiva consiste en poner al descubierto la relación existente entre las doctrinas religiosas y la estructura psíquica de los sujetos económicos de una época determinada. Y para ello no hace falta tener en cuenta ninguna clase de sutileza filosófica o científico-religiosa; lo único que importa es la doctrina cotidiana, la práctica religiosa. Creo que si se olvida este punto podrán seguirse escribiendo, desde luego, ensayos extraordinariamente profundos y de gran interés para filósofos y teólogos, pero se correrá el peligro de malinterpretar las verdaderas relaciones causales. Este reproche, el de *haberlo hecho demasiado bien* (en el aspecto teológico), podría formularse, en mi opinión, al famosísimo estudio de Max Weber sobre la importancia del puritanismo para el desarrollo del espíritu capitalista, del que hablaremos más detenidamente en su momento. Para cultivar la tierra de un modo racional no siempre es necesario cavar surcos profundos.

Así, pues, si el lector considera que en las consideraciones que siguen me he quedado, digamos, «en la superficie», le ruego que no lo achaque sin más a mi escasa envergadura intelectual, sino que se identifique con mi esfuerzo por interpretar lo más acertadamente posible las relaciones entre los hechos históricos. Como ya dije, un tratamiento tan «superficial» del tema supone una gran capacidad de autodisciplina.

El sistema religioso que interesa a nuestra cuestión es el *tomismo*, que domina desde el siglo XIV en el catolicismo oficial (no sectario). Característica peculiar de esta doctrina [278] es que conjuga en un todo

[278] Los escritos tomistas que más nos interesan como fuentes informativas son, ante todo, las obras del mismo Santo Tomás. Cito según la edición más reciente: *S. Thomae Aquinatis Summa theologica,* ed. Romae, 1886. Para los problemas tratados en este libro son más importantes aún las obras de la escolástica tardía, entre las que hay que señalar, en primer lugar, la *Summa* de San Antonino de Florencia. La mayoría de los autores la citan según la edición veronesa de 1741: *S. Antonini Summa theologica ed. per Petr. Ballerini Presbyt. Veron. Veronae,* 1741, 4 tomos. Yo, desgraciadamente, no he podido hacerme con esta edición. Por ello he utilizado la edición florentina del mismo año: *S. Antonini, etc. Summa moralis, cura Th. Mariae Mammachi et Dionysii Rondelli,* Flor., 1741, 4 tomos, 8 vols. La división en capítulos no es la misma en las dos ediciones, de forma que a veces resulta difícil encontrar las citas de una en la otra. Junto a las obras de Ant. de Flor. hemos de tener en cuenta también las de su contemporáneo Bernardo de Siena: Bernhardini Senensis, *Opera omnia,* 5 tomos, París, 1636; además, Chrys. Iavellus, *Philosophia oeconomica divine atque christiana,* ed. Venec., 1540. La bibliografía sobre este tema no es muy abundante. Bibliografía antigua: Wilh. Endemann, *Studien in der romanisch-kanon. Wirtschafts- und Rechtslehre,* 2 tomos, 1874-83; Funk, *Über die*

unitario los dos elementos que integran desde un principio el sistema cristiano: la religión paulino-agustiniana del amor y la gracia con la religión de las leyes y preceptos, eliminando así el dualismo ley-evangelio. Y ello a base de concebir estas dos religiones como dos «jerarquías de fines», como muy bien los ha llamado Tröltsch: «frente a la anarquía de la ética terrena de la ley natural, encaminada a la finalidad racional de la organización, unidad y bienestar de la humanidad en todos los asuntos espirituales y materiales, se halla la jerarquía de la ética supraterrena, de la ley moral cristiana, dentro de la cual todo apunta a la unión sacramental con y en la sustancia divina de la vida».

Para la estructuración de la vida cristiana social y terrena, y en especial para la influencia de la religión en el comportamiento de los sujetos económicos, sólo interesa la primera jerarquía. En cuanto a la significación práctica de la ética cristiana, el hecho de que la idea agustiniana del amor a Dios, como «fin absoluto, supremo, como fin moral por excelencia», consituya un elemento esencial de dicha ética carece por completo de importancia.

Así, pues, lo único que va a ocupar nuestra atención es *la moral de la ley tomista.* La idea central de esta moral es la *racionalización de la vida:* la eterna y divina ley terrena y natural de la razón tiene el contenido de regular los sentidos, los afectos y las pasiones, y encaminarlos hacia fines racionales. «En las actividades humanas, pecado es todo aquello que contraviene el orden de la razón»; «cuanto más necesario sea algo, mayor cuidado habrá de ponerse en el mantenimiento del orden que establece la razón»: de aquí que el instinto sexual, precisamente por ser del todo necesario para la comunidad, haya de someterse a muy especial y severa disciplina [279]. Virtud significa mantener el equilibrio, según el dictado de la razón [280]. El ca-

ökonomischen Anschauungen der mittelalterlichen Theologen, «Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft», tomo 25 (1869), plantea la cuestión de manera muy distinta. De la bibliografía moderna tenemos el prometedor escrito de M. Maurenbrecher, *Thom. von Aquinos Stellung zum Wirtschaftsleben seiner Zeit,* I, Leipzig. Diss., 1898, que desgraciadamente ha quedado reducido a un simple esbozo. El mérito de haber realizado un estudio a fondo sobre Antonino de Florencia le corresponde a Carl Ilgner, cuyo libro *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen Antonins von Florenz,* 1904, sirve de primera introducción a este tema. Un trabajo muy valioso es la obra de Franz Keller (donde el autor adopta el mismo planteamiento que nos interesa en este libro), *Unternehmung und Mehrwert. Eine sozial-ethische Studie zur Geschäftsmoral,* 1912, «Schriften der Görres-Gesellschaft, Sekt. f. Rechts- und Staatswiss.», cuaderno 12. Para la problemática general ético-social del tomismo, consúltese Ernst Troeltsch, *Die Soziallehren der christlichen Kirchen und Gruppen,* 1912.

[279] Santo Tomás, *S. th.,* IIa IIae qu. 153-a 2 y 3.

[280] «Virtus consistit in medio rei vel rationis.» Según Thom. Anton. S. mor. II, 9, caps. 3 y 4.

rácter esencial de la extrema virtud consiste en que el apetito sensual (estamos hablando de la *concupiscencia*) se subordine de tal forma a la razón que no se origine ninguna pasión violenta contraria a aquélla [281].

Dentro del mundo natural, instintivo, se construye, por así decirlo, otro mundo moral, racional, nacido de la libertad. Los fundamentos de este mundo moral los proporciona el derecho natural reconocido en la Biblia, derecho cuyo contenido se encarga precisamente el tomismo de asimilarlo cada vez más al Decálogo [282], aunque también absorbió elementos esenciales de la filosofía helenista de los últimos períodos.

El medio más eficaz de mover al hombre a obrar «conforme a la razón» es el temor de Dios, que despierta en él la duda y le obliga a una reflexión constante; le hace, diríamos, consciente de sus actos: única y exclusivamente a ese temor debemos la racionalización y metodificación de la vida [283].

Si queremos determinar la importancia de la religión católica en el desarrollo del espíritu capitalista, hemos de tener presente que esta idea fundamental de la racionalización contribuía ya de por sí a fomentar considerablemente la mentalidad capitalista, que, como sabemos, es netamente racional y ordenada a un fin. Tanto la idea del lucro como el racionalismo económico no son en el fondo otra cosa que la aplicación de las normas de vida dictadas por la religión al terreno de la vida económica. Para que el capitalismo pudiera desarrollarse había que empezar por no dejar un hueso sano en el organismo del hombre natural, instintivo, sustituyendo el impulso vital original y espontáneo por un mecanismo psíquico de constitución específicamente racional: en una palabra, era necesario que se operase una inversión de todas las valorizaciones y consideraciones vitales. El *homo capitalisticus* es el producto artificial e ingenioso de este giro copernicano. Sea cual fuere el origen del espontáneo desarrollo del racionalismo económico, lo que no admite ninguna duda es que encontró un fuerte apoyo en las doctrinas de la Iglesia, cuyas aspiraciones en cuanto al conjunto de la vida coincidían con la función que

[281] S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 155 a 1.

[282] «Dicendum quod lex vetus manifestabat praecepta legis naturae et superaddebat quaedam propria praecepta» (a saber: los preceptos judíos ceremoniales y judiciales). S. Tom., *l. c.*, qu. 98. a. 5. Cf. qu. 99 ss.

[283] «Qui Deum timet, nihil negligit, quia sc. non omittit aliquod necessarium ad salutem sive actum sive circumstantiam debitam; et hoc, non quia timor opponatur negligentiae directe; sed quia timor *Dei excitat hominem ad rectam rationis,* sc. ad sollicitudinem quia timor facit homines consiliativos.» Siguiendo las enseñanzas de Santo Tomás: San Antonino, *Summa moralis*, II. 9.03. S. 2.

Recordemos también el manual de confesión del hermano de Leonardo.

el espíritu capitalista habría de desempeñar en la vida económica. *Aun en el caso* de que el mundo económico influyese de algún modo en la constitución de la moral eclesiástica (problema que tendremos ocasión de investigar más adelante en este mismo estudio), el racionalismo económico tendría que haber experimentado a su vez un proceso de interiorización y de consolidación gracias a aquel sistema perfecto de normas racionales, que se asentaba, además, sobre la base de la suprema autoridad de la Iglesia.

La influencia de estas doctrinas sobre la mentalidad económica del nuevo hombre fue tanto más profunda cuanto que aquéllas eran capaces de producir estados anímicos especiales, que por su naturaleza favorecían el crecimiento del espíritu capitalista. Me estoy refiriendo ante todo a la *represión de los impulsos eróticos,* tan propia de la moral cristiana [284]. Nadie ha reconocido tan profundamente como Santo Tomás que las virtudes burguesas sólo pueden florecer allí donde la vida amorosa del hombre está sometida a ciertas restricciones. Sabía que el «despilfarro», ese enemigo mortal de todo espíritu burgués, va casi siempre de la mano de una concepción liberal en asuntos de amor [285] y que de la *luxuria* —lujuria y lujo proceden de la misma raíz— nace la gula: *sine Cerere et Libero friget Venus.* Por ello sabía también que quien vive con castidad y moderación es más difícil que incurra en el pecado del despilfarro *(prodigalitas),* dando muestras, por lo demás, de mayores dotes de administración. Huelga señalar que las personas que viven con moderación serán también los empresarios más enérgicos.

Una vez puestos, por así decirlo, los cimientos con una educación presidida por la moderación *in Venere, Baccho et Cerere,* resulta mucho más fácil habituarse a una vida burguesa ordenada: a una recta «administración» de los bienes y de la hacienda. Pero también en este terreno exige la moral cristiana una vida rectamente ordenada.

Para los escolásticos la virtud económica propiamente dicha es la *liberalitas:* la administración recta y juiciosa, el *juste milieu* de la conducta, equidistante de los dos extremos: la avaricia *(avaritia)* y la prodigalidad *(prodigalitas),* consideradas ambas como pecado. No es correcto traducir *liberalitas* por «largueza»; más bien tiene el sentido de «economicidad», aunque *liberalitas* no llega a tener un matiz tan rígido: ocupa, como si dijéramos, el escalón anterior a la «*Sancta*

[284] La ética tomista defiende con toda firmeza el antiguo principio judío de no permitir otras relaciones sexuales que las que tienen por objeto la reproducción: S. Tom., *S. th.,* IIa IIae qu. 153a 2 y 3.

[285] «Frequenter... ad intemperantiam declinant prodigi... quia ex quo superflue expendant, in aliis, etiam in rebus voluptuosis expendere non verentur ad quas magis inclinat concupiscentia carnis...» Según San Antonino, *S. mor.,* II. 6.8. 1.

Masserizia». *Liberalitas* es ante todo la ordenación de la economía doméstica, de los gastos e ingresos: *tendit ad ordinandam propriam affectionem circa pecuniam possessam et usus eius* [286]; nos enseña el arte de hacer buen uso de los bienes terrenos: *convenienter uti* [287]; *actus liberalitatis est bene uti pecunia* [288]; nos enseña a amar rectamente el dinero y la riqueza: *consistit in medio, quia sc. non excedet nec deficiat a debito affectu et usu divitiarum* [289]. El despilfarrador no ama lo suficiente *(minus debito)* el dinero, el avaro lo ama demasiado [290]. La prohibición estricta de un gasto excesivo [291], de un gasto que obligue a vivir «por encima de las posibilidades» [292], lleva implícita la obligación de ahorrar; la alusión a las fatales consecuencias del derroche [293] contiene, en germen, la recomendación de una economía (la burguesa) basada en los ingresos y la reprobación de la economía (señorial) regida por el gasto.

Pero no es sólo el derroche, sino también otros enemigos de la vida burguesa, lo que combate la moral cristiana, condenándolos como pecados. Entre ellos figura la *ociosidad (otiositas)*, considerada por la moral cristiana como «principio de todo vicio». El ocioso peca, porque desperdicia ese precioso bien que es el tiempo [294]; está por debajo de cualquier otra criatura, pues todos los seres creados trabajan de alguna forma: nada se entrega a la holganza [295]. Antonino, que predica con palabras especialmente elocuentes una buena economía del tiempo, rechaza también como injustificado el argumento del perezoso que alega querer seguir el ejemplo de María y no el de Marta, dedicándose a la contemplación de Dios. A la contemplación divina, dice Antonino, sólo están llamados unos pocos; la gran masa está en el mundo para trabajar.

[286] Ant., *S. mor.*, IV, 5, 17, § 4.
[287] S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 129 a. 4.
[288] Ant., *S. mor.*, IV, 5, 17, § 1.
[289] Ant., *S. mor.*, II, 6, 8, § 1.
[290] Cf. también S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 117, 118, 119.
[291] «Consistit autem hoc vitium (sc. prodigalitas) in expendendo superflue divitias ubi et quando non oportet et *minus debito* eas amando... Contingit enim quandoque, quod aliquis excedat in dando et sic erit prodigus: puta facit convivium superfluum vel vestem excessive pretiosam *vel ludit* et huius modi et simul cum hoc excedet in accipiendo, etc.» Ant., *S. mor.*, II, 6, 8, § 1.
[292] «est attendendus hic excessus non solum secundum quantitatem, sed secundum proportionem, considerata qualitate personae potentis, nobilis et plebei et huius modi.» Ant., *loc. cit.*
[293] «dum sic perabundat in dando, deficiunt ei propria bona, unde cogitur indebite adquirere, puta per fraudes, usuram et huius modi.» Ant., *loc. cit.*
[294] «cum tempus sit pretiosissima res et irrecuperabilis». Ant., *S. mor.*, II, 9, 2, § 2: «tempus pretiosissimum». *Ibidem.*
[295] «non solum inferior invenitur otiosus animalibus brutis, sed etiam cunctis creaturis, a cunctis discordans. Nam omnis creatura operatur aliquo modo secundum modum suum: nulla est otiosa». Ant., *loc. cit.*

Junto con la *Industry* y la *Frugality,* los escolásticos enseñan también la tercera virtud burguesa: la *Honesty,* la honestidad, honradez u honorabilidad.

En mi opinión, una parte considerable de ese elemento tan importante del espíritu capitalista que llamamos «formalidad comercial» se debe a la labor educativa de la Iglesia. Dentro del marco de la ciudad, el ojo del vecino y la presidencia del gremio velaban por una conducta honrada y decente en los negocios. Pero con la expansión del capitalismo las relaciones comerciales adquirieron una extensión mucho mayor, y lo único que en definitiva incitaba al comerciante a comportarse honestamente era su propia conciencia. Despertar esa conciencia era tarea de la Iglesia, para lo cual condenó como pecado todas las prácticas deshonestas a que se puede recurrir en los tratos comerciales: «*Mortaliter peccant*», pecado mortal cometen aquellos que hacen negocios a base de «falsos juramentos, mentiras y afirmaciones ambiguas» [296]. El hecho de que fuera la influencia de la Iglesia lo que impregnó de formalidad y seriedad el mundo de los negocios durante sus primeros tiempos podemos deducirlo de las palabras de Alberti, cuando acentúa expresamente que no ha sido sólo la perspicacia e inteligencia de los miembros de su familia lo que tanto han encumbrado a ésta, sino también su sólida conducta en los negocios, por la que Dios les ha recompensado [297].

Pero si repasamos atentamente los escritos de los escolásticos, sobre todo la maravillosa obra del gran Tomás de Aquino (sólo comparable en monumentalidad a las creaciones de Dante y Miguel Angel), obtenemos la impresión de que la labor que perseguían no era tanto la educación con vistas a una vida burguesa y decente, sino la de convertir a sus contemporáneos en hombres veraces, animosos, perspicaces y activos. El aspecto que más se subraya en su doctrina de las virtudes, la cualidad a la que exhortan una y otra vez es, en efecto, la de impregnar todo el ser de firmeza y vigor. Nada condenan tanto los escolásticos como la «flojera» intelectual y moral: la *acidia,* aquella enfermedad de moda en el Trecento y que con tanto detalle nos descubre Petrarca, es pecado mortal. Y una gran parte de su doctrina moral no son sino preceptos con vistas a una especie de entrenamiento espiritual. Las dos virtudes cardinales que llevan el peso de esta labor educativa son la prudencia y la fortaleza, fuentes o expresión de la energía espiritual y moral.

[296] Ant., *S. mor.,* II, 1, 16, § 2; cf. todo el capítulo XVII, que lleva por título: «De variis fraudibus, quae committitur in negotiando».

[297] Alberti, *Della fam.,* pág. 134: «E stimo io sia non tanto per prudentia et sagacità di nostri uomini, ma veramente più premio di Dio, poi ch'e nostri onestamente avanzano. Così Iddio, a cui sopra tutti piace l'onestà e giustizia, doni a lloro grazia che possano in lunga prosperità goderne...»

La prudencia *(prudentia)*, virtud intelectual *(virtus intellectualia)*, encierra, según Santo Tomás [298], las siguientes virtudes secundarias:

la memoria *(memoria praeteritorum)*,
el entendimiento *(intelligentia praesentium)*,
la inventiva *(sollertia in considerandis futuris eventibus)*,
el raciocinio *(ratiocinatio conferens unum alteri)*,
la docilidad *(docilitas per quam aliquis acquiescit sententias maiorum)*,
la previsión *(providentia: importat... providentia respectum quendam alicuius distantis ad quod ea quae in praesenti occurunt ordinanda sunt)*,
la circunspección *(circumspectio... necessaria...: ut scilicet homo id quod ordinatur in finem comparet etiam cum his quae circumstant)*,
la cautela *(cautio)*.

A la prudencia, como virtud a la que hay que aspirar, se oponen como vicios que se han de evitar:

la imprudencia *(imprudentia)*,
la precipitación *(praecipitatio)*,
la inconsideración *(inconsideratio)*,
la negligencia *(negligentia)*.

Antonino [299], que se ocupa sobre todo del vicio específicamente intelectual denominado *acidia* (vocablo que podemos traducir por malicia), cita como vicios que deben su existencia a este pecado mortal:

la negligencia *(negligentia: peccatum quo voluntas est remissa ad eligendum actum debitum vel circumstantiam circa actum debitum observari)*,
la desidia *(desidia)*,
la inconstancia *(inconstantia: instabilitatem voluntatis importat)*,
la torpeza *(torpor)*,
la omisión *(omissio)*,
la pereza *(prigritia)*,
la ociosidad *(otiositas)*,
la imprudencia *(imprudentia: ille imprudens dicitur, qui non diligenter observat circumstantias in operibus suis; sed inter omnes circumstantias nobilissima est circumstantia temporis quam imprudens negligit observare)*.

Todos estos vicios se derivan a su vez de la *luxuria:* de la sensualidad en general, y en particular de la satisfacción desenfrenada de las inclinaciones eróticas; como toda virtud intelectual, la prudencia perfecta estriba en la represión de los instintos sensuales [300].

[298] S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 49, 53, 123 ss.
[299] El capítulo IX de la 2.ª parte de la *S. mor.*, de Antonino, trata de la «acidia»; el 3.º y los siguientes de la «negligentia».
[300] «Dicendum quod, sicut Phil. dicit in Eth. VI, delectatio maxime corrumpit existimationem prudentiae; et praecipue delectatio quae est in ve-

Creo que queda bien clara la enorme importancia que para el empresario capitalista en ciernes debieron de revestir esta doctrina de las virtudes intelectuales y estos preceptos que, como ya dije, tenían por objeto un entrenamiento espiritual. Aun cuando al formular su doctrina los doctores de la Iglesia no pensaron, ciertamente, en el empresario capitalista, fue, sin embargo, éste el primero para quien estas virtudes de la energía espiritual adquirieron un valor práctico. Las cualidades del buen empresario, del empresario que triunfa en los negocios, es precisamente lo que se ensalzaba aquí como virtudes y recibía el apoyo total de la autoridad de la Iglesia. Si se hubiera sometido a concurso el tema «¿cómo se puede transformar al señor impulsivo y vividor, por una parte, y al artesano torpe y débil, por otra, en empresarios capitalistas?», no habría podido dar nunca con mejor solución que la contenida en la moral tomista.

Las ideas que acabamos de exponer se oponen abiertamente a la opinión reinante acerca de la postura de la doctrina eclesiástica frente a las exigencias del floreciente capitalismo. Hasta ahora no sólo se ha pasado por alto este aspecto de la ética tomista, tan favorable al espíritu capitalista, sino que incluso se ha creído que existía el deber de deducir de ella un sinfín de teorías, preceptos y prohibiciones claramente hostiles al hombre nuevo de la era capitalista y a sus aspiraciones. Según mis conocimientos, el primero, y hasta el momento único, investigador que se ha opuesto a esta opinión generalizada es Franz Keller, a cuya valiosa obra he hecho ya alusión en diferentes ocasiones. El fue quien me movió a realizar un nuevo estudio, más profundo, de las fuentes escolásticas, estudio que no sólo me ha convencido de la total exactitud de los puntos de vista defendidos por Keller, sino que me ha hecho ver incluso más lejos, llevándome al claro convencimiento de que lo correcto es precisamente lo contrario de lo que se ha creído hasta ahora y que yo mismo había aceptado basándome en investigaciones anteriores. Estoy convencido de que las teorías de los escolásticos (sobre todo, como es natural, de los de la Baja Edad Media) acerca de la riqueza y el lucro, y en especial también sus opiniones acerca de la legitimidad o ilegitimidad moral del cobro de intereses, no sólo no supusieron un obstáculo para el desarrollo del espíritu capitalista, sino que contribuyeron a fortalecerlo y fomentarlo.

En el fondo esto no resulta tan asombroso si nos paramos a examinar de cerca a esos hombres que conocemos con el nombre de escolásticos. Nos hemos acostumbrado, sin razón, a ver en ellos eruditos de gabinete, abstraídos, ajenos al mundo que les rodea, elucubrando

neris, quae totam animam absorbet et trahit ad sensibilem delectationem; perfectio autem prudentiae, et cuiuslibet intellectualis virtutis, consistit in abstractione a sensibilibus...» S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 53 a.b.

de un modo insoportable y dando infinitas vueltas a temas que nada tienen que ver con la realidad. Esto es cierto en el caso de algunas figuras de segunda fila, pero en modo alguno de las grandes figuras de la Iglesia. Antes hablamos ya de la grandiosidad de la obra de Santo Tomás. Pero no es su monumentalidad lo que pretendía resaltar aquí (tarea por lo demás inútil para quien conozca su obra, aunque no sea más que superficialmente); sólo pretendía llamar la atención acerca del error, tantas veces cometido, de encasillar sin más a Tomás de Aquino en la «Edad Media», olvidando que vivió y escribió en un siglo que para el país en el que desarrollaba su actividad significaba ya el comienzo de los tiempos modernos. Pero aun si relegamos por completo a Santo Tomás a la era precapitalista, los hombres que siguiendo sus teorías escribieron sobre moral cristiana vivían ya en pleno desarrollo capitalista. Esto reza sobre todo en el caso de Antonino, de Florencia, nacido en 1389 y muerto en 1459; en el de un contemporáneo suyo, Bernardo de Siena; en el del cardenal Cayetano, comentador de Santo Tomás y muerto en 1469; en el de Chrys, Javellus y tantos otros. Y no sólo la época en que vivieron estos hombres, sino también su personalidad, nos demuestra que no eran ni extraños al mundo ni hostiles a él, que comprendían perfectamente la revolución económica que se operaba ante sus ojos y que no tenían la menor intención de oponerse a su progreso. Afrontan el problema del capitalismo con mucha más compresión y simpatía que, por ejemplo, los fanáticos predicadores del puritanismo en el siglo XVII. ¡Cuánto saber práctico encierra la *Summa* de Antonino! Es la obra de uno de los hombres más despiertos de su tiempo, de un hombre que paseaba con los ojos bien abiertos por las calles de Florencia y no se le escapaba ni una de las mil artimañas y tejemanejes a que recurrían en los negocios sus queridos paisanos, y que estaba tan familiarizado con los asuntos del seguro de transportes como con los negocios de cambio, la industria de sedas o el comercio de paños.

Escuchemos ahora la opinión de esta gente acerca del nuevo sistema económico y del espíritu que lo anima.

En cuanto a la concepción de la moral escolástica acerca del problema de la *riqueza* y la *pobreza,* comprobamos que el primitivo ideal cristiano de la pobreza, que ilumina a muchos padres de la Iglesia y a la mayoría de los seguidores de las sectas, ha desaparecido sin dejar rastro. En definitiva, para el cristiano ferviente el hecho de ser rico o pobre carece de importancia: lo que importa es el uso que haga de su riqueza o pobreza. No es la riqueza o la pobreza en sí lo que rehúye el sabio, sino únicamente su abuso [301]. Si comparásemos

[301] «Patet quod abusum divitiarum et paupertatis sapiens fugiendum docet, non ipsas divitias et paupertatem.» *Opusc. contra impugnantes relig. concl.,* 3. Citando en Ilgner, *Ant. v. Flor.,* pág. 151.

entre sí estos dos estados, el de pobreza y el de riqueza, la balanza se inclinaría más bien en favor de ésta [302]. Ambas son designio divino [303], y con ambas asocia al Señor, en su bondad infinita, objetivos determinados: al pobre quiere enseñarle la paciencia, al rico darle prueba de su gracia o bien ofrecerle la oportunidad de emplear su fortuna para fines útiles [304]. De aquí se deriva el deber de utilizar la riqueza para fines buenos y útiles. El cristiano piadoso no debe tampoco hacer de la riqueza el centro de sus preocupaciones ni emplearla como instrumento de pecado. Si sigue estas normas y usa la riqueza como es debido, no se hará merecedor del apelativo de inicuo que tan a menudo reciben los ricos [305]. Objeto de la riqueza no puede ser nunca la riqueza misma: no es más que un medio para servir al hombre y, a través de él, a Dios, Aquél es el fin próximo; éste, el remoto: *finis propinquus, finis remotus.*

Si bien la condición de rico fue siempre considerada por los escolásticos como condición debida a la voluntad de Dios, su postura con respecto al problema del *enriquecimiento* no fue invariable. En este punto Santo Tomás defendía lo que yo he llamado concepción fundamentalmente estática, es decir, la de una sociedad en reposo, como corresponde a toda ideología precapitalista. Cada cual tiene asignado su puesto y permanece en él hasta el fin de sus días: tiene un oficio determinado, pertenece a una clase social determinada y cuenta con unos ingresos también determinados, de acuerdo con su posición social: «el sustento decoroso» de que hablábamos en capítulos anteriores. Todo cambio, toda evolución, todo «progreso» son procesos internos que afectan sólo a las relaciones entre el individuo y Dios. Según esto, también quedaba determinada de una vez para todas la medida de la riqueza *(mensura divitiae)* de que cada cual había de disponer: *prout sunt necessariae ad vitam hominis secundum suam conditionem:* era tan rico como correspondía a su rango social.

Tal concepción no podía mantenerse en una atmósfera tan revolucionaria como la de los siglos XIV y XV. Los confesores se veían enfrentados diariamente con problemas de difícil solución, pues, llevada

[302] «In tantum divitiae sunt bonae in quantum perficiunt ad usum virtutis. Paupertas non in se est bona, sed in quantum liberat ab illis, quibus impeditur homo, quominus spiritualibus bonis intrudat.» Ant., *S. mor.,* IV, 12, 3.

[303] «a Domino Deo est haec varia divitiarum et inaequalis dispensatio». Ant., *S. mor.,* II, 1, 11, § 1.

[304] Al rico quería Dios «benignitatis suae experimenta conferre»: (Ant., *S. mor.,* II, 1, 11, refiriéndose a San Ambrosio), o quería darle la posibilidad de dar «fidelis dispensationis» a su «superabundantia»: Ant., *S. mor.,* 1, 7, 3, § 2. La riqueza tiene que ser empleada «ad finem, quem Deus intendit: ut scilicet recognoscat ipsum ut benefactorem et diligat et pro nomine eius indigentibus largiatur». Ant., *S. mor.,* II, 1, 11, § 1.

[305] Ant., *S. mor.,* II, 1, 11, § 1.

al extremo, dicha concepción venía a decir que nadie podía tratar de mejorar su condición ni de reunir una fortuna que le capacitase para hacer frente a una existencia más decorosa.

De este modo el *rusticus* había de ser siempre *rusticus;* el *artifex,* siempre *artifex;* el *sivis,* siempre *civis;* nadie podía adquirir una propiedad rural, etc.: «*quae sunt manifeste absurda*», lo que no deja de ser absurdo, como objeta el cardenal Cayetano en el comentario que dirige contra la opinión aparentemente defendida por Santo Tomás. Es evidente, dice, que todo el mundo debe tener la posibilidad de mejorar su condición y, por ende, de enriquecerse. Y justifica esta posibilidad como sigue: quien posee cualidades (virtudes) sobresalientes que le capacitan para elevarse por encima de su condición, deberá también poder adquirir los medios que corresponden a su nuevo rango. Su ambición, su afán de riquezas, seguirá estando dentro de los límites de su naturaleza: el nuevo rango está en relación con su capacidad y aptitudes; el anhelo de elevarse por encima de su condición actual ha de juzgarse de acuerdo con sus facultades: «*mensuratur quippe horum appetitus ascendendi penes quantitatem suae virtutis*». Esta interpretación de la regla tomista abría a los empresarios capitalistas el camino del ascenso. Esos hombres «que se destacan de la gran masa por sus dotes especiales», a los que «por derecho propio corresponde el dominio sobre los demás, aunque no sean sus señores», que se dedican al comercio y a otras grandes empresas, como lo expresa Antonino: «*intenti ad mercationes et alia magna opera*», esos hombres, decimos, podían buscar mayores ganancias y acumular tanto capital como quisiesen, en la seguridad de que no sólo quedarían impunes, sino que las propias autoridades eclesiásticas aprobarían tal conducta [306].

Hemos dicho «tanto como quisieran», pero no hace falta aclarar que su afán de lucro: 1.º, debe moverse dentro de límites razonables, y 2.º, no debe lesionar los preceptos de la moral en la elección de medios. Irracional y punible es la conducta de todo aquel que ambiciona el lucro por el lucro mismo, que amontona riquezas por la riqueza misma y que quiere llegar a la cumbre por el mero placer de ascender. Una conducta así no tiene límites y carece, por tanto, de

[306] El pasaje más importante reza así: «Singulares autem personas multas ab intrinseco donatas conspicimus quadam sapientia... ita quod inter homines vel aliorum domini nati vel facti sint, quamvis domini non sint. Et quia his naturali aequitate debetur regimen aliorum, idcirco si isti appetunt dominium, si adhoc cumulant pecunias ut dominium temporale emant, ut cuiusque decet sapientiam, a rationis rectae tramite non recedunt...» Son pues los: «qui cumulant pecuniam ut habeant superiorem statem *consonum suae virtuti:* mensuratur quippe horum appetitus ascendendi penes quantitatem suae virtutis...» *Comm. Card. Cajet. ad. S. Thom., S. th.,* IIa IIae qu. 118, a. 1.

sentido [307]: Igualmente punible es el comportamiento de aquel que en su afán de enriquecerse pasa por alto las consideraciones de la moral o del bien público, no presta oídos a la voz de la conciencia y pone en peligro la salud de su alma por conseguir mayores beneficios en los negocios [308]. Así, pues, como ya dije, la ambición desenfrenada y desconsiderada ha sido condenada por todos los moralistas católicos hasta nuestros días. Defienden, por tanto, la concepción del «burgués de vieja escuela», concepción que imperó hasta el final del primer período capitalista y que, naturalmente, no excluía en absoluto el enriquecimiento honesto, aunque rápido. No era tanto en el grado de enriquecimiento como en la orientación moral del empresario capitalista donde pretendía influir la doctrina moral de la Iglesia. Lo que ésta quería evitar, y ciertamente contribuyó a ello, era la inversión de todos los valores de la vida, proceso que se ha operado finalmente en nuestra era.

La tónica de todo lo que los escolásticos italianos tardíos escribieron sobre asuntos económicos es una simpática y comprensiva identificación con el «auge» que estaba experimentando la vida económica en su tiempo y en su país. Empleando un lenguaje actual, diríamos que simpatizaban plenamente con el capitalismo. Y esta simpatía es evidentemente uno de los motivos de que se mantuvieran con tal firmeza fieles a la doctrina canónica de la usura. La prohibición del cobro de intereses, en boca de los moralistas católicos de los siglos XV y XVI y expresado en terminología técnica, significa: *No impidáis que el dinero se transforme en capital.*

Esta idea de que la *prohibición del cobro de intereses supone el más fuerte estímulo para el desarrollo del espíritu capitalista* parece a primera vista paradójica. Y, sin embargo, se hace tan patente en un estudio algo detenido de nuestras fuentes de información que, dicho abiertamente, me resulta difícil comprender cómo no ha sido descubierta hasta ahora. ¿No será quizá que casi ninguno de los eruditos que han investigado estas fuentes poseía suficientes conocimientos de economía ni aquella facultad de elevarse a los conceptos generales que tanto admirábamos en Antonino o Bernardo de Siena? Y a Franz Keller, que hubiera estado capacitado para enjuiciar debidamente la

[307] «Si quis sufficienter dives pro naturali felicitate consequenda, ex solo appetitu ascendendi et gloriae, cumulat pecunias praesenti suae conditioni superfluas, procul dubio immoderato fertur amore: sicut illi qui solo amore lucri negotiantur. Utriusque nam appetitus sine fine est: quoniam tam ascendere quam lucrari, absolute sumpta, termino carent.» Card Cayetano, *loc. cit.*, «si finem ponat ultimum in lucro, intendens solum divitias augere in immensum et sibi reservare, in statu permanent damnationis». Ant., *S. mor.*, II, 1, 16, § 2.

[308] Bern. de Siena, **3,** pág. 331. Véase sobre esto F. Keller, *Unternehmung und Mehrwert,* págs. 35, 78.

situación, le ha faltado ocuparse precisamente de este aspecto —sin duda el más importante— del problema.

En Santo Tomás el concepto de capital se halla todavía en *statu nascendi,* pero distingue ya —aunque atendiendo sólo a características formales— entre el préstamo sencillo y la inversión de capital, declarando inadmisible el beneficio que se obtiene de aquél y totalmente lícito el de ésta [309].

En Antonino de Florencia y Bernardo de Siena, por el contrario, el concepto de capital está ya plenamente desarrollado y se le designa ya con la palabra «capital». Lo que estos sabios nos dicen acerca del capital no ha tenido ocasión de volver a oírlo la ciencia económica hasta la llegada de Marx. Así, por ejemplo, Antonino explica con pleno dominio de la materia (aunque esto no pertenece en realidad al problema que nos ocupa) la importancia de la velocidad de *transformación y renovación del capital* para el aumento del beneficio [310].

Lo que aquí nos interesa es la oposición neta que se establece entre la inversión de capital *(ratio capitalis)* y el préstamo de dinero *(ratio mutui)* [311]. En forma de préstamo el dinero permanece estéril, como capital resulta productivo: «como tal no tiene el mero carácter de dinero o de objeto, sino que, *por encima de ello, posee una propiedad creadora que es precisamente a lo que llamamos capital*» [312].

La fórmula simplísima con que las autoridades eclesiásticas toman entonces posición frente al problema de la obtención de beneficios es ésta:

Se prohíbe el préstamo a interés, bajo cualquiera de sus formas;

[309] «dicendum quod ille qui mutuat pecuniam transfert dominium pecuniae in eum cui mutuat. Unde ille cui pecunia mutuatur sub eo periculo tenet eam, et tenetur integre restituere. Unde non debet amplius exigere ille qui mutuavit. Sed *ille qui committit* pecuniam suam vel mercatori vel artifici per modum societatis cuiusdam, non transfert dominium pecuniae suae in illum, sed remanet eius, ita quod cum periculo ipsius mercator de ea negotiatur vel artifex operatur. Et ideo licite potest partem lucri inde provenientis expetere, tanquam de re sua». S. Thom., *S. th.,* IIa IIae qu. 78, a. 2.

[310] «Et ut dicunt libentius venderent tales pannos tali pretio sc. 45 vel 46 ad contantos, si omnes et majorem partem sic possent vendere quam per 50 ad terminum, quod pecuniam tunc habitam cito reinvestirent pluries in anno pannos faciendo.» Ant., *S. mor.,* III, 8, 4, § 2.

[311] «Si (pecunia est tradita) *per modum capitalis,* seu rectae societatis, tunc in pacto esset, quod deberet eam solis mercatoribus fideliter deputare. Et haec ultima ratio videtur fortiter probare, quod non sit tradita dicta pecunia, nisi *ut mutui rationem* habens, in quo spes lucri reprobatur...» Ant., *S. mor.,* II, 1, 6, § 16, «potius vult uti, ut usurario mutuo quam in mercationibus, ut in vero capitali...» *Ibid.,* § 15. Cf. Bern. de Siena, *Sermo XLII,* c. II: «mutuum usurarium», «ratione capitalis».

[312] «illud quod in firmo proposito Domini sui est ordinatum ad aliquod probabile lucrum, non *solum habet rationem simplicis pecuniae, sive rei, sed etiam ultra hoc quamdam seminalem rationem lucrosi, quam communiter capi-*

se permite en cambio el beneficio del capital en cualquiera de sus formas: ya provenga de negocios comerciales o de una empresa productora: *dans pecuniam... artefici ad materias emendas et ea eis artificiata faciendum* [313]; ya se alcance por medio del seguro de transporte [314], por la participación en una empresa: *modo societatis* [315], o de cualquier otra forma [316].

Sólo se hace una salvedad: el capitalista ha de participar directamente en las pérdidas y beneficios de la empresa. Si se mantiene a cubierto, detrás de la barrera, y no quiere arriesgar su dinero, es que le falta valor, «espíritu de empresa», por lo que tampoco debe participar en los beneficios. Así, pues, si un individuo concede un préstamo a interés fijo o para fines productivos, pero se niega a participar en las pérdidas eventuales, su conducta sigue siendo ilícita. (Vemos, por tanto, que la oposición que algunos han pretendido establecer entre el crédito para producción y el crédito para consumo —aprobación del interés en aquél, prohibición en éste— no refleja el sentido ni la intención de la doctrina escolástica acerca de los beneficios.)

Según esta doctrina, las sociedades por acciones no podrían emitir obligaciones, los depósitos bancarios no deberían devengar ningún interés [317], el préstamo a un artesano con el compromiso de devolución del capital primitivo sería ilícito [318], y la creación de una sociedad sólo sería legítima si todos los socios participasen también en las pérdidas [319].

tale vocamus. Ideo non solum reddi habet simplex valor ipsius, sed etiam valor superadjunctus.» Bern. Sien., *Sermo XXXIV*, c. III.

[313] Ant., *S. mor.*, II, 1, 5, 37.

[314] Ant., *S. mor.*, II, 1, 5, 46.

[315] Ant., *S. mor.*, II, 1, 5, 37.

[316] «quia pecunia eius habet rationem capitalis, potest ex *ea ratione suae capitalitatis* exigere...» *S. mor.*, II, *loc. cit.*, VI, § 15; «ut magis possent cum illa pecunia lucrari...» *Ibidem*, § 29; «quia iste sua pecunia jam habet rationem capitalis, potest ex ea ratione sui capitalitatis exigere in praefato casu»; Bern. Sien., *Sermo XLII*, c. II, Opp. 2, pág. 252; «advertendum quod, si creditor ex illa pecunia nihil fecisset, nec facturus fuisse supponitur, unde lucrum aliquod consequi posset, utpote, quia pro certo supponitur quod eam simpliciter expendisset seu in arca servasset, tum ad nullum interesse lucri obligatus est.» *Ibidem*, c. III.

[317] «...tenetur talia lucra sic percepta restituere, *non obstante quod depositarii multum cum ipsa lucrari fuerint,* nam lucrum industriae fuit, non pecuniae, et periculo substabat amissionis, cuius deponens molebat esse particeps.» Ant, P. II, T. 1.º, c. V, § 34.

[318] «Quaeritur an dans pecuniam mercatori *ad mercandum,* vel artefici *ad materias emendum,* et ex eis artificiata faciendum cum pacto, vel etiam sine pacto, sed cum hac intentione principali, quod capitale sit salvum, et partem lucri habeat: num quid talis est usurarius?» Naturalmente, como que se elimina el riesgo. Ant., *S. mor.*, II, 1, 5, § 37.

[319] «si periculum capitalis spectaret ad utrumque, tunc cum societas contrahatur per talia verba, tunc bene est licitus; licitus est enim, quod unus

Bien se ve que lo que pretendían estas piadosas criaturas era espolear a toda costa el espíritu de empresa; es la laboriosidad lo que quieren recompensar permitiendo estas ganancias: ella es la fuente de la renta capitalista. Es cierto que el dinero en sí es estéril, pero fecundado por la laboriosidad, por el espíritu de empresa, produce un beneficio legítimo [320].

Sabemos ya que no había nada que los escolásticos condenasen tanto como la inactividad, y esto se refleja también claramente en su doctrina sobre los beneficios e intereses: quien se limita a prestar dinero a interés, sin actuar él mismo como empresario, *es un perezoso* que no tiene derecho a una retribución en forma de intereses. Por ello (como vimos más arriba), está prohibido también el cobro de intereses por un préstamo empleado en fines productivos, cuando son otros los que desempeñan la actividad productiva. En la obra de Antonino encontramos un párrafo muy característico, donde observa que los «nobili» *que no quieren trabajar* invierten su dinero en el negocio de otros, sin querer correr el menor riesgo: el interés que se les paga es ilegítimo [321]. Esta es la razón de que la usura profesional, enemigo mortal de todo espíritu capitalista de empresa, resulte especialmente odiosa a los últimos escolásticos. Uno de los pecados más graves es la avaricia, que no es precisamente lo opuesto al deseo normal de enriquecerse. El avaro es el usurero, tipo que Antonino nos pinta con admirable fuerza representativa: acurrucado encima de sus tesoros, tiembla pensando en los ladrones, mientras cuenta sus monedas de oro; de noche tiene horribles pesadillas, y de día sólo abandona su cuchitril para desvalijar a todo aquel que caiga en sus redes. (No olvidemos el formidable papel que debió desempeñar en aquellos tiempos la usura, bajo la forma de crédito de consumo, en la liquidación de la sociedad feudal.)

De la avaricia —y esto debemos tenerlo muy en cuenta— se deriva, entre otros vicios, la inactividad, la *inertia:* «la avaricia, el rasgo dominante del usurero, desposee al avaro de toda energía para poder

socius ponat pecuniam et alius operam *et sic suppleat labore, quod deest in pecunia*», *loc. cit.*

[320] «Pecunia ex se sola minime est lucrosa nec valet seipsum multiplicare; sed *ex industria mercantium* fit per eorum mercationis lucrosa.» Ant., *S. mor.*, II, 1, 6, § 16. «Si illam pecuniam mutuatam exercuisset in licitis negotiis lucrum illud adtribui debet et deputari *industriae suae et labori*, cum etiam substaret periculis.» *Ibid.*, 1, § 36: «in recompensationem laboris, *industriae* et expensarum», *loc. cit.*, II, 1, 16, § 2. La obra de Keller tiene el mérito de haber llamado la atención acerca del concepto de «industria» entre los escolásticos.

[321] «sunt nobiles qui nolunt laborare; et ne pecunia eis deficiat paulatim consumendo, tradunt eam mercatori vel trapezitae, intendentes principaliter aliquid annuatim recipere ad discretionem eorum salvo tamen capitali: tamen clare usura est».

aumentar sus ganancias de manera legítima y saludable. El usurero se vuelve perezoso, indolente, ocioso. Y de esta forma el hombre se ve obligado a recurrir a medios ilícitos de lucro» [322].

Aquí enlaza la doctrina de la ganancia lícita con la teoría de las virtudes espirituales; ambas desembocan en la misma idea fundamental: la actividad empresarial decidida y enérgica agrada a Dios; los nobles pródigos, las flores de estufa indolentes y los usureros ociosos, por el contrario, le repugnan.

[322] «Per avaritiam enim *tollit sibi operositatem* omnis debiti modi *procurandi sibi licita et salubria lucra* et pro tanto efficitur desidiosus, acidiosus, otiosus. Ex hoc etiam avaritia necessitat hominem ad indebitos modos lucrandi contra legem.» Ant., *S. mor.*, II, 1, 2, § 6.

Capítulo 20

EL PROTESTANTISMO

El protestantismo se anuncia en principio, y en toda la línea, como un serio peligro para el capitalismo y, en especial, para la mentalidad económica capitalista. No podía ser de otra forma. El capitalismo vive —se mire como se mire y se le valore como se le valore— de una mezcla de elementos profanos y terrenales, por lo cual cuanto más ponga sus ojos el hombre en los placeres de *este* mundo, más adeptos encontrará esta doctrina, mereciendo en cambio el odio y la condenación de aquellas personas para las que la vida terrenal no es sino una preparación para el más allá. Toda profundización del sentimiento religioso provoca necesariamente una indiferencia hacia los asuntos y problemas económicos, e indiferencia hacia el éxito económico significa debilitamiento y descomposición del espíritu capitalista. Ahora bien, dado que sin duda alguna el movimiento de la Reforma trajo como consecuencia una intimización del hombre y un reforzamiento de la necesidad metafísica, los intereses capitalistas resultaron necesariamente perjudicados a medida que se propagó el espíritu de la Reforma.

En el luteranismo, esta animosidad hacia el capitalismo se vio además reforzada por la mentalidad de pequeño propietario y artesano que poseía el propio Lutero, cuya filosofía económica representaba un retraso considerable respecto a las ideas de Santo Tomás. Y podemos afirmar sin ningún reparo que en aquellos países en que el luteranismo ha llegado a dominar, la influencia de la religión sobre la

vida económica —en la medida que existía— se tradujo mucho más en una represión que en un fomento de la tendencia capitalista.

Pero también allí donde las otras direcciones del protestantismo (en especial el calvinismo) se alzaron con la victoria, constatamos de entrada una fuerte hostilidad de la Iglesia hacia el espíritu capitalista, viéndonos obligados a suponer que en muchos aspectos la nueva confesión ha sido más nociva que provechosa para el desarrollo del espíritu capitalista.

Como hoy día es ya costumbre ver en el calvinismo, y especialmente en su modalidad anglo-escocesa: el puritanismo, un decidido protector del espíritu capitalista e incluso su mismo progenitor, es preciso exponer algo más detalladamente las tendencias anticapitalistas que anidan en la moral calvino-puritana. Para ello me referiré exclusivamente a las fuentes angloescocesas, ya que se supone que es en Gran Bretaña donde más favorecido se ha visto el capitalismo por el puritanismo.

En la ética puritana, el *ideal de la pobreza*, característico del cristianismo primitivo, vuelve a pasar a primer plano. El modo de valorar la riqueza y, por tanto, de enjuiciar toda actividad lucrativa vuelve a aproximarse a la postura del Evangelio, y la aversión hacia los bienes terrenales es más fuerte que en los escolásticos. En esencia, el puritanismo defiende las mismas ideas que el tomismo: ni riqueza ni pobreza significan nada para la salud del alma. Pero mientras en los tomistas observamos una inclinación a la riqueza, en los puritanos vemos en cambio una mayor simpatía por la pobreza. Desde un punto de vista racional, los defensores de estas dos tendencias coinciden en que la riqueza y la pobreza no afectan a la salud del alma, pero el corazón de los escolásticos se inclina más por la primera, y el de los puritanos, por la segunda. Así, en el *Directory* de Baxter los pasajes en que se condena la riqueza, advirtiendo acerca de sus peligros e inutilidad, son mucho más numerosos que en cualquier *Summa* tomista. He aquí algunos de estos pasajes:

¡Qué poco significan las riquezas y los honores de esta Tierra para un alma que tiene que caminar hacia el otro mundo y no sabe si será llamada esta misma noche! Llévate entonces tu riqueza si puedes.

Esfuérzate en experimentar las grandes necesidades que no pueden satisfacer las riquezas terrenales.

Estás hundido en el pecado y corrompido y cautivado por la carne; el dinero no te aliviará, sino que agravará tu esclavitud.

¿Acaso no es la honrada pobreza mucho más dulce que la riqueza demasiado apreciada?

Recuerda que la riqueza hace mucho más difícil la salvación —invocando a Sócrates y San Lucas, 18, 24 ss. («es más fácil que un camello pase por el ojo de una aguja», etc.); San Lucas, 6, 24, 25; 1 Tim., 6, 10 («el amor al dinero es la raíz de todos los males»). Si de verdad *creéis* que ahí radican los peligros

para vuestra alma, ¿cómo podéis seguir amando tanto el dinero y preocupándoos por conseguirlo?

Si has heredado riquezas o te han correspondido en tu negocio, no las tires, haz un *buen* uso de ellas (ya veremos en qué consiste éste). Pero «no hay ningún motivo para que conjuréis y busquéis un peligro tan grande (como la riqueza)».

¿Qué dificulta más la conversión de los pecadores que el amor y el cuidado que ponen en los asuntos mundanos? No podéis servir a Dios y a Mammon.

En una palabra, ya lo sabéis, el amor al dinero es la raíz de todos los males, y el amor del Padre no está en aquellos que aman el mundo.

No en vano previene Cristo tan a menudo y tan insistentemente contra la riqueza, y describe la locura, el peligro y la miseria del rico, y nos habla de lo difícil que resulta la salvación del rico [323].

En resumen, Baxter enumera los siguientes males que se derivan del amor al dinero:

1.º, el dinero aparta de Dios el corazón del hombre y lo pone en las criaturas (en el mundo);
2.º, cierra los oídos a la palabra de Dios;
3.º, destruye la santa meditación *(holy meditation and conference);*
4.º, no deja tiempo para prepararse a bien morir;
5.º, da lugar a disputas entre parientes y a guerras entre naciones;

[323] Reproduzco aquí los pasajes en idioma inglés, en el mismo orden en que aparecen traducidos en el texto: «How little do the wealth and honours of the world concern a soul that is going into another world, and knows not but it may be this night. Then keep the wealth, or take it with thee, if thou canst.» Baxter, *Christ. Dir.* (1678), pág. 218. «Labour to feel they greatest wants, which worldly wealth will not supply.» *Ibid.* «Thou art dead in sin and polluted and captivated by the flesh, and money will sooner encrease thy bondage than deliver thee.» *Ib.* «will honest poverty or over-loved wealth be sweeter at last?» *Ib.* «Remember that Riches do make it much harder for a man to be saved...» *Ib.* Citando a Sócrates: «Socrates dixit: opes et nobilitates non solum nihil in se habere honestatis, verum et omne malum ex eis oboriri.» Petrarca, *Dial.,* 44, 2: «nullius rei eget qui virtutum dives est: quarum indigentia vere miseros... facit». Cicerón, *Cato major:* «maxime vituperanda est avaritia senilis...» Sócrates, en *Laert.:* «deis maximo propinquus qui minimis egeat», *loc. cit.,* 1, pág. 217, 1. Tim, 6, 10: the Love of money is the root of all evil «Do you believe that here lyeth the danger of your souls? and yet can you so love and choose and seek it». «Worldliness makes the Word unprofitable and keepeth men from believing and repenting and coming home to God and minding seriously the everlasting world. What so much hindereth the Conversion of sinners, as the love and cares of earthly things? They cannot serve God and Mammon!», 1, pág. 220. «In a word as you heard, The love of money is the root of all evils, and the love of the Father is not in the lovers of the world». *Ib.* «Remember that riches are no part of your felicity. Yea, remember that riches are not the smallest temptation and danger to your Souls... It is not for nothing that Christ giveth so many terrible warnings about Riches and so describeth the folly, the danger and the misery of the worldly rich... and telleth you how hardly he rich are saved», cap. XXVIII de la 2.ª parte.

6.º, es padre de toda injusticia y opresión;
7.º, destruye la caridad y las buenas obras;
8.º, siembra el desorden en la familia *(disordereth and profaneth families);*
9.º, hace caer a los hombres en la tentación del pecado *(it is the very price that the devil gives for souls):*
10.º, priva al alma de la comunión con Dios.

Es fácil comprender que si ésta es la postura que adoptan los severos puritanos frente a la riqueza, *mucho más dura es la que toman frente al afán de enriquecerse,* y en particular, *frente al afán de lucro capitalista.* La idea es la misma que la del Evangelio: «no os preocupéis del mañana...»

Quien ansía riquezas destruye su propia casa; quien las desprecia vivirá feliz.

¿Acaso no sabéis que el hombre piadoso, contento con el pan de cada día, tiene una vida y una muerte mucho más dulces y sosegadas que el amigo del mundo que se atormenta a sí mismo?

Si Cristo se afanó y preocupó por la riqueza, haz tú lo mismo; si creyó que ésta era la vida más feliz, cree tú lo mismo. Pero si la despreció, despréciala tú también.

Si verdaderamente hubieseis creído que adquirir la santa sabiduría era mejor que ganar todas las riquezas, como dice Salomón en el Prov. 3, 14, habríais consagrado más tiempo a estudiar las Sagradas Escrituras y a prepararos para la vida eterna.

Preocupaciones atormentadoras aquí y condenación en el más allá son el caro precio que pagáis por vuestro dinero.

Cuidad de no hallar demasiada complacencia en el éxito y en el florecimiento de vuestro negocio, como aquel de quien habla San Lucas, 12, 20 («insensato, esta misma noche te arrancarán de las manos tus tesoros», etc.) [324].

Para demostrar la mentalidad, absolutamente hostil al lucro, que poseían los teólogos puritanos he recurrido intencionadamente a los escritos de Baxter, que está reconocido como el representante típico de esta tendencia. Pero sus ideas fundamentales las encontramos igual en otros predicadores: ¿por qué os afanáis en tesoros terrenos?, ¿por qué os preocupáis por el mañana?

[324] «he that is greedy of gain, troubleth his own house, but he that haeth gifts, shall live». «Do you not know, that a godly man contented with his daily bread hath a far sweeter and quieter life and death than a self-troubling wordling?» Baxter, *Christian Directory,* 1, pág. 219. «If Christ did scrape and care for Riches, then so do thou: if he thought it the happiest life, do thou think so too. But if he contemned it, do thou contemn it.» *Ib.* «If you had believed that the gain of holy wisdom had been so much better than the gaining of Gold, as Salomon saith, Prov. 3, 14, you would have laid out much of than time in labouring to understand the Scriptures, and preparing for your endless life.» «Piercing sorrows here and damnation hereafter are a very dear price to give for money.» *Ib.* «Take heed lest the success and prosperity of your affairs do too much please you, as him: Luc. 12, 20.» Baxter, *Christ. Directory,* 1, pág. 229.

Cuando los hombres no se contentan con la comida y el vestido, sino que se afanan en acumular mayores fortunas, es justo que Dios les quite incluso el pan cotidiano y permita que los demás les miren de reojo y les desprecien mientras vivan.

Debéis tener lo necesario para vivir: comida y vestido; si ambicionáis más y apetecéis la riqueza y las cosas superfluas, caeréis en muchas tentaciones, etc.

En verdad: exigir y ambicionar más de lo que es necesario para vuestro sustento vital es incompatible con la sumisión que debemos a Dios, y denota vanidad, insensatez e irreflexión.

¿Por qué han de romperse los hombres la cabeza preocupándose por el día de mañana, cuando ni siquiera saben si entonces necesitarán ya algo? [324]

Condenación de la riqueza por Abernethy, Hutchison, etc. [325], expresada casi en los mismos términos

A este completo desprecio de todos los bienes terrenos se contraponía una *exaltación constante de la comunión con Dios.* El minuto que no estaba consagrado al servicio de Dios era tiempo perdido. «¡Cuánto más valioso que el dinero es el tesoro que podéis ganar empleando el tiempo en la predicación, el rezo o la organización de actos religiosos!» Ocuparse excesivamente en asuntos profanos y de negocios *(excess of worldly cases and business)* es una pérdida de tiempo. Las personas que no piensan más que en esto tienen la cabeza llena de preocupaciones y cuidados mundanos: por la mañana son esos sus primeros pensamientos; por la noche, los últimos; el «mundo» no les deja tiempo para pensamientos serios; el «mundo» les roba el tiempo que deben a Dios y a sus almas, el tiem-

[324] «When men are not content with food and rayment, but would still heap up more, it is just with God to leave them not so much as bread; and to suffer men to have an evil eye upon them and to pluck at them, even so long as they have meat.» Hutcheson, *Exposition of the Book of Job*, página 196. «Ye may have things necessary here, -food and raiment; and if ye seek more, if ye bill be rich, and will have superfluities then ye shall fall into many temptations, snares and hurtful lusts which shall drown you in perdition...» Binning, *Sermons*, 3, pág. 359. Citado en Buckle, *Gesch. der Civ.*, 2, pág. 388. «And certainly to crave and be desirous of more than what is competent for the maintenance and support of our lives, is both inconsistent with that dependence and subjection we owe to God, and doth also bespeak a great deal of vanity, folly and inconsiderateness.» Cockburn, *Jacob's Vow or Man's Felicity and Duty*. «Why should men rack their heads with cares how to provide for tomorrow, while they know not if they shall thou need anything?» Boston, *Human Nature in its Four-fold State,* pág. 300.

[325] «Men are loth to lend their care to the Word, when the abound in prosperity». Abernethy, *Physike for the Soule,* pág. 488. Buckle, pág. 387. «Such is the weakness even of godly men that they can hardly live in a prosperous condition and not be overtaken with some security, carnal confidence, or other miscarriage». Hutcheson, *Exposition of the Book of Job*, pág. 387. *ibidem.*

po que deberían dedicar a «rezar, leer, meditar o mantener una conversación sobre cosas sagradas» [327].

Y durante largo tiempo, especialmente en Escocia, baluarte del puritanismo, muchas personas vivieron realmente conforme a estas doctrinas, es decir, pasaron la mayor parte de su vida en la iglesia o en la preparación del oficio divino. Los sábados, domingos y lunes estaban prohibidos los mercados (todo esto se refiere principalmente al siglo XVII). Los días de trabajo se celebraban rezos en la iglesia por la mañana temprano y al anochecer; se predicaba dos o tres veces a la semana. En el año 1650 los fieles debían asistir todas las tardes a una conferencia. En 1653, con el reparto de la comunión, los días de la semana se distribuían de la forma siguiente: el miércoles, ayuno y ocho horas de oración y pláticas; el sábado, dos o tres pláticas; el domingo, doce horas de oficio divino en la iglesia; el lunes, tres o cuatro pláticas [328].

De cada palabra, de cada acto de los piadosos puritanos de aquel tiempo emana un olvido tan total del mundo como no se había dado hasta entonces sino en sectas muy aisladas. Y si, pese a todo, seguimos afirmando que el puritanismo no trajo consigo la destrucción total del espíritu capitalista, es porque creemos que el puritanismo también poseía determinados rasgos que favorecieron —aunque no intencionadamente— el desarrollo del capitalismo. En mi opinión el servicio que el puritanismo ha prestado (aun sin quererlo) a su enemigo mortal el capitalismo es volver a defender los principios de la moral tomista con renovado y enfervorizado apasionamiento y con un espíritu más intransigente y definido.

La ética puritana vuelve a exigir de un modo tajante la *racionalización y metodificación de la vida,* la represión de los instintos, la metamorfosis del hombre impulsivo e instintivo en el hombre racional: «No hagáis ni toméis nada por el mero hecho de que los sentidos o el apetito lo pidan, sino cuando haya razón para ello». Este pensamiento se repite una y otra vez, expresado de múltiples formas y con fatigosa ampulosidad, en la obra de Baxter [329]. Los pecados capitales *(master sin)* vuelven a ser la sensualidad, el apetito carnal o voluptuosidad *(sensuality, flesh-pleasing or voluptoousness).* Los pensamientos fundamentales de la moral puritana los encontramos excelentemente resumidos en el tratado de Isaac Barrow: *Of Industry,* donde se lee [330]:

[327] Baxter, *Christ. Direct.*, **1**, págs. 237, 245.

[328] Burnets, *Hist. of its own time*, **1**, pág. 108; cf. Buckle, *op. cit. ant.*; Mackintosh. *Hist. of Civil. in Scotland*, **3**, 269 ss.

[329] «Take nothing and do nothing meerly because the sense or appetite would have it, but because you have Reason so to do». Baxter, *Ch. Dir.*, 1, pág. 229.

[330] «we should govern and regulate according to very strict and severe

Debemos regir y regular, según leyes muy severas, todas las facultades de nuestra alma, todos los miembros de nuestro cuerpo y todos los procesos internos y acciones externas, de forma que apacigüemos nuestros impulsos, frenemos nuestros apetitos y ordenemos nuestras pasiones; guardemos nuestros corazones de pensamientos vanos y malos deseos; preservemos nuestra lengua de palabras malas y vacías, y encaminemos nuestros pasos por el camino recto, sin desviarnos a derecha ni a izquierda.

Es necesario admitir que el enraizamiento dogmático de este postulado supremo de la conducta racional y «antimundana» (enfoque defendido por las diversas tendencias del protestantismo no luterano, y que difiere algo del anterior), quizá contribuyera a fortalecer el deseo de acatar aquellos preceptos. Según este enfoque, lo que había que hacer era garantizarse el «estado de gracia» a base de los méritos alcanzados mediante una conducta especial, totalmente distinta del estilo de vida del hombre «natural». De aquí se desprende —como ha explicado Max Weber con todo detalle— la necesidad de que el individuo ejerza en su conducta un control metódico de su estado de gracia. Ese especial estilo de vida así conseguido suponía una «estructuración racional de la existencia entera, orientada hacia la voluntad divina». Pero, en cuanto al hombre medio, ¿fue siempre consciente de esta sutileza dogmática? Para él lo decisivo era: el sacerdote (Dios) ordena esta forma concreta de conducta; nosotros decimos «racionalizada», pero para el creyente dicha conducta se reducía a una serie de normas y preceptos. Cumplía los mandatos del sacerdote (Dios) en la medida en que era temeroso de Dios, y nosotros mismos hemos podido comprobar cómo también los católicos fervientes se mortificaban (y tenían que mortificarse) con un continuo autocontrol. Dado que *el contenido* de las normas puritanas y tomistas es prácticamente el mismo, el hecho de que los puritanos observasen de un modo más riguroso las normas de conducta, y racionalizasen y metodificasen de una forma más marcada su comportamiento, no puede explicarse más que por la intensificación del sentimiento religioso de los hombres del siglo XVII.

Idénticas a las sentencias tomistas son todas *las exhortaciones de la moral puritana* a una conducta rectamente ordenada. Las virtudes burguesas que predica son las mismas que elogiaban los escolásticos:

laws all the faculties of our soul, all the members of our body, all internal and all external actions proceding from us; that we should check our inclinations, curb our appetites and compose our passions; that we should gard our hearts from vain thoughts and bad desires; that we shoud bridle our tongues from evil and from idle discourses; that we should order our steps in the straight way of righteouness, not deflecting to the right hand or to the left.» Isaac Barrow, *Of Industry*, pág. 104.

1.º Laboriosidad: *industry* [331]. Es voluntad de Dios; cierto es que todos los dones provienen de Dios, pero El quiere que trabajemos por conseguirlos: por ello hemos de ser laboriosos; ésta es la idea central de la obra de Isaac Barrow, quien toma casi todas sus citas del Antiguo Testamento. «¿Hemos de permanecer nosotros ociosos cuando todas las criaturas son tan diligentes?» [332]: la misma frase la encontramos ya en Antonino. «La ociosidad es la madre de todos los vicios»: esta sentencia es tan incontestable para Barrow como para Antonino [333].

2.º Los hombres deben ocuparse en cosas útiles: el deporte, el juego, la caza y las mascaradas están tan condenadas por la moral escolástica como por la puritana [334].

3.º Templanza: lascivia, embriaguez, etc., son pecados mortales: tanto aquí como allí. En los países puritanos del siglo XVII el control era quizás más rígido que en las ciudades italianas del siglo XV: sabemos, por ejemplo, de un complejo sistema de espionaje, que alcanzó su máxima perfección en las ciudades escocesas [335]. Las restricciones impuestas a los puritanos eran quizá también algo más rigurosas que en el caso de los tomistas. La represión de la vida sexual, en especial, fue seguramente más drástica aún que en los pueblos católicos (debido a que, por disposición natural, era más fácil reprimirla). En los países anglosajones la castidad degeneró en mojigatería. Y el puritanismo ha tenido también su parte en la mendacidad y confusión erótica que reinan actualmente en Inglaterra y en los estados norteamericanos de Nueva Inglaterra. «Separamos a los dos sexos que, si están juntos, se derriten como la nieve bajo

[331] «By industry we understand a serious and steady application of mind, joyned with a rigorous exercise of our active faculties in prosecution of any reasonable, honest, useful design in oder to the accomplishment of attainment of some considerable good; as for instance, a Merchant is industrious, who continueth intent and active in driving on his trade for acquiring wealth», *loc. cit.*, pág. 3.

[332] «Shall we alone be idle, while all things are so busie? we may easily observe every creature about us incessantly working toward the end for which is was designed indefatigably exercising the powers, whith which it is endewed; diligently observing the Laws of its creation...» Is. Barrow, *Of Industry*, página 78.

[333] «Idleness is indeed the nursery of sins, which as naturally grow up therein as weeds in a neglected field or insects in a standing puddle; Idleness teacheth much evil...» *(Eccl.*, 33, 27.) La ociosidad es la trampa donde atrapa el diablo a las almas. Is. Barrow, *Of Industry*, pág. 62; cf. págs. 53 s.

[334] I. Barrow, *Of industry*, págs. 94 s. Cf. Alb. C. Applegarth, *Quakers in Pensylvania* (1892), pág. 10 y W. Penn, *Fruits of solitude*, 1967.

[335] *Selections from the Record of the Kirk-Sessions of Aberdeen*, págs. 32 ss., en Mackintosh, *Hist. of Civilization in Scotland*, 3, pág. 265; cf. págs. 273 s.

el sol», alardea en el siglo XVII un comerciante cuáquero procedente de América ante un colega francés [336].

4.° Espíritu de ahorro: virtud capital, tanto en los tomistas como en los puritanos (y más aún en las sectas con éstos emparentadas). En la Escocia del siglo XVII el clero pone de nuevo en vigor la prohibición del lujo, exigiendo restricciones en el vestir, en la vivienda, en los gastos de las bodas, etc. [337]. De todos es sabido que el deporte favorito de los cuáqueros era economizar en todo: en las mismas palabras, en los gestos, incluso en la nomenclatura de los días de la semana [338].

También esta virtud cobra entre los protestantes una importancia extrema. Su significación es tan grande que quizás hayamos de ver aquí una auténtica —¡la única!— diferencia esencial entre la ética social de los puritanos y la de los escolásticos. Si se quiere resumir esta diferencia en pocas palabras, puede decirse que el protestantismo borra toda necesidad artística de grandiosidad y esplendor sensibles. La incomparable belleza de la concepción tomista reside en último término en el hecho de haber nacido de una profunda sensibilidad artística. En ella se sigue percibiendo el espíritu celestial de la meditación agustiniana. Me permito recordar lo que nos dice Santo Tomás acerca de la belleza de la armonía que existe en el mundo y en el hombre; a la cualidad de lo bello y honesto contribuye, según Dionisio, el esplendor y las bellas proporciones (4, *De div. nom.*): «Dios es bello en tanto causa de la armonía y esplendor del Universo». Por eso, la belleza del cuerpo radica en el hecho de que sus miembros guardan entre sí una justa proporción y de que el color ocupe su lugar debido. De igual forma, la belleza espiritual consiste en una conducta y en un comportamiento bien proporcionados y conformes al brillo intelectual de la razón. Por eso llama San Agustín (83, qu. 30) a la honestidad «belleza espiritual».

Esta sensibilidad artística se traduce después en el reconocimiento de una virtud de primer orden, que no aparece ya en ninguna ética protestante: la *magnificentia*. La magnificencia es el deseo de hacer algo «grandioso y espléndido». Con ello se piensa sobre todo en la Iglesia y en la comunidad, es decir, en el lujo público. Pero en algunos casos la magnificencia se refiere a asuntos personales: unas veces son actos que se celebran sólo una vez en la vida, por ejemplo, las bodas; otras, propiedades de carácter duradero, como por

[336] *Le Négociant patriote*, págs. 240 s.
[337] Fuentes en Buckle, *op. cit.*, **2**³, pág. 381.
[338] Alb. C. Applegarth, *Quakers in Pennsylvania*, págs. 10, 16, 26 y algunas más.

ejemplo la vivienda. El carácter esencial de la magnificencia se reserva para la grandiosidad en la obra de arte [339].

Un sentido tal para la grandiosidad no existió desde luego entre los protestantes. La *magnificentia* no tenía ya sitio en su edificio doctrinario, semejante por lo demás a aquellas iglesias, sobrias, frías, encaladas, carentes de toda figura decorativa [340], que vinieron a reemplazar a las excelsas catedrales góticas, cuyas polícromas vidrieras dejaban filtrar raudales de luz.

La virtud capital en la ética puritana era la contrapartida de la *magnificentia:* la *pervificentia,* la mezquindad, que los escolásticos habían condenado como pecado grave.

> Una persona es tachada de mezquina cuando lo único que persigue son cosas nimias... El amigo de la magnificencia mira primero la grandiosidad de la obra y atiende después a la cuantía de los gastos, ante los que no retrocede con tal de llevar a cabo su propósito. El mezquino, en cambio, cuida primero de que los gastos sean mínimos «con el fin de desembolsar lo menos posible», y basándose en ello procede a la realización de la obra propuesta, siempre que no resulte demasiado cara [341].

La transformación de la parsimonia en mezquindad *(parvicentia)* es quizás el mayor servicio que haya prestado la ética puritana y cuáquera al capitalismo, en la medida en que éste se confunde con el espíritu burgués.

¿O acaso haya que dar una importancia aún mayor a la abolición de la prohibición del préstamo a interés? Pero ya vimos que fue precisamente esta prohibición la que confirió un gran impulso al desarrollo del espíritu capitalista. Creo que, en la práctica, este cambio de concepción de los teólogos en la cuestión de la usura no ha tenido la menor importancia.

A continuación quisiera señalar de un modo explícito varios puntos de los que no se puede hacer responsable a la moral puritana y cuáquera:

1.° En ningún caso se le puede atribuir la creación y desarrollo de las virtudes burguesas, sencillamente porque éstas existían ya varios siglos antes del nacimiento del puritanismo: las encontramos, plenamente desarrolladas, en los libros de familia de Alberti. Así, pues, si algún sistema religioso es responsable de su génesis, este

[339] S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 134a. 1.

[340] Simbólica del puritanismo es la aparición de John Knox en la parroquia de Perth el 11 de mayo de 1559, desatando una auténtica tempestad iconoclasta. El *First Book of Discipline* de Knox condena toda «Idolatry» con todos sus monumentos: abadías, monasterios, catedrales, etc. John Knox, *Works,* 2, págs. 183 ss.; cf. 1, págs. 320 ss., 361 ss.

[341] S. Tom., *S. th.*, IIa IIae qu. 135a. 1, según traducción de M. Schneider.

sistema es el católico. La ética protestante no podía hacer sino apropiarse de lo que el tomismo había creado con anterioridad.

2.º Tampoco quisiera hacer responsable al puritanismo del desenfrenado desarrollo del afán de lucro, de la absurda pasión por el dinero, ni de la idiosincrasia de los negocios, que señalábamos como características del espíritu del capitalismo avanzado. Ya vimos que el moralista puritano rechaza desde el fondo de su corazón todo deseo de enriquecerse. Y siempre, aun en los momentos en que deja prevalecer el afán de lucro y riqueza, añade, implícita o expresamente, la siguiente reserva: el afán de lucro y la riqueza no deben convertirse nunca en fines absolutos. Sólo pueden encontrar justificación si el fin a que se los destina es saludable (agradable a Dios), y no están permitidos sino en la medida en que no inflijan ningún daño a la salud espiritual del empresario. También aquí reaparecen en parte, y en idénticos términos, los pensamientos escolásticos. «Podéis perseguir la riqueza —es la frase mil veces repetida por Baxter— si empleáis lo cosechado en *hacer el bien:* prodigar donativos a Dios y a sus ministros, socorrer a los pobres, servir al bien público: «*in the service of God, in beneficence to our neighbour, in advancing publick good*» [342].

3.º También es cierto que la moral puritana en ningún momento favoreció la idea del enriquecimiento sin escrúpulos. En esto tampoco se diferencia en nada de la moral tomista y, como ella, bendice sólo el enriquecimiento por medios honestos. «Todo lo que el hombre gana por medios *honestos* es digno de alabanza» [343]. La moral puritana, igual que la tomista, defiende todavía, en el fondo, la idea de un «premio justo», es decir, quiere someter el comercio mercantil a las leyes de la justicia y de la equidad. La idea de la competencia totalmente libre se rechaza con firmeza: «establecen un principio falso quienes opinan que su mercancía cuesta tanto como alguien quiera dar por ella». «Es un hecho innegable que en el mercado cada

[342] I. Barrow, *Of Industry,* pág. 66. He aquí unos cuantos párrafos más del *Directory* de Baxter: «Riches may unable us to relieve our needy brethren and to promote good works for Church or State. And thus also they may be loved: so far as we must thankful for them, so far we may *love* them: for we must be thankfull for nothing but what is Good», *ibid.,* pág. 214 «...It is *the end* by which a sinful Love of Riches is principally to be discerned; when they are loved *for pride of flesh-pleasing,* as they are the matters of a wordly corporal felicity», **1,** pág. 108. «That you make not Riches your chief end: Riches for our fleshly ends must not ultimately intended or sought. But- in subordination to higher things may. Then your end must be, that you may be better provided to do God service and may do the more good with what you have... You may labour *to be Rich for God,* though not for the flesh and sin», **1,** pág. 378.

[343] «What a man compasseth by honest industry, that is apt highly to prize.» I. Barrow, *Of Industry,* págs. 50, 51.

cual intenta ganar cuanto puede, y que el *'caveat emptor'* constituye la única garantía. Pero esto no es así entre cristianos, ni siquiera entre infieles que tengan sentido de la lealtad y de la honestidad» [344].

4.º Por último, creo que es erróneo atribuir sin más a la concepción puritana de la vida el gran desarrollo del espíritu empresarial que, en la época post-puritana, conocieron los países típicamente puritanos. A empresas de gran envergadura o arriesgadas no podemos decir que haya arrastrado dicha concepción a sus adeptos; lo más a un mercantilismo muy moderado. ¡Los *escoceses* eran puritanos! Ya señalé más arriba que me parece erróneo calificar de puritano a un hombre como Cecil Rhodes, ni a ninguno de los grandes empresarios que Inglaterra y América dieron a luz en el siglo XIX. Atribuir cualquier manifestación del espíritu capitalista al puritanismo es limitar demasiado el concepto de capitalismo: creo haber demostrado ya claramente que los antecesores de nuestros grandes y «osados comerciantes» eran de una madera bien distinta; que Raleigh, Cavendish, Drake, Fugger y tantos otros, por el hecho de que aún no habían nacido, tampoco pudieron impregnar su ánimo del material abstruso que un espíritu como el de Mr. Baxter se dedicó a recopilar en su *Christian Directory*.

Cierto es que también entre los puritanos se han dado grandes empresarios capitalistas. Pero dudo mucho que su grandeza se deba a la moral puritana y no a las características personales y a las leyes del destino. Nada nos autoriza a afirmar que los grandes empresarios de creencias puritanas sean producto exclusivo de la moral puritana. En el curso de esta obra tendremos ocasión de señalar muchas de las posibilidades a que puede deber su origen el auge del espíritu capitalista. La sumisión a los preceptos morales del puritanismo es tan sólo una de estas posibilidades. Y, como creo haber demostrado ya en este capítulo, esa sumisión no puede haber ejercido sino una influencia mínima en el desarrollo del espíritu capitalista.

[344] «It is a false Rule of them, that think their commodity is worth much as any one will give.» «But it is taken for granted in the Market, that every man will get as much as he can have and that 'Caveat emptor' *is* 'the only security'. It is not so among Christian, nor Infidels who profess either truth or common honesty.» Baxter, *Directory* 4, pág. 104.

Capítulo 21

EL JUDAISMO

De la religión judía y su importancia para la vida económica, en especial para la génesis del espíritu capitalista, me he ocupado ya detenidamente en mi libro en torno a los judíos, que recomiendo por tanto a aquellos lectores que encuentren defectuosa o incompleta la exposición siguiente.

Hoy día sigo defendiendo en esencia las mismas ideas que expuse en dicha obra, y ello pese a la acerba crítica que han sufrido por parte de numerosos rabinos; como es natural, no podían perdonar que un extranjero pusiese al descubierto algunas características de su religión que ellos quizá consideran «defectos de estética». A las críticas que me han reprochado el haber pasado por alto ciertos aspectos de la religión judía —como el misticismo, que también ocupa en ella un lugar importante— yo respondo: sin detenerme a examinar hasta qué punto es cierto que la religión judía, como conjunto, abarca otros elementos además de la religión de la ley, es justo recordar que lo que yo pretendía era descubrir las relaciones existentes *entre el judaísmo y el capitalismo*. Para ello no necesitaba considerar (aun en el caso de que la religión judía incluyese otros artículos de fe que los consignados por mí) aquellas manifestaciones del sentimiento religioso que, como el misticismo, evidentemente no tienen parte alguna en la formación del espíritu capitalista. Por razones análogas, en la exposición de la ética tomista prescindí intencionadamente de la doctrina paulino-agustiniana del amor y la gracia, pese

a pertenecer al catolicismo *oficial*. Por otro lado, desde la época de Esra, el judaísmo oficial había defendido, como único válido, el punto de vista de la religión de la ley.

Esas críticas no me afectan, pues, lo más mínimo. Pero hay un punto importante en el que sí debo rectificar mi postura.

Cuando escribí mi libro en torno a los judíos no había estudiado aún a fondo la moral tomista. De ahí que tuviese por exclusivamente judías algunas máximas de la religión judaica —como el reconocimiento condicionado de la riqueza, pero ante todo la exigencia de una racionalización radical de la conducta del hombre— contraponiéndolas a las concepciones de la religión cristiana (prepuritana). Es falso. Esos elementos especialmente importantes para nosotros del sistema religioso judío, y en particular de la teología moral judía, no están contenidos en el cristianismo primitivo, pero sí en el tomismo; y como ha quedado ya demostrado en el capítulo XIX de este libro. Ahora bien, la afirmación anterior no puede extrañarnos, ya que el tomismo se caracteriza precisamente por haber reconocido la ley moral judía como núcleo de la ley natural divina. Ni el puritanismo ni el judaísmo divergen del tomismo en los puntos para nosotros capitales. Pese a todo pueden detectarse determinados rasgos en el sistema religioso judío que le confieren un signo especial, diferenciándolo de la religión católica y protestante: bien entendido que sólo nos referimos a aquellos elementos de su moral que son de interés para nuestro estudio. Como característica del judaísmo quisiera señalar el hecho de que contiene en su totalidad las doctrinas que favorecen el capitalismo, desarrollándolas hasta sus últimas consecuencias lógicas.

Así, el modo como las doctrinas judías juzgan la riqueza resulta indudablemente más favorable que el de la misma religión católica. Cosa que no es de extrañar, ya que las autoridades en que se apoyan los judíos son los sabios del Antiguo Testamento, cuyo punto de vista era en el 99 por 100 de los casos favorable a la riqueza y al bienestar, mientras que los moralistas cristianos tenían que contar con el ideal de pobreza del evangelio. Por el contrario, en la religión judía no ha existido nunca un ideal de pobreza reconocido explícitamente.

El proceso de formación del racionalismo fue, sin duda alguna, más riguroso y amplio en la religión judaica que en la católica, asemejándose así al del puritanismo. En particular, la disciplina del instinto sexual que, como hemos visto, constituye ya un importante elemento de la ética tomista, se agudiza de tal forma en el judaísmo y puritanismo que acaba por convertirse en horrible caricatura.

En común con el puritanismo tiene el judaísmo esa total supresión del sentimiento artístico, tan intenso todavía en el tomismo. El segundo mandamiento del Decálogo ha pasado prácticamente inad-

vertido para los escolásticos, ejerciendo, sin embargo, una influencia decisiva en la concepción judía del universo.

Lo que confiere a la doctrina moral judía un lugar privilegiado en el desarrollo del espíritu moderno es la importante circunstancia de que recibió su contenido en un tiempo en que el cristianismo rodaba todavía por un camino muy distinto. El mundo judío sabía ya apreciar la riqueza cuando los cristianos vivían aún en el ideal esenio de pobreza, y la teología moral judía predicaba aquel furioso y extremo racionalismo cuando en el ánimo de los cristianos anidaba todavía la religión de amor paulino-agustiniana. Así, pues, todos los componentes de la ética favorables al desarrollo del espíritu capitalista han actuado sobre el pueblo judío mil años antes que sobre el cristianismo, fomentando en el curso de una larga historia un proceso selectivo que puso a los judíos en condiciones de servir al capitalismo cuando la religión cristiana apenas si había iniciado su obra educativa. De esta forma, gracias a su religión, el pueblo judío, cuando hizo su entrada en la época capitalista de la nueva era, se hallaba educado de manera muy distinta a cualquier pueblo cristiano. Esto representaba para los judíos —*caeteris paribus*— una enorme ventaja con relación a los restantes pueblos.

Ahora bien, lo que puso a la religión judía en condiciones de ejercer una influencia casi revolucionaria fue el trato especial que dispensaba *al extranjero*. La moral judía era una moral de dos caras: las leyes eran distintas según se tratase de judíos o de no-judíos. La doble moral, fenómeno que en principio aparece en toda ética popular, se conservó aquí a través de los siglos gracias a las vicisitudes del pueblo judío, inspirando hasta hace bien poco y de modo muy peculiar los principios económicos de este pueblo.

La religión judía contenía, pues, lo que podríamos llamar un código especial para extranjeros, cuyos rasgos esenciales quisiera reproducir aquí. Las consideraciones que siguen enlazan con la exposición en mi libro sobre los judíos, donde el lector encontrará también reseñadas las fuentes bibliográficas.

La disposición más importante y más citada de este código para extranjeros concierne a la prohibición, o mejor dicho, a la permisión del cobro de intereses. En la antigua comunidad judía, como en todo pueblo que se encuentra en las primeras fases de la cultura, el préstamo desinteresado (para utilizar la actual terminología jurídica) era la única forma admisible o, más bien, natural de ayuda recíproca. Pero ya en las leyes judías más antiguas encontramos decretos en virtud de los cuales sí se permitía cobrar intereses a «extranjeros» (costumbre que por lo demás debía de estar muy generalizada). El principal pasaje donde puede leerse esto lo encontramos en el *Deuteronomio* 23, 20. Otros pasajes de la Tora relacionados con el co-

bro de intereses son: *Ex.* 22, 25 y *Lev.* 25, 37. En relación con estos pasajes de la Tora ha existido, desde tiempos de Tanaim hasta hoy, una discusión apasionada cuyo centro de gravedad lo constituyen las célebres digresiones en *Babamezia,* fol. 70 b. Tengo la impresión de que buena parte de ellas tienen como único objeto oscurecer, mediante toda clase de sofismas, una situación extraordinariamente clara, tal como se expone en la Tora (y como aparece, casi intacta, en la *Misná).* El *Deuteronomio* (23, 20) dice claramente, no debes exigir interés a tu hermano de religión, pero sí puedes exigirlo al extranjero. Claro que el texto original encerraba ya una ambigüedad, pues teniendo en cuenta que en hebreo el futuro y el imperativo son iguales, el párrafo anterior puede leerse así: a extranjeros «podrás» y a extranjeros «*deberás*» «prestar con usura» (lo cual no significa otra cosa que prestar a interés).

Para el problema que nos interesa basta con saber que el judío creyente encontraba en las Sagradas Escrituras pasajes que, *como mínimo,* le permitían exigir interés (al extranjero): durante toda la Edad Media no conoció el peso de la prohibición del cobro de intereses, al que, sin embargo, se hallaban sometidos los cristianos. Y por lo que sé, este *derecho* no ha sido jamás discutido por la opinión autorizada de los rabinos. Sin duda alguna también hubo épocas en que la autorización de exigir intereses a los extranjeros se entendió como una verdadera obligación, apoyándose en una estricta interpretación de los textos.

Pero estas épocas fueron precisamente las de mayor importancia para la vida práctica: los siglos posteriores a la Alta Edad Media.

Parece haber pasado inadvertido a los autores que han tratado este tema en nuestros días el hecho de que el pasaje del *Deut.* (23, 20) relacionado con los extranjeros figura entre los *mandamientos* que rigen la vida de los israelitas: *la tradición* ha enseñado que al extranjero se le *ha* de prestar con usura. En esta misma forma se ha incorporado también al mandamiento —es el 198— al Sulhán Aruk. Los modernos rabinos, a los que incomodan (¿por qué?) las disposiciones —tan claras— del derecho judío referentes al extranjero, intentan restar importancia a tales preceptos como el mandamiento 198, afirmando que «extranjeros» en el sentido del párrafo no son todos los no-judíos, sino sólo «los paganos», «los idólatras». Pero nunca ha estado muy claro quién se contaba entre los unos y quién entre los otros. Y al creyente que, por ejemplo, ha grabado en su memoria el precepto 198, no se le plantean las sutiles distinciones de los sabios rabinos; a él le basta con que el hombre a quien exige interés no sea un judío, un compañero, sino un *goi.*

Así, pues, la religión hizo todo cuanto estaba en su mano para habituar a los judíos durante la Edad Media a practicar la «usura»,

siendo apoyada en esta tarea por la religión cristiana. En la medida en que el préstamo monetario haya sido de importancia para el desarrollo del espíritu capitalista, la legislación judía para extranjeros ha contribuido a ello. Ya tuvimos ocasión de examinar una de las consecuencias del oficio de prestamista: el debilitamiento del espíritu de empresa. Pero, como veremos en su momento, también ha ejercido influencias favorables para el desarrollo del espíritu capitalista.

Ahora bien, también en otros aspectos la posición del «extranjero» en el derecho judío (divino) era una posición de excepción y las obligaciones para con él no eran nunca tan severas como para con el «prójimo» judío; negar este punto denota ignorancia o mala fe. Cierto es que las concepciones jurídicas (y sobre todo consuetudinarias) relativas al modo y manera en que se debe tratar al extranjero han sufrido algunos cambios a través de los siglos. Pero la idea central —«al extranjero le debes menos consideración que a tu hermano de religión»— no ha sufrido modificación alguna desde los tiempos de la Tora. Tal es la impresión que se deriva de todo estudio imparcial del derecho del extranjero en las Sagradas Escrituras (sobre todo en la Tora), en el Talmud y en los Códigos. Hoy en día se sigue apelando, en obras apologéticas, a los célebres pasajes de la tora: *Ex.* 12, 49; *Lev.* 19, 33-34; 25, 44-46; *Deut.* 10, 18-19, para demostrar la actitud «xenófila» de la ley judaica. Pero, en primer lugar, tratándose de una Halacha (como ocurre en estos casos) no puede dejarse a un lado la tradición «oral», y en segundo lugar, esos pasajes de la Tora contienen desde luego la recomendación de tratar bien al «extranjero» (término que por otro lado tenía en la antigua Palestina un significado bien distinto al que adquirió después en el destierro: el *ger* y el *goi* son conceptos totalmente distintos), «pues extranjeros fuisteis vosotros en tierras de Egipto», pero a renglón seguido aparece la indicación (o el permiso) de considerarle con menos derechos: «he aquí cómo se ha de hacer la remisión: todo acreedor que haya prestado, condonará al deudor lo prestado; no lo exigirá ya más a su prójimo. Podrás exigirlo del extranjero, pero no de tu hermano, al que harás la remisión» (*Deut.* 15, 2-3). Ocurre lo mismo que con el préstamo a interés: trato diferenciado entre judíos y no-judíos. Y, como es natural, los casos jurídicos en que el no-judío tiene menos derechos que el judío se han ido haciendo cada vez más numerosos en el transcurso de los siglos, constituyendo en el último Código una lista de longitud muy considerable. Entre los párrafos del *Choschen Hamischpat* que explican detenidamente la situación jurídica del extranjero citaré los siguientes: el 188, 194, 227, 231, 259, 266, 272, 283, 348, 389, etc.

La gran importancia del estatuto jurídico del extranjero para la vida económica se traduce en dos formas distintas.

En primer lugar, dado el carácter xenófobo de las disposiciones del derecho industrial y mercantil judío, el trato con los extranjeros se hizo más desconsiderado (acentuándose una tendencia ya existente) y la moral de los negocios, si se me permite llamarla así, se tornó más laxa. Admito sin discusión que este efecto no era inevitable, pero sí podía darse muy fácilmente, y de hecho se ha dado en muchos casos, sobre todo dentro del ámbito de los judíos orientales. Por ejemplo, uno de los artículos (tantas veces discutido) del derecho para extranjeros decía: los errores cometidos por los paganos (extranjeros) en una cuenta puede aprovecharlos el israelita en favor suyo, sin que exista obligación de hacerlo notar (esta frase se incluyó en el Tur; originalmente no se encuentra en el código de Karo, pero es introducida luego también allí con la glosa de Isserle). Una concepción tal del derecho (que se desprende de numerosos artículos de la ley) necesariamente tenía que despertar en el judío piadoso la creencia de que en el comercio con extranjeros no hacía falta proceder con tantos escrúpulos. Mientras en el trato con sus correligionarios observase estrictamente los preceptos, extremadamente rigurosos, que se referían a los pesos y medidas, no tenía por qué sentirse culpable de «explotar» al extranjero. Cierto es que en algunos casos se le inculcaba insistentemente que también había de ser honrado con el extranjero (por ejemplo, Ch. h. 231), pero el hecho de que hubiera que señalarlo expresamente nos da ya idea del estado de cosas. Y más adelante vuelve a decir (Ch. h. 227.26) *expressis verbis:* «Se puede explotar a un no-judío, pues escrito está en la Sagrada Escritura (3.° Moisés, 25, 14) que nadie debe explotar a su hermano» (aquí no se trata de un fraude, sino de cobrar un precio más alto al extranjero).

Esa concepción tan vaga de que al extranjero se le pueden hacer trampas tranquilamente, de que es lícito hacer la vista gorda en el comercio con él (sin cometer por ello pecado alguno), se afianzó todavía más en aquellos lugares en que, como en muchas juderías del Este de Europa, se cultivaba una charlatanería formalista en torno al estudio del Talmud. Su influencia relajadora en la vida económica de los judíos la describe muy bien Graetz, cuyas palabras (dado que en este caso se trata de un testigo intachable) quisiera reproducir aquí textualmente, pues explican algunas características de la actuación económica de los judíos esquenazis: «Líos y tergiversaciones, artimañas jurídicas, chocarrería y una cerrazón total ante todo lo que se hallase fuera de su horizonte, en eso consistía la esencia y forma de vida de los judíos polacos... La honradez y la rectitud les eran tan ajenas como la sencillez y la veracidad. Esta cuadrilla asimiló

las mañosas enseñanzas de las escuelas superiores y las utilizaba para engañar a los menos astutos, experimentando con ello una especie de gozo triunfal. Claro es que sus ardides difícilmente podían emplearlos contra sus hermanos de religión, que se las sabían todas; pero el mundo no-judío con que trataban sufrió en su propia carne la superioridad del ingenio talmúdico del judío polaco... La depravación de los judíos polacos se volvió contra ellos mismos de manera sangrienta y tuvo como consecuencia el que la restante judería europea se contagiara durante un tiempo del modo de ser polaco. Con la emigración de los judíos de Polonia (a raíz de las persecuciones cosacas) se polonizó, por así decirlo, todo el mundo judío.»

La segunda consecuencia, quizás más importante aún que la primera, del trato diferencial que el derecho judío dispensaba a los extranjeros fue que las concepciones relativas a la actividad mercantil e industrial evolucionaron bien pronto hacia el comercio libre. Ya sabemos que los judíos han sido los padres del comercio libre (y, con ello, la vanguardia del capitalismo), pero queremos señalar ahora que uno de los factores que más les capacitó para esta empresa fue su derecho mercantil, considerado siempre como mandamiento divino e inspirado desde muy pronto por el sentido de la libertad. Constataremos además que en este derecho influyó claramente la legislación relativa a los extranjeros, pues es fácil ver que en el comercio con extranjeros el principio de la obligación personal tiende a desaparecer, para ser sustituido por el principio de la libertad económica.

Me limito a señalar los puntos siguientes:

La legislación de precios (o política de precios) para el comercio con correligionarios se halla presidida aún, en el Talmud y en el Sulhán Aruk, por la idea del *justum pretium* (como ocurre durante toda la Edad Media, en general), es decir, aspira a un convencionalismo en la fijación de precios apoyándose en la idea del sustento. Pero esta teoría del *justum pretium* no rige en el caso de los no-judíos, a quienes se aplica el sistema «moderno» de fijación de precios (*Sul. A.* 227, 26; *B. m.* 49b ss.).

Provenga de donde provenga esta concepción, lo que resulta de importancia capital es el hecho de que ya en el Talmud, y aún más claramente en el Sulhán Aruk, se defienden las teorías de la libertad industrial y mercantil, tan ajenas a todo el derecho cristiano de la Edad Media. El historiador del Derecho y de la Economía que comprobase esto, a través de un estudio escrupuloso y detallado de las fuentes originales, prestaría a la ciencia un servicio inapreciable. Por una parte, me conformaré una vez más con presentar unos cuantos pasajes, pero que a mi entender bastan para demostrar la exactitud de mi afirmación. En primer lugar, existe un pasaje en el

Talmud y en los Códigos que reconoce decididamente la *libre competencia* entre los comerciantes (es decir, una conducta en los negocios que, como vimos en capítulos anteriores, se oponía a toda la concepción precapitalista y del capitalismo temprano sobre el proceder del comerciante honesto). En *Bara Mezia* (fol. 60ab) se lee: «R. Jehuda enseña: El comerciante no debe distribuir entre los niños golosinas y nueces, porque así se acostumbran a venir a él. *Pero los sabios lo autorizan.* Tampoco se deben rebajar los precios; *pero los sabios (opinan):* hay que pensar bien de ello. No se deben apartar las habas partidas; así lo dicta Abba Saul; *los sabios, en cambio, lo permiten.*»

Los mismos razonamientos aparecen en la *Gemara* y en la *Misná.* Pero al llegar al *Sulhán Aruk* no queda el menor rastro de tales argumentos contrarios o desfavorables a la libertad comercial, prevaleciendo únicamente la concepción «progresista»: «*Se permite al tendero regalar nueces y otras golosinas a los niños que vienen a comprarle, con el fin de atraérselos; también puede vender a precios más bajos que los del mercado y los demás comerciantes no podrán oponerse a ello*» (*Sul. A.* 228, 18).

La disposición *Sul. A.* 156, 7 es análoga: los comerciantes que traen sus mercancías a la ciudad están sometidos a diversas limitaciones, «pero si los forasteros venden sus mercancías mejor o más barato que los comerciantes de la villa, éstos no deben impedir que el público judío haga uso de esta ventaja», etc. O *Sul. A.* 156, 5: Si un judío presta dinero a un no-judío con bajo interés, nadie podrá impedírselo.

Asimismo, vemos que en el derecho judío se rompe el rígido principio del monopolio comercial para dar paso a la «libertad comercial» (al menos en el *Sulhán Aruk):* supongamos que entre los vecinos de una calle se halla instalado un artesano y los demás no han protestado; si otro de los vecinos quiere emprender el mismo oficio, el primero no puede impedírselo y decir que le quita el pan, incluso si el segundo viniera de otra calle, etc. *(Sulhán Aruk* 156, 5).

No hay duda. Dios quiere la libertad de comercio y el libre ejercicio de las profesiones. ¿Qué mayor razón puede haber para ponerla realmente en práctica en el marco de la economía?

Capítulo 22

LA CONTRIBUCION DE LAS FUERZAS MORALES AL DESARROLLO DEL ESPIRITU CAPITALISTA

En los capítulos precedentes hemos hablado con la mayor imparcialidad, por no decir ingenuidad, de la influencia que las fuerzas morales han ejercido en la conformación del espíritu capitalista. Ahora hemos de recapacitar y preguntarnos con qué derecho lo hemos hecho, y si podemos responder de la exactitud de nuestras afirmaciones. Esta pregunta no queda contestada en forma alguna por las consideraciones anteriores, pues lo único que se ha hecho es señalar el paralelismo existente entre ciertos fenómenos del espíritu capitalista y determinadas doctrinas de la filosofía y la religión.

Pero podría objetársenos que ese paralelismo no justifica en absoluto la hipótesis de una conexión causal entre ambas series de fenómenos; cabe pensar que el espíritu capitalista manó de otras fuentes, adquiriendo el mismo matiz que hubiese podido proporcionarle el influjo de los preceptos morales.

También podría alegarse lo siguiente (y este argumento está implícito en el hábito mental dominante en muchos círculos de la sociedad actual): aun aceptando que exista una conexión causal entre el espíritu capitalista y los preceptos morales, la dirección causa-efecto es justamente la contraria de la que se ha supuesto; no es el espíritu capitalista el que ha sido formado por las exigencias morales de la filosofía y la religión, sino que éstas son mero «reflejo» de unas condiciones económicas particulares que encuentran su expresión en una determinada mentalidad económica.

No es mi intención someter a un estudio detallado el problema relacionado con este último argumento. Lo que hay que decir acerca de las relaciones fundamentales entre la religión y la vida económica lo ha resumido Ernst Tröltsch con muy buen juicio y aceptando abiertamente las ideas de la «concepción materialista de la Historia». Por mi parte, voy a limitarme a exponer brevemente mi punto de vista acerca de la cuestión y, partiendo de ahí, decidir sobre el caso específico que nos interesa, es decir, delimitar con alguna exactitud la probable «contribución de las fuerzas morales al desarrollo del espíritu capitalista».

Se explique como se explique el genio del creador de un sistema religioso, lo cierto es que para que una religión arraigue es necesario que se cumplan determinadas condiciones previas en el medio ambiente. Estas condiciones previas no son de naturaleza exclusivamente económica, sino, al menos en igual grado, de tipo bioetnológico. De la circunstancia total de un pueblo —de su constitución natural y de sus condiciones sociales— depende el que una religión (o una filosofía, para la que es aplicable lo mismo, aunque a menor escala) sea aceptada; de ella depende también la evolución que experimente el sistema religioso en el curso del tiempo. Esto puede expresarse diciendo que para que una religión prenda y se despliegue en una dirección concreta tiene que darse cierta «predisposición» en el pueblo. «Tantas probabilidades tiene una semilla de germinar entre desnudos peñascales como una religión apacible y filosófica de poder ser instaurada entre salvajes ignorantes y fieros.»

La «predisposición» de un pueblo se halla más fuertemente determinada por las condiciones económicas a medida que nos vamos acercando a la época actual, porque los intereses económicos —al menos en el curso de la historia europea occidental— ocupan un espacio cada vez más amplio en la vida espiritual del individuo. Por ello, cuanto más joven sea una religión, más se hará notar la influencia de la vida económica en las formas de aquélla.

La exactitud de estas palabras, que yo considero de vital importancia, podemos comprobarla fácilmente si comparamos la fuerza de las relaciones entre los diferentes sistemas religiosos cristianos con la vida económica de la época correspondiente.

Pretender relacionar de un modo no negativo la expansión de las doctrinas agustinianas con cualquier tipo de condiciones económicas sería violentar los hechos.

Algo más patente se hace la significación de las circunstancias económicas para el desarrollo de la doctrina tomista. Opino que el proceso de formación de la doctrina moral escolástica durante los siglos XIV y XV se vio influido de modo decisivo por la evolución de la vida económica. Pero en esencia hemos de suponer que también el

catolicismo de la Alta Edad Media bebió de fuentes que ni habían nacido entonces ni en aquellos lugares: vemos claramente cómo confluyen en él vivencias religiosas, la experiencia cotidiana, doctrinas filosóficas de tiempos antiguos y preceptos morales del pueblo judío.

Bien manifiesta es en cambio la influencia ejercida por la economía capitalista desarrollada sobre la conformación de las tendencias calvinistas del protestantismo. El hecho de que el puritanismo acabara por aceptar la forma de vida burguesa como compatible con el estado de gracia fue un triunfo del poder de las condiciones económicas; ya vimos cuánto le repugnaba el capitalismo en su más íntima esencia. ¡Los predicadores puritanos del siglo XVI y principios del XVII habrían preferido mucho más acabar con todo el culto mammonista e implantar en su lugar una constitución económica de tipo campesino-artesana, que hubiese representado un marco mucho más apropiado para sus doctrinas antimundanas! Pero era demasiado tarde. No podían ignorar sin más —como lo hizo el luteranismo en la Alemania económicamente atrasada— los albores y progresos del capitalismo. Aunque probablemente muy a pesar suyo, admitieron la existencia del capitalismo e intentaron conciliarlo lo mejor posible con sus teorías religiosas. La manera peculiar de presentar sus *doctrinas* delata hasta qué punto la vida económica influyó sobre ellas; sabido es que en la exposición de las verdades de salvación incluyeron a menudo imágenes tomadas de la vida económica de su tiempo: por ejemplo, cuando el «santo» hace recuento de sus pecados, diferenciándolos como capital e intereses, de forma que «la santificación de la vida cobra casi el carácter de una actividad económica».

También Baxter (*Saints evalasting rest*, cap. XII) explica la invisibilidad de Dios observando que, así como por correspondencia se pueden hacer negocios lucrativos con un extraño sin necesidad de verle, del mismo modo es posible también conseguir la «perla preciosa» en un «bienaventurado negocio» con el invisible Dios. Estas metáforas comerciales, que vienen a reemplazar a las metáforas forenses de los antiguos moralistas del luteranismo, son muy características del puritanismo, el cual, en efecto, deja al hombre que «negocie» su propia bienaventuranza [345].

Claro es que estas imágenes eran cosa muy corriente dentro del judaísmo, como puede comprobarse en mi libro sobre los judíos, y es probable que los teólogos puritanos encontrasen por primera vez tales metáforas en los escritos de sus colegas judíos. Pero el hecho de que las adoptaran se debe a que el pensamiento teológico judío era precisamente el que más adaptado estaba al sistema capitalista, en medio de una época en que el mundo se empapaba cada vez más

[345] Max Weber, *Protestantische Ethik*, etc., en el «Archiv ...», **25**, pág. 57.

del espíritu de este sistema. Si los predicadores puritanos hubieran propagado sus doctrinas en un ambiente campesino-feudal o artesano, hubiese sido absurdo intentar inculcar a la comunidad los preceptos morales con ayuda de alusiones a la contabilidad, el capital y los intereses.

Pero —y esto es lo que más importa— una vez arraigado un sistema religioso (o filosófico), la doctrina en él resumida y adornada con el nimbo de lo suprasensible repercute indudablemente en la vida y, como es natural, en el mundo económico. Y sería muy extraño que la disposición anímica del sujeto económico no se viera también influida por preceptos morales de constitución tan sistemática y predicados de forma tan autoritaria.

Claro es que esta influencia está relacionada a su vez con el cumplimiento de dos condiciones: una de naturaleza personal y otra de naturaleza objetiva.

La *condición de carácter personal* que ha de darse para que las fuerzas morales puedan ejercer su influencia en la conducta económica es ésta: las fuerzas en cuestión deben tener cierto dominio sobre el alma de los hombres. La mejor moral no puede producir efecto si no hay nadie que quiera seguirla porque no crea en ella. Ya tuvimos ocasión de comprobar cómo esta condición se cumplió en toda la época del capitalismo primitivo: el interés por la filosofía en tiempos del Renacimiento y, en especial, la mentalidad profundamente religiosa de todos los países hasta bien entrado el siglo XVII son hechos harto probados.

Pero también la *condición objetiva,* indispensable para la eficacia de las fuerzas morales, se dio en la época del capitalismo temprano. Me refiero al *nivel relativamente bajo* de desarrollo capitalista que constatamos ya antes.

Mientras un sistema económico se encuentra en fase de elaboración, y depende por tanto de la libre decisión de los individuos la manera en que vayan a realizar su actividad económica, las doctrinas morales y las máximas y preceptos de la conducta humana que de ellas brotan tendrán, como es natural, un margen de libertad mucho más amplio que cuando se han desarrollado plenamente las diversas ramas del sistema económico, se han mecanizado las diversas medidas y se ha obligado a los sujetos económicos a entrar en una determinada línea de conducta.

Ahora bien, puesto que vemos que en una época determinada, precisamente la del capitalismo primitivo, se cumplen ambas condiciones, podemos concluir que las fuerzas morales —la filosofía y particularmente la religión—, una vez puestas en marcha e independientemente de su origen, también han participado en la formación del espíritu capitalista. En otras palabras, aquellos fenómenos para-

lelos que constatábamos en multitud de casos (entre la doctrina moral y la manifestación del espíritu capitalista) pueden ser interpretados en el sentido que ya indicamos: el precepto moral es la causa y la estructuración de la conducta de los sujetos económicos, el efecto.

La contribución de las fuerzas morales al desarrollo del espíritu capitalista se puede resumir en los tres puntos siguientes:

1) La creación de lo que podríamos llamar una atmósfera favorable al capitalismo: la constitución de una concepción de la vida basada en la racionalización y en la metodificación, tarea en la que intervinieron a partes iguales la filosofía del último período de la Antigüedad y las tres principales religiones.

2) El cultivo de las virtudes burguesas, que los tres sistemas religiosos han preconizado tan ardorosamente como los sabios de la Antigüedad.

3) La restricción del afán de lucro y la coacción de la mentalidad económica, tal como las predican ambas religiones cristianas y como se dieron, efectivamente, en la época del capitalismo primitivo. Por ello podemos decir que el capitalismo se halla hasta el final de este período bajo la influencia suavizadora de la doctrina moral cristiana; quien no vea esto es que no ha comprendido el carácter peculiar del capitalismo primitivo.

Ahora bien, vimos ya que una de las características de la moral judía era que *desconoce* (al menos en el trato con «extranjeros», que prácticamente es el único a considerar) aquellos principios mediante los cuales las religiones cristianas influyeron en la vida económica, en el sentido de limitarla y frenarla. Desde los primeros pasos del capitalismo vemos cómo los judíos rompen las barreras de la vieja moral económica y se colocan a favor de un enriquecimiento tan ilimitado como desconsiderado. Sin embargo, estas ideas no se convirtieron en parte integrante del espíritu capitalista hasta los días del capitalismo maduro, es decir, una época en que —al menos en los países protestantes— la intensidad del sentimiento religioso se había debilitado visiblemente y en la que, al mismo tiempo, se había extendido cada vez más la influencia del mundo judío. Es evidente, pues, que las fuerzas morales, y en especial la religión, son responsables de la particular evolución del capitalismo en su fase posterior: la religión cristiana, porque ya no influía; la judía, porque seguía influyendo.

Por otra parte, sería sobrevalorar la influencia de las fuerzas religiosas en la vida económica si pretendiésemos hacerlas responsables de toda la evolución que se operó en el espíritu capitalista desde el final de su primer período. A mi modo de ver, las consideraciones que nos llevaron a asignar una esfera de acción bastante amplia a las fuerzas morales nos permiten también entrever las fronteras de su eficacia. Estos límites se pueden trazar como sigue:

1) En tanto los valores morales sean reconocidos por los hombres, es decir, en tanto los hombres (en el más amplio sentido de la palabra) sean «creyentes», la acción efectiva de las fuerzas morales, como constituyentes del espíritu capitalista (y origen del mismo), depende del cumplimiento de ciertas condiciones objetivas.

2) Pero aun en el caso de que los hombres sean creyentes, las fuerzas morales no representan en modo alguno las únicas fuentes del espíritu capitalista. Si no fuese así, un sistema religioso dado tendría que engendrar siempre el mismo espíritu capitalista, lo cual está lejos de ser cierto (el caso de España e Italia). Por otro lado, un mismo espíritu capitalista tampoco podría haber surgido de sistemas religiosos diferentes, pero ahí está el ejemplo de Italia, Alemania y Norteamérica.

Para convencerse de que las fuerzas morales no son las únicas fuentes del espíritu capitalista, basta con pensar que muchos aspectos de este espíritu y muchas formas de su actividad no *pueden*, por su misma naturaleza, ser producto de estas fuerzas. Una breve prueba de lo fácil que es caer en un punto de vista unilateral cuando se pasan por alto estas diferencias la constituyen las palabras con que concluye Franz Keller su acertada discusión de las ideas que acabo de exponer:

> Lo decisivo para el origen del capitalismo no fue la acumulación de grandes riquezas en manos de individuos aislados, sino aquella reserva de fuerzas morales que encontró su máxima expresión económica en la responsabilidad que caracteriza al empresario. Las fuerzas morales son el producto de un largo proceso de *educación*, y constituyen en un pueblo la base del sistema contractual sobre el que se erige la actividad empresarial.

Estas palabras encierran un núcleo de verdad, pero ignoran la infinidad de facetas que presenta el problema en cuestión.

En primer lugar, para la génesis del *capitalismo* (como *sistema* económico) fueron «decisivas» tanto la acumulación de grandes riquezas como la formación de un espíritu capitalista y muchas cosas más. Las *formas* económicas nunca pueden nacer de aspiraciones puramente morales, cualquiera que sea su especie. A este malentendido se opuso ya Max Weber abiertamente cuando se le quiso culpar de haber intentado derivar todo el capitalismo a partir de motivos religiosos [346].

Pero aun si atendemos únicamente al «espíritu» en la vida económica, a la mentalidad económica en su sentido más amplio, es evidente, creo yo, que este espíritu capitalista constituye una variada

[346] En su respuesta a la crítica de H. Karl Fischer, *Kritische Beiträge zu Professor Max Webers Abhandlung «Die protestantische Ethik», etc.*», en el «Archiv...», 25, pág. 246.

mezcla de estados anímicos de diversas especies, de entre los cuales sólo algunos son accesibles por naturaleza a la acción de las fuerzas morales y, por ende, susceptibles de ser educados. Son éstos los elementos que podemos calificar, en el más amplio sentido de la palabra, como «virtudes»: *virtudes* del espíritu, virtudes del carácter, que se traducen a su vez en una disciplina de nuestro ser natural y en una ordenación del intelecto y de la voluntad.

Estas virtudes pueden ser adquiridas, y para llegar a ellas es necesario acatar y cumplir las normas morales que enseña la ética. No debemos olvidar que la adquisición de estas virtudes supone una determinada predisposición natural: lo que algunas naturalezas encuentran difícil, para otras es tarea fácil, por estar mejor «dispuestas». Sea como fuere, éste es el auténtico campo de acción de las fuerzas morales y de su labor educativa.

Pero además de las virtudes, el espíritu capitalista encierra, como hemos visto, otros elementos, entre los cuales hay algunos que no se pueden adquirir porque han de ser innatos: son los *talentos*, las cualidades especiales del empresario audaz, del especulador ingenioso y del hábil contable. No hay fuerza moral en el mundo que sea capaz de hacer del imbécil un genio, ni del soñador un calculador. Es cierto que los talentos se pueden «cultivar» e incluso se puede incrementar su número y elevar su nivel por medio de una selección, pero ni en su cultivo ni en su selección tienen parte alguna las fuerzas morales.

Junto a virtudes y talentos encontramos, por último, en el espíritu capitalista las *técnicas:* habilidad y destreza en el manejo de los negocios, habilidad para el cálculo y la organización, etc. Estas aptitudes tampoco se adquieren por medio de las fuerzas morales, sino que requieren cierto aprendizaje. El hombre más perfecto, desde el punto de vista moral, será un mal empresario capitalista si lleva sus libros de contabilidad por un método erróneo y comete equivocaciones en los cálculos. El grado de aptitud para el capitalismo viene determinado por la suma de las técnicas acumuladas, de una parte, y por la capacidad y voluntad de aprenderlas, por otra. De estos factores sólo el último es susceptible de un perfeccionamiento moral: la voluntad de aprendizaje, la aplicación. Los otros dos escapan de nuevo a la acción de las fuerzas morales; el número de técnicas que se inventen en el transcurso del tiempo depende de la capacidad inventiva, que puede existir o no; la rapidez, facilidad y perfección con que los sujetos económicos asimilen dichas técnicas dependen, en cambio, de sus facultades. Estas son por naturaleza de muy diversa magnitud; tanto su nivel medio como su cota máxima pueden aumentarse a lo largo de varias generaciones mediante un proceso de selección, pero en esta selección tampoco intervienen las fuerzas morales.

Así, pues, no podemos hacer responsables a las fuerzas morales

del desarrollo de numerosos componentes del espíritu capitalista, aun cuando dentro de una comunidad se conserve intacto su poder. Pero ¿y si falta esta condición previa, como viene ocurriendo sin duda alguna en los pueblos cristianos desde el ocaso del primer período capitalista? El espíritu capitalista ha producido durante esta época cambios radicales, como hemos podido comprobar; cambios que sólo eran posibles bajo un total desprecio de todos los preceptos predicados por los moralistas cristianos, tanto católicos como protestantes. Cambios que se basan en la demolición de todas las fronteras que habían trazado el catolicismo y el protestantismo para la conducta de los sujetos económicos. Cambios, en fin, que sólo pueden conciliarse ya con una moral: la judía. Mas por importante que haya sido la influencia de la moral judía, sería falta de espíritu crítico atribuir a dicha influencia toda la manera de ser y de actuar del hombre económico moderno.

Por tanto, no tenemos más remedio que ir en busca de *otras* fuentes de las que haya podido brotar el espíritu del capitalismo moderno, sin perder de vista que en todo momento intervinieron fuerzas distintas de las morales: en la etapa del capitalismo temprano actuaron *junto con* éstas; en la del capitalismo maduro, *en lugar de* éstas. Esas otras fuerzas nacen de las circunstancias sociales, y su estudio constituye el tema de la parte siguiente.

Tercera parte

LAS CIRCUNSTANCIAS SOCIALES

Capítulo 23

EL ESTADO

Si en este capítulo y en los siguientes intento poner al descubierto las circunstancias externas (sociales) que han ejercido una influencia decisiva en el proceso de la evolución espiritual del sujeto económico moderno, lo hago sólo con el fin, por un lado, de dar una *panorámica* lo más completa posible de los complejos causales que hay que tener en cuenta y, por otro, de insistir en unos cuantos puntos que se me antojan especialmente importantes. Abarcar más supondría escribir una historia de la economía, una historia de la cultura o incluso una historia general de la última mitad del siglo, pues, ¿qué parte de esa historia no estaría más o menos relacionada con el problema que nos ocupa?

De entre toda esa serie de complejos causales hablaremos en primer lugar del Estado. Esto no responde únicamente a la indudable importancia de su misma evolución para el desarrollo del espíritu capitalista, particularmente en la época del capitalismo primitivo, sino también al hecho de que el Estado, a su vez, encierra dentro de sí otra serie de complejos causales.

Mi intención es señalar a través de qué medios el Estado ha fomentado el espíritu capitalista. Pero antes quisiera dejar bien sentado que en algunos aspectos el Estado ha constituido un obstáculo para su desarrollo.

No creo que pueda dudarse de que un *fiscalismo* exagerado es capaz de frenar y aun matar todo espíritu de empresa. Cuando los

tributos son tan altos que reducen los beneficios a un mínimo, imponiendo una carga excesiva a las empresas o haciendo imposible toda competencia de una industria con el extranjero por la subida de los salarios, se observa indefectiblemente una disminución en la tendencia a invertir capital en las empresas. De sobra conocida es la relación (Ranke) entre la «decadencia económica» de España a partir del siglo XVII o el hundimiento de la industria holandesa durante el siglo XVIII (Luzac y Pringsheim), por una parte, y la excesiva presión fiscal en estos países, por otra. Aunque en menor grado que una política fiscal equivocada, una mala política comercial o industrial también puede ejercer una influencia paralizadora sobre el espíritu de empresa; otro tanto cabría decir de una política social demasiado rígida (aunque este caso apenas se ha dado hasta la fecha).

Pero hay un aspecto en el que el desarrollo del Estado moderno ha frenado visiblemente la expansión del espíritu capitalista, sin que pueda echársele en cara a la dirección del Estado el haber seguido una política «equivocada». Me estoy refiriendo a la cuestión de la *Deuda Pública*. En otra ocasión [347] he aportado ya datos numéricos que indicaban las descomunales sumas que fueron a parar al Erario público, para fines bélicos principalmente, a partir del final de la Edad Media. Estas sangrías debilitaron sensiblemente el organismo económico, aunque más tarde se recuperara gracias a la utilización de aquellas sumas para fines productivos. Pero al mismo tiempo que escaseaban los medios que el capitalismo necesitaba para la realización de sus planes, la posibilidad de invertir el dinero de un modo lucrativo en empréstitos públicos tenía necesariamente que dificultar el desarrollo del espíritu de empresa o, por lo menos, frenarlo: en el momento en que la gente rica empieza a comprar títulos de la Deuda, en lugar de invertir su dinero en empresas capitalistas, puede decirse que empieza el proceso de adiposis mental.

En Inglaterra, Francia y Holanda se oyen, durante los siglos XVII y XVIII, las mismas quejas de personas que simpatizan con el capitalismo: el dinero que está destinado a promover el comercio y la industria termina en el Tesoro público, donde produce altos intereses [348].

Un método especialmente eficaz de matar el espíritu de empresa es el que puso en práctica el Estado en Francia, donde (como pudimos comprobar ya en capítulos anteriores) la *venta de cargos* ha sido durante siglos una institución determinante de la vida pública. En su aspecto formal, dicho método difería de la suscripción de Deuda Pública, pero el efecto era el mismo. Los ricos se apoltronaron y dejaron

[347] W. Sombart, *Krieg und Kapitalismus* (1913), págs. 7 ss.

[348] En el libro señalado en la nota 347 he reproducido textualmente algunas de estas quejas.

de interesarse por las empresas capitalistas. Aquí se observa perfectamente la confluencia e interconexión de las diversas fuerzas que influyeron en el espíritu capitalista: el espíritu francés, que creíamos deber explicar a partir de su origen celta, y cuyas aptitudes para el capitalismo eran escasas, creó la institución de la venta de cargos como la forma de empleo del dinero más adecuada a su esencia; una vez creada esta institución, produjo un efecto paralizador en el espíritu de empresa, exterminando las escasas aptitudes capitalistas que quedaban o seleccionando las variantes menos dotadas.

El mismo efecto se observa en aquellos países en que el Estado adopta una postura determinada en la estructuración social de su pueblo favoreciendo, por ejemplo, a una aristocracia totalmente ajena al mundo de los negocios y privando al mundo capitalista de los elementos más capaces de la burguesía al elevarlos a la clase aristocrática. También aquí sería difícil discernir en cada caso cuál es la causa y cuál el efecto, es decir, si es el ennoblecimiento el que provoca el alejamiento de los intereses capitalistas o si aquél no representa más que el reconocimiento externo del proceso de feudalización que se había verificado en el marco de la burguesía.

Pero frente a estas influencias negativas se halla el formidable *impulso* que el Estado da, en todas las formas posibles, al espíritu capitalista. Y si el Estado proporciona al capitalismo este apoyo es, en primer lugar, porque *quiere* fomentarlo: aquí entran en consideración las medidas estatales en favor de los intereses capitalistas.

El propio Estado ha sido y sigue siendo, como bien sabemos, uno de los primeros empresarios capitalistas. De este modo sirve de modelo y espolea el espíritu de lucro, actúa como ejemplo en todas las cuestiones de organización y de moral comercial, y ejerce su influencia en la trasmutación de los valores sociales: al intervenir él mismo en los negocios redime a las «profesiones sucias», tan vilipendiadas en toda la época precapitalista, y eleva las *artes sordidae* a la categoría de actividades «dignas de un *gentleman*».

Pero es por vía indirecta cómo el Estado influye con mayor intensidad en el desarrollo del espíritu capitalista, concretamente mediante su política económica. Pensemos en el fomento, a todas luces decisivo, que experimentaron los intereses capitalistas con la política mercantilista de la primera época del capitalismo. El aspecto más interesante (para nuestro problema) de esta política es el siguiente:

El Estado es en muchas ocasiones el encargado de «dar una voz» a los particulares para que se ocupen en empresas capitalistas. Los empuja e incita al capitalismo por métodos coactivos o persuasivos. Cierto autor cameralista del siglo XVIII opina: «la plebe no abandona sus viejos hábitos hasta que se la arrastra, atada de pies y manos, a

nuevas soluciones que pueden aportarle grandes ventajas» [349]. Resulta verdaderamente conmovedor observar cómo Colbert intenta poner en movimiento a sus indolentes compatriotas [350]. Detrás de numerosas empresas inglesas de los siglos XVI y XVII se halla el rey (o la reina) como fuerza motriz inmediata e interesada en las ganancias; tras largas conversaciones consiguen convencer a un Drake o a un Raleigh para que emprendan nuevos viajes; así, por ejemplo, el último proyecto de Raleigh de navegar una vez más hacia la Guayana fue iniciativa del rey Jacobo I, que a la sazón se hallaba en apuros financieros [351], y Carlos I envió agentes por todo el país con el encargo de concertar tratos lucrativos con empresarios industriales [352].

Tenemos después el ingenioso *sistema de privilegios,* del cual se servía el Estado mercantilista para fomentar intereses capitalistas ya existentes, para desarrollar aquellos que pugnaban por ver la luz, pero que se encontraban aún en estado latente, o bien para sembrar simplemente dichos intereses. La finalidad de estos «privilegios» estatales (en el más amplio sentido de la palabra) está descrita de manera admirable en una carta de Enrique II de Francia, fechada el 13 de junio de 1568, en la que declara con secas palabras que sus «privilegios y favores» tienen como misión impulsar a los comerciantes «virtuosos y trabajadores» hacia empresas ventajosas [353].

Los «privilegios», todos los cuales se basan en la misma idea de activar el espíritu de empresa mediante la promesa de beneficios materiales o espirituales, aparecían bajo formas muy diversas: en forma de monopolios (que viene a ser un privilegio negativo), concediendo aquí un monopolio de producción, allí uno mercantil, más allá otro de transporte; en forma de medidas político-mercantiles de protección o promoción, o, finalmente, en forma directa de primas. En su *Dictionnaire* enumera Savary todos los tipos de primas con que se intentaba espolear el espíritu de empresa: concesión de títulos nobiliarios hereditarios; permiso de naturalización; dispensa de aranceles; préstamos sin intereses; pensiones anuales; licencia de fabricación de cerveza; cesión de terrenos para la construcción; dispensa de super-

[349] «Leipziger Sammlungen» (ed. Zinken, 1745), **2,** pág. 615, citado por Schmoller en su «Jahrbuch», 15, pág. 8.

[350] El rey anuncia a las autoridades de Autun la misión de Camuset: «De par le roy, Chers et bien amez, envoyant le sieur Camuset pour établir à Autun la manufacture des bas d'estame au tricot nous avons bien voulu vous dire en mesme temps que vous lui donniez toutes les assistances qui dependront de vous pour faire le dit établissement et pour cet effet que vous obligiez ceux des dits habitans tant hommes, femmes que les enfants depuis l'age de huit ans qui sont sans occupation à travailler en la dite manufacture et que vous ayez à lui fournir une maison...» Levasseur, *Hist.,* **2,** pág. 256.

[351] Sélincourt, *loc. cit.,* pág. 259.

[352] Unwin, *loc. cit.,* págs. 168 s.

[353] En Levasseur, **2,** pág. 37.

visión industrial; subvenciones en metálico, etc. «Se fomentaban los inventos a base de privilegios y medidas proteccionistas; las arcas reales se apostaban, por así decirlo, en mercados y carreteras, esperando a cualquiera que ofreciese un nuevo invento para recompensarle» (Heinrich Laube). Aquí tenemos, pues, un caso en el que el Estado apoyaba y fomentaba aquella «industria de proyectos» de que hablábamos.

El Estado se propuso activar el espíritu de empresa, consiguiéndolo a veces en cierta medida (no muy grande: pues en los tiempos en que tuvo lugar el acontecimiento a que me estoy refiriendo el espíritu de empresa era ya lo suficientemente fuerte como para poder zafarse de la protección del Estado, obligando a éste a cambiar el frente de combate), mediante la «supresión» del sistema gremial-mercantilista y la introducción de la «libertad de comercio» en la nueva legislación económica del siglo XIX.

El Estado se convirtió finalmente en promotor consciente del espíritu capitalista cuando decidió mejorar el *sistema de educación* en todos los niveles. La creación de instituciones de enseñanza fue interpretada en capítulos anteriores como síntoma de la existencia de un espíritu capitalista, cuya forma o extensión eran características; ahora se trata de resaltar su importancia como fuente de ese espíritu. Desde las escuelas de cálculo, que se fundaron en Florencia ya en el siglo XIV, hasta las Escuelas de Altos Estudios Mercantiles de nuestros días, todas las instituciones creadas por corporaciones públicas para la difusión e investigación de la ciencia comercial se han convertido en otros tantos viveros de espíritu capitalista: aquí es donde se formaban las aptitudes para el cálculo, donde se enseñaban las normas para una buena organización de los negocios, etc.

Ahora bien, creo que la influencia que el Estado ha ejercido de *modo inconsciente* en el desarrollo del espíritu capitalista es aún más importante que el influjo que ejerció de una forma intencionada (y que a veces no llegó siquiera a realizarse).

No olvidemos que en numerosos casos el Estado ha sido de gran importancia para el desarrollo del sistema capitalista precisamente por su *no-existencia*. O expresado en otros términos (porque puede parecer paradógico atribuir al Estado un efecto y negar al mismo tiempo su existencia): en ocasiones, el carácter peculiar de las relaciones estatales ha conseguido un desarrollo mayor y más rápido del espíritu capitalista al no permitir que una comunidad se convirtiese en un gran Estado. Me estoy refiriendo a estados como Suiza o la Alemania anterior a 1870, en los cuales no cabe duda de que determinados aspectos del espíritu capitalista deben su existencia a la falta de un respaldo por parte de un poderoso organismo estatal. De este modo los ciudadanos de tales países se ven obligados a adaptarse a

las exigencias del mercado extranjero, pues al no poder forzar la venta de sus productos tienen que conseguirlo a base de eficacia y dotes de persuasión: tienen que aguzar el ingenio y multiplicar su esfuerzo. Así es como nace ese carácter mercantil que posee el espíritu capitalista; pero al mismo tiempo también aumenta la energía comercial. Ya tuvimos ocasión de estudiar algunas características del espíritu burgués alemán, que lo diferenciaban claramente del inglés: uno de los motivos de esta diferencia es, sin duda, el prolongado fraccionamiento a que ha estado sometida Alemania, el cual ha impedido la posesión de mercados seguros en un gran imperio colonial, obligando a nuestros comerciantes e industriales a procurarse una posición prestigiosa en el extranjero, un «lugar al sol», sin contar con el respaldo de una flota de guerra [354].

Pero también *mediante su existencia* y su peculiar proceso de evolución el Estado ha favorecido al espíritu capitalista. En otro lado he afirmado que el Estado moderno no es una de las formas fundamentales de empresa, lo cual es cierto. Por su *sistema de organización,* su administración dividida en diversos departamentos y su jerarquía de funcionarios, por la amplitud de sus metas y la perseverancia con que trata de alcanzarlas y por muchas cosas más, el Estado constituía el mejor *ejemplo* para las grandes empresas, estimulando y aleccionando el sentido de organización y potenciando las dotes organizadoras de los directores de esas empresas.

Las *ramas* de la administración estatal que mayor influencia parecen haber ejercido en el despliegue del espíritu capitalista son las siguientes:

1) *El ejército,* cuyos efectos son múltiples. El acontecimiento social más importante de la historia moderna es quizá la *creación de un ejército profesional* (ejército de caballeros en la Edad Media, ejército de mercenarios en los tiempos modernos). En mi opinión, la gran importancia de este acontecimiento reside en el hecho de que llevó a cabo una diferenciación de las exigencias que la comunidad imponía a sus componentes: ya no se exigían hombres completos capaces de mantener la lucha por la existencia en todos sus frentes, hombres que poseyeran conocimientos y aptitudes tanto bélicos como económicos; ahora sólo hacía falta medios-hombres, individuos que sirvieran *o* para la guerra *o* para la economía. De esta forma podían cultivarse mejor las virtudes específicamente burguesas, se seleccionaban las mejores variantes y podía desarrollarse por fin un espíritu «burgués» sin rastro alguno de militarismo. ¿Qué hubiera sido, por ejemplo, del espíritu mercantil florentino si los burgueses de Flo-

[354] En mi *Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert* he intentado estudiar a fondo esta serie de hechos, 3.ª edic., 1913, págs. 118 ss.

rencia no hubiesen mantenido desde muy pronto (siglo XIII) un ejército de mercenarios que les librara de empuñar las armas a cada momento, como los campesinos germanos, para defender el suelo patrio? Alberti, que acierta siempre a enjuiciar con claridad la situación, pretende explicar las notables dotes comerciales de sus paisanos por la circunstancia de que en su ciudad natal no hubo nunca oportunidad (ni necesidad) de cultivar el oficio de las armas. Opina que esto había servido a los ciudadanos como acicate para crearse una posición en el Estado mediante la acumulación de grandes fortunas a base del ejercicio de la actividad comercial [355].

El que los judíos representen el prototipo del pueblo mercader no deja de ser consecuencia de su destino, que los condenó a vivir durante dos mil años apartados de toda acción bélica, eliminando así paulatinamente todo espíritu guerrero.

En otras ocasiones ya he aludido a otra relación existente entre el ejército y el desarrollo del espíritu capitalista [356]: me refiero al fomento que han experimentado *la disciplina,* por un lado, y las *dotes de organización,* por otro, gracias a la creación de los modernos cuerpos de ejército.

Si echamos una ojeada a las virtudes específicamente militares que se cultivaron a partir del siglo XVII, observamos que, en esencia, no difieren de las que conocemos bajo el nombre de virtudes capitalistas. Y si consideramos que los modernos ejércitos son anteriores a las grandes empresas capitalistas, no tendremos más remedio que suponer que aquéllos influyeron en la formación de determinados aspectos del espíritu capitalista. Por eso, no es ninguna casualidad que los aspectos de este espíritu que deben su existencia a una buena instrucción militar sean precisamente los que han alcanzado mayor auge en países de organización militar especialmente brillante, es decir, sobre todo en Alemania. Hoy día, que las empresas capitalistas adquieren proporciones cada vez mayores, cobrando casi el carácter de gigantescos reclutamientos de tropas, es cuando se ponen de manifiesto con toda claridad esas dotes y aptitudes de que hablamos.

[355] «Non patisce la nostra terra che de'suoi alcuno cresca troppo nelle victorie dell'armi. Savia: perchè saria pericoloso alla antichissima nostra libertà, se chi àve adempiere republica le sue volontà con favor et ampre degli altri cittadini, potesse quanto l'animo il traporta, quanto la fortuna si gli porge, quanto il tempo et le condicioni delle cose gli accede et persuade aseguire con minacce et con forza d'arme...» En resumen, la causa del espíritu comerciante en Florencia es en su opinión: «Il celo produce gl'ingegni astuti a discernere il guadagno, et luogo, l'uso gl'incende non ad gloria imprima ma ad avanzarsi et conservarsi roba, a desiderare più che gli altri richeze, colle quali e'credono meglio valere contro alle necessità, et non poco potere ad amplitudine et stato fra cittadini.» Alberti, *Della famiglia,* págs. 36-37.

[356] W. Sombart, *Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert,* pág. 110, y *Krieg und Kapitalismus,* págs. 28 ss.

Los extranjeros imparciales se dan cuenta hoy de la superioridad manifiesta de los empresarios alemanes en este sentido y más de uno lo atribuye, efectivamente, a la educación militar. Así manifiesta, por ejemplo, un inglés su opinión acerca de los hechos:

«No se exagera cuando se afirma que la Alemania industrial es producto, más que de ninguna otra influencia, del servicio militar. Empresarios y obreros han pasado juntos por él, han estudiado en la misma escuela y saben que el orden es esencial para toda potencia organizada, ya sea industrial o militar» [357].

Huelga señalar que también aquí, como en tantos otros fenómenos, las condiciones naturales de los individuos y el destino histórico se entrelazan en un juego complicado de interacciones recíprocas.

Cuando los Estados modernos crearon sus ejércitos permanentes ningún estadista cayó seguramente en la cuenta de que esta nueva institución encumbraría a un elemento étnico que estaba destinado a hacer saltar en pedazos los muros del viejo Estado: *los judíos*. En mi libro acerca de los judíos ya expliqué en detalle cómo fueron ellos quienes (sobre todo a partir del siglo XVII) proporcionaban a los monarcas el dinero necesario para las empresas bélicas, ya fuera en forma de préstamo personal o a través de la Bolsa, a cuyo desarrollo tanto han contribuido; pero también dejé constancia del importante papel desempeñado por los judíos como abastecedores del ejército, suministrando víveres, equipo y armas. Gracias a estos servicios no sólo se hicieron ricos, sino que mejoraron su posición social en el país donde vivían, de suerte que en gran medida fue el ejército moderno el responsable de la posterior emancipación de los judíos, y con ello también de la expansión por el mundo moderno del espíritu capitalista, típicamente judío.

Con esta idea hemos entrado ya en una segunda rama de la administración estatal:

2) *La Hacienda,* cuya importancia para el desarrollo del espíritu capitalista tampoco puede olvidarse. Ante todo hay que recordar los grandes favores que de ella obtuvo el pueblo judío, cuyos cabecillas supieron llegar a puestos muy altos como financieros y hacerse imprescindibles para los monarcas. Ahora bien, todo aquello que favorece —y esto debemos dejarlo claro de una vez para siempre— el encumbramiento de los judíos, que contribuye a ensanchar su radio de acción, a redoblar su influencia en la vida económica, supone indefectiblemente fomentar de modo decisivo el espíritu capitalista, en el sentido de su evolución hacia formas de capitalismo pleno, que eran las que mejor respondían al temperamento judío. Este

[357] Dr. Shadwell en el «Times», Dic. de 1903: citado en Schulze-Gaevernitz, *Britischer Imperialismus*, pág. 121.

proceso tenía cuatro causas: 1.º, el aumento puramente numérico de los empresarios judíos; 2.º, la influencia del espíritu judío sobre los empresarios cristianos; 3.º, la expansión de este espíritu en círculos cada vez más amplios de la vida económica; 4.º, la selección de las variantes más adecuadas a la nueva conducta económica, que a su vez produjo una profundización y expansión del espíritu capitalista. Es el mismo proceso ya observado en distintas ocasiones.

Mas la Hacienda de los Estados modernos ha contribuido también de otra forma al despliegue del espíritu capitalista. Especialmente en sus comienzos, dicho espíritu recibió un impulso decisivo gracias al desarrollo de la organización financiera, y a ello contribuyeron con su grano de arena las economías financieras de los Estados libres italianos, inspiradas ya por ideas modernas. Los estudios concienzudos de nuestros italianistas, como Sieveking y otros, desembocan en la teoría de que la contabilidad comercial tuvo su cuna en la administración financiera de una ciudad como Génova; sabemos, o podemos suponer, que los primeros en sentir la necesidad de disponer de estadísticas fiables (que, por otro lado, cultivaban y desarrollaban las dotes para el cálculo) fueron los organismos financieros de esa comunidad en vías de progreso. «Una potencia (como la república de Venecia), cuyas bases eran tan complejas y cuyos intereses y actividades abarcaban un escenario tan amplio, no podría concebirse sin una visión de conjunto, sin un continuo equilibrio de fuerzas y cargas, de gastos e ingresos. Venecia bien podría considerarse, junto con Florencia, la cuna de la moderna Estadística, seguida en segunda línea por las monarquías italianas más desarrolladas... Fue en los Estados italianos donde concurrieron por primera vez: 1) las consecuencias de una conciencia política total; 2) el modelo mahometano de administración, y 3) una intensa actividad ancestral en la producción y en el comercio, para crear las bases de una verdadera ciencia estadística» [358]. Basta reflexionar un poco para calibrar (y empleo este término como si andar con un «metro» en la mano fuese la cosa más natural del mundo) la importancia que debió de tener para los espíritus la representación puramente numérica del mundo social y el impulso que recibió esa tendencia a la cuantificación, tan característica del espíritu capitalista.

La economía financiera de los organismos públicos se puede considerar como la primera gran «economía doméstica», de igual forma que el Estado moderno representa la primera gran «empresa»: tanto una como otro constituían modelos a los cuales debían plegarse las ideas capitalistas en todas sus facetas.

La *Deuda Pública* dio origen al primer gran «sistema de contra-

[358] J. Burckhardt, *Kultur der Renaissance*, 1.ª, pág. 69.

tos», que abarcaba círculos más amplios que la familia o la clase social y que, por ello, necesitaba para su mantenimiento otras fuerzas morales distintas de las que habían actuado en las «comunidades» primitivas. Se crearon así los primeros vínculos «sociales» (en el sentido de Tönnies) a gran escala y aquellos otros en cuya aplicación se basa la economía de intercambio: la formalidad, la lealtad y la confianza comerciales, las promesas a largo plazo y la firme intención de cumplir esas promesas, son cualidades que nunca tuvieron una aplicación tan inmediata y generalizada como en las grandes deudas públicas de las ciudades y de los Estados en vías de desarrollo.

Pero la Deuda Pública también actuó sobre el espíritu capitalista, suscitando las primeras grandes empresas de especulación: el *affaire* del Mar del Sur en Inglaterra, el de Law en Francia, que —a pesar, o precisamente a causa de su carácter fraudulento— fueron de decisiva importancia para la ulterior evolución del capitalismo, no hubieran sido posibles sin el desarrollo considerable y peculiar que había alcanzado la Deuda Pública.

Finalmente vamos a ocuparnos de una rama de la administración estatal que en apariencia nada o muy poco tiene que ver con el despliegue del espíritu capitalista, pero que en un análisis más detenido demuestra ser, sin embargo, altamente significativa para su evolución; me refiero a:

3) *La política religiosa.* En un sentido amplio puede considerarse como maniobra de la política religiosa la «emancipación» de los judíos, cuya importancia para la formación del espíritu capitalista está fuera de toda duda. Pero no es esto a lo que me refiero cuando afirmo que la política eclesiástica de los Estados modernos ha sido una de las causas de la rápida y general expansión del espíritu capitalista y de su simultánea profundización. El hecho verdaderamente importante es que el Estado creó —mediante el desarrollo de una Iglesia oficial, principalmente— el concepto y el fenómeno del hereje o heterodoxo como categoría política o social. Lo cual significa que en los Estados modernos se distinguían según su credo religioso dos categorías de ciudadanos: una, formada por los miembros de la iglesia oficial, estaba en plena posesión de los derechos civiles (ciudadanos plenos), mientras que los ciudadanos que pertenecían a otras confesiones no podían acceder (o en todo caso, muy difícilmente) a cargos y dignidades oficiales (semi-ciudadanos). Semi-ciudadanos en este sentido fueron siempre y en todas partes los judíos hasta entrado el siglo XVIII y, en la mayoría de los casos, hasta más tarde; en los países católicos lo eran además los protestantes, y en los países protestantes, a su vez, los católicos y las sectas no pertenecientes a la religión oficial: en Gran Bretaña, por ejemplo, los presbiterianos,

los cuáqueros, etc.; en los Estados presbiterianos de Nueva Inglaterra eran semi-ciudadanos los adeptos a la *High Church,* etc.

La «*heterodoxia*» *en sí,* prescindiendo de la región particular que recibía este tratamiento, ha sido evidentemente una importante fuente del espíritu capitalista, a cuya formación contribuyó con el fortalecimiento del espíritu de lucro y el incremento de la eficiencia en los negocios. Y precisamente por motivos bien tangibles: excluidos de toda participación en la vida pública, los heterodoxos se veían obligados a volcar todas sus energías vitales en la economía, pues sólo ella les ofrecía la oportunidad de crearse dentro de la colectividad la posición digna que les negaba el Estado. Tengamos además en cuenta que en estos círculos de «proscritos» la importancia que se le daba al dinero era mucho mayor que en los demás estratos de la sociedad, ya que para ellos el dinero suponía el *único* camino de acceso al poder.

Por otra parte, los heterodoxos se vieron obligados a cultivar sus aptitudes económicas de un modo mucho más intenso que el resto de la población, ya que las oportunidades de lucro se les presentaban también más difíciles. Sólo una escrupulosa honestidad, una experta contabilidad, una adaptación perfecta a las exigencias de la clientela podían asegurarles el éxito en los negocios. Perseguidos y calumniados, dice Benoit de los hugonotes, no hubieran podido hacerse valer de otra forma que mediante «la prudencia de su conducta y su probidad» *(par la sagesse de leurs moeurs et par leur honnêteté).*

Es lógico también que en la época del capitalismo temprano tales heterodoxos se dedicasen con especial celo precisamente a las empresas capitalistas, ya que éstas ofrecían vastas perspectivas de éxito y representaban el modo más seguro de conseguir prestigio y riqueza. Por ello, en aquella época crítica, que se extiende desde el siglo XVI al XVIII, encontramos por todas partes heterodoxos ocupando puestos de banqueros, grandes comerciantes o industriales. El comercio y los negocios estaban por completo en sus manos. Esto lo constataron ya los mejores observadores de aquellos siglos. Los españoles decían sencillamente: la herejía fomenta el espíritu de los negocios.

Un hombre clarividente como William Petty emite el siguiente juicio sobre la importancia de la «heterodoxia» para el desarrollo del espíritu capitalista[359]: «En todos los Estados y bajo cualquier gobierno, el comercio se halla en manos del partido heterodoxo y de aquellos individuos que defienden otra opinión que la reconocida oficialmente; en la India, donde se profesa la religión mahometana, son los hindús *(the Banians)* los comerciantes más importantes. En el imperio turco, los judíos y los cristianos. En Venecia, Nápoles,

[359] W. Petty, *Several Essays in Pol. Arithm.* (1699), págs. 185 s.

Livorno, Génova y Lisboa, los judíos y y los no-papistas (?!). En la misma Francia, los hugonotes están proporcionalmente mucho mejor representados en el comercio, mientras que en Irlanda, donde la religión católica no está reconocida por el Estado, son los católicos los que dominan gran parte de los negocios. De donde se deduce que *el espíritu comercial no está emparentado con ninguna religión en especial,* sino, como antes se ha dicho, *con la parte heterodoxa* del país, como lo confirma también el ejemplo de todas las grandes ciudades comerciales inglesas» *(Trade is not fixed to any species of Religion as such; but rather... to the Heterodox part of the whole).*

Podríamos citar otros muchos juicios análogos, algunos de ellos relativos a la importancia de los *Non-Conformists* para el desarrollo del comercio y de la industria en Gran Bretaña [360].

Basta una ojeada a la historia económica de aquel tiempo para comprobar la exactitud de estas observaciones. De la situación en Francia nos instruyen especialmente bien los informes de los intendentes que el rey pidió después de la abolición del edicto de Nantes y que Boulainvilliers ha recopilado y dado a conocer en extracto [361]. En ellos se ve claramente que la mayor parte de la industria capitalista y del comercio ultramarino se hallaba (o se había hallado hasta aquellos momentos tan críticos para Francia) en manos de los reformados. Las fundiciones de hierro de Sedán, las fábricas de papel de Auvergne y Angoumois (en la Generalidad de Burdeos) y las tenerías de Turena, que rivalizaban con las inglesas, se hallaban exclusivamente en sus manos; tenían asimismo una participación mayoritaria en las prósperas hilaturas de Normandía, el Maine y Bretaña; poseían casi el monopolio de la fabricación de seda, terciopelo y tafetán en Tours y Lyon; en el Languedoc, Provenza, el Delfinado y la Champaña, el de la industria lanera; en la Generalidad de París el de la confección de encajes, etc.

En la Guyena los reformados controlan todo el comercio de vinos; en dos departamentos *(Brouage y Olerón)* el monopolio de la sal y del vino está en manos de una docena de familias; en Sancerre, según declara el intendente, los reformados «superan a los católicos

[360] «They (the non-conformist) are not excluded from the nobility, among the gentry are not a few; but none are of more importance than they in the trading part of the people and those that live by industry, upon whose hands the business of the nation lies much.» *Discourse of the Religion of England,* 1667, pág. 23. Citado en H. Hallam, *Const. Hist.,* 3 (1827), pág. 451.

[361] *Etat de la France...* Par le Comte de Boulainvilliers, 6 vols., 1737. En estos informes se basa gran parte de la literatura que se ha ocupado de la situación económica de los protestantes de Francia a finales del siglo XVII. Más abajo hago algunas indicaciones acerca de esta literatura, que trata asimismo de las emigraciones. Dentro de la bibliografía más antigua sobresale la conocida obra de Ch. Benoît, *Histoire de l'édit de Nantes,* 5 t., 1693.

en número, riqueza e importancia». En la Generalidad de Alençon 4.000 protestantes dominan casi todo el comercio. El mismo panorama ofrecen ciudades como Ruán, Caen, Nimes y Metz.

Los países preferidos para el comercio exterior eran Holanda e Inglaterra; los holandeses e ingleses, por su parte, también preferían negociar con ellos, pues tenían más confianza en los reformados que en los católicos (Benoit).

En la Francia de entonces tropezamos también con numerosos protestantes ocupando puestos de banqueros o recaudadores de impuestos, cargos que les estaba permitido desempeñar. Se sabe que Colbert se rebeló decididamente contra los decretos que prohibían su empleo en la administración fiscal.

Oigamos la opinión de Ranke acerca de la posición económica de los herejes protestantes en la Francia del siglo XVII [362]:

> Excluidos del ejército y de los cargos oficiales propiamente dichos, los reformados participan tanto más activamente en la administración financiera, en la recaudación de impuestos y en los empréstitos públicos; es notable con qué ahínco y éxito se consagran a la industria, que se encuentra todavía en sus comienzos.

De nuevo surge la pregunta: ¿No será equivocado tratar de ver en la heterodoxia una de las fuentes del espíritu capitalista? ¿Es que los herejes tenían mentalidad capitalista por el hecho mismo de ser herejes, o eran quizás herejes por vivir ya entonces de ideologías capitalistas? Expresado de un modo más general: ¿No serían herejes y representantes de los intereses capitalistas debido a que, por naturaleza, tendían a ambas cosas por igual? ¿No serán los hugonotes establecidos en Francia descendientes de tribus germanas que, como tales, eran más inclinadas al capitalismo y a una concepción libre de la religión? Es muy posible (e incluso me veo tentado a decir: probable) que en la heterodoxia y en la mentalidad capitalista encontrasen su expresión ciertas características innatas del individuo; asimismo, cabe que la heterodoxia tenga su explicación en causas económicas. Naturalmente, es imposible aportar pruebas de la exactitud de tales suposiciones. Pero aun admitiendo que sean razonables, no cabe tampoco ninguna duda de que la circunstancia social creada por la heterodoxia reforzó a su vez tendencias ya existentes, favoreciendo el desarrollo de ciertas aptitudes capitalistas y ayudando a seleccionar de un modo más rápido y tajante las variantes más dotadas para el capitalismo. En cualquier caso, estamos autorizados a considerar la heterodoxia como fuente —bastante importante— del espíritu capitalista.

[362] Ranke, *Französische Geschichte*, 3³, pág. 456.

La heterodoxia religiosa —y podríamos añadir: política— se halla íntimamente relacionada con otro fenómeno social que ha participado en la evolución del espíritu capitalista en mayor medida aún: me refiero a las emigraciones que tuvieron lugar durante aquellos siglos de capitalismo primitivo y cuyos protagonistas fueron los perseguidos por motivos religiosos o políticos. Los herejes se convierten así en emigrantes.

Pero el problema de las emigraciones va más allá del problema de los «emigrantes», por cuanto aquéllas eran originadas a veces por motivos no religiosos ni políticos. Por ello voy a tratar esta cuestión aparte, dedicándole todo el capítulo siguiente.

Capítulo 24

LAS EMIGRACIONES

Una tarea increíblemente atractiva sería la de escribir la historia de la humanidad desde el punto de vista del «extranjero» y su influencia en la marcha de los acontecimientos. En efecto, desde los mismos albores de la Historia observamos cómo, en mayor o menor grado, la influencia «de fuera» es la que ha determinado la peculiar forma de desarrollo de las comunidades étnicas. Ya se trate de sistemas religiosos o de inventos técnicos, de hábitos de la vida cotidiana o de modas y vestidos, de revoluciones políticas o de instituciones bursátiles, el primer estímulo proviene siempre, o al menos muy a menudo, de «extranjeros». En este aspecto, la historia espiritual y social del burgués no constituye una excepción. Durante toda la Edad Media europea y aún en mayor medida durante los siglos posteriores, vemos cómo familias enteras abandonan su antiguo lugar de residencia y se lanzan a establecer su hogar en otro país. Y ésos son precisamente los sujetos económicos que, en muchos casos, hemos de considerar como los verdaderos portadores del espíritu capitalista y los auténticos fundadores y promotores de la organización del capitalismo. Por eso, merece la pena ocuparse de las relaciones que existen entre las emigraciones y la historia del espíritu capitalista.

Ante todo, los hechos [363]. En primer lugar debemos distinguir

[363] Una exposición sistemática y sintética de la influencia ejercida por los extranjeros en la cultura de Inglaterra es la obra de W. Cunningham, *Alien*

entre emigraciones individuales y emigraciones colectivas. Las *emigraciones individuales,* consistentes en que una familia (o algunas) cambie, por motivos particulares, su lugar de residencia y se establezca en otro país o en otra región, son un fenómeno que siempre ha existido. A nosotros sólo nos interesan aquellas emigraciones que van ligadas al fomento del espíritu capitalista; por tanto, tendremos que profundizar allí donde tropecemos con emigrantes portadores de una forma superior de organización económica o fundadores de nuevas industrias. En relación con el primer caso, pensemos sobre todo en los «lombardos» y otros mercaderes italianos, que durante la Alta Edad Media ejercían su actividad en Francia, Inglaterra y otros países; y recordemos el auge que, durante la Edad Media y aun más tarde, experimentó entre otras la industria de la seda en manos de inmigrantes extranjeros (auge, además, en el sentido capitalista, pues el trasplante de obreros de un lugar a otro no hace aquí al caso).

Véase, por ejemplo, lo que se nos dice acerca de la influencia que tuvo la inmigración de comerciantes de Lucca en el desarrollo de la industria veneciana de la seda:

> Con la inmigración de comerciantes y obreros de la seda procedentes de Lucca comenzó una nueva fase de desarrollo que llevó a la industria a su mayor esplendor; como consecuencia de ello, el sector comercial de la población pasó a primer plano: los comerciantes se convirtieron en rectores de la producción, suministrando a los maestros las materias primas destinadas a ser elaboradas en los diferentes estadios de la producción [364].

Sobre la industria genovesa de la seda leemos lo siguiente:

> Igual que en Venecia con la llegada de los luqueses, también la industria de la seda en Génova experimentó una gran prosperidad con los hermanos Perolerii y otros comerciantes que, a principios del siglo XV, tomaron a su servicio diseñadores procedentes de Lucca. A ellos se les atribuye la fundación de esta industria. Por aquellos tiempos se introdujo también una nueva ordenación social en la industria de la seda —es decir, la industria doméstica capitalista—, que tiene su expresión en la fundación del gremio de la seda en 1432 [365].

En Bolonia parece que fue un tal Bolognino di Barghesano, natural también de Lucca, quien en 1341 fundó lo que podría conside-

Immigrants to England, 1897. En el caso de *Rusia* contamos con varios escritos, entre los que merecen especial mención la obra de Ernst Frh. v. d. Brüggen, *Wie Russland europäisch wurde. Studien zur Kulturgeschichte,* 1885, así como la obra de Ischchanian (1913), en la que se indica también la restante bibliografía. Además existe una gran cantidad de trabajos sobre la historia e influencia de los diversos movimientos migratorios, que señalaré en su momento.

[364] Broglio d'Ajano, *Die Venetianer Seidenindustrie* (1895), pág. 24.

[365] Sieveking, *Genueser Seidenindustrie*, en el «Jahrbuch» de Schmollers, 21, págs. 102 s.

rarse primera fábrica al estilo moderno, una hilatura de sedas «en la que una sola máquina hacía el trabajo de 4.000 hilanderas» [366].

Los orígenes de la industria lionesa de la seda se remontan también a ciertos italianos inmigrados que al principio ejercieron su oficio de modo puramente artesano. Lo más interesante es que el paso a la organización capitalista, en el siglo XVI, se debe una vez más a la iniciativa de dos extranjeros [367].

Lo mismo puede decirse de la industria de la seda en Suiza: en 1575, los Pelligari instalaron una manufactura de sedas con 15 operarios, que más tarde fueron 30: «Una industria con 15 ó 30 oficiales constituía hasta entonces un hecho insólito incluso entre los mismos impresores y fabricantes de papel» [368]; e igual ocurre con la sericicultura en Austria [369].

La industria de la seda no es más que un ejemplo típico; aparte de ella, son innumerables las industrias fundadas por franceses, alemanes, holandeses o italianos en suelo extranjero, y además casi siempre en el momento en que aquéllas estaban a punto de adoptar una estructura capitalista [370].

Pero la influencia de los «extranjeros» en la marcha de la vida económica es aún más palpable cuando se trata de *emigraciones colectivas*. De entre las emigraciones colectivas posteriores al siglo XVI podemos citar las tres siguientes:

1.°, las emigraciones de los judíos;

2.°, las emigraciones de los cristianos perseguidos por motivos religiosos, en especial de los protestantes;

[366] A. Alidosi, *Instruttione delle cose notabili di Bologna* (1621), pág. 37. Cf. W. Sombart, *Lujo y capitalismo*, pág. 180.

[367] E. Pariset, *Histoire de la Fabrique lyonnaise* (1901), págs. 29-30. Cf. W. Sombart, *Lujo y capitalismo*, pág. 179.

[368] Tr. Geering, *Basels Industrie*, pág. 471.

[369] Bujatti, *Geschichte der Seidenindustrie Österreichs* (1893), págs. 16 ss.

[370] Remito al lector interesado a las siguientes obras, en las que encontrará abundantes detalles. En lo que respecta a *Inglaterra* (aparte de Cunningham): Price, *The english Patents of Monopoly*, 1906, págs. 55 ss., 82 ss. En lo que se refiere a Holanda: O. Pringsheim, *Beiträge*, págs. 31 ss. Para *Francia* encontramos abundante material en Levasseur; véase además, por ejemplo, P. Boissonade, *L'industrie du Papier en Charente, etc.*, «Bibl. du Pays Poitevin», N. IX, 1899, pág. 8. En el caso de *Alemania:* G. Schanz, *Zur Geschichte der Kolonisation und Industrie in Franken*, 1884; E. Gothein, *Wirtschaftsgeschichte des Schwarzwalds*, tomo I, 1896; C. Frahne, *Textilindustrie im Wirtschaftsleben Schlesiens* (1905), pág. 90. En lo que respecta a *Austria:* Sbrik, *Exporthandel Österreichs* (1907), págs. 3 ss. En el caso de *Suecia* (industria siderúrgica): L. Beck, *Geschichte des Eisens*, 2, págs. 900, 1290 ss. En lo que se refiere a *Rusia* (aparte de lo ya mencionado): A. Brückner, *Peter der Grosse*, 1879; F. Matthaei, *Die Industrie Russlands in ihrer bisherigen Entwicklung*, tomo I, 1871.

3.º, la colonización de los países de ultramar, en particular de los Estados Unidos de América.

Con la mayor brevedad —ya que una exposición detallada de los hechos nos apartaría de nuestro propósito inicial— daré ahora algunos datos referentes a estas emigraciones, pero sólo en la medida en que su conocimiento sea indispensable para hacernos una idea aproximada de la importancia externa de estos movimientos demográficos.

1.º Las emigraciones de los judíos [371]

Los judíos han sido desde los tiempos babilónicos un pueblo nómada. Los desplazamientos del pueblo judío que aquí nos interesan comienzan a finales del siglo XV con la emigración de 300.000 judíos de España hacia tierras de Navarra, Francia, Portugal y Oriente. Una parte considerable de estos judíos españoles marchó a Inglaterra, Holanda y a las ciudades alemanas de Hamburgo y Francfort del Meno (al mismo tiempo varias ciudades italianas y del sur de Alemania expulsaban también a los judíos). A raíz de las persecuciones por los cosacos en el siglo XVII, comienzan a emigrar los judíos orientales de Polonia, país en el que, procedentes de todo el mundo, se habían refugiado durante la Edad Media. Este proceso de dispersión de los judíos rusopolacos había tomado un curso bastante organizado, hasta que a finales del siglo XIX entró en erupción el volcán, vomitando los cientos de miles de judíos que en las últimas décadas han buscado asilo en el Nuevo Mundo. La cifra total de judíos orientales emigrados asciende a millones, pues sólo de Prusia Oriental emigraron entre los años 1880 y 1905 más de 70.000 judíos.

Creo que ya hemos subrayado suficientemente a lo largo de este estudio la decisiva importancia que han tenido los judíos para la historia del capitalismo moderno, así como el sentido y la magnitud de su influencia en el desarrollo del espíritu capitalista. Quienes deseen profundizar en el tema pueden consultar mi libro en torno a los judíos, cuya tesis principal viene a confirmar lo anterior.

[371] Para más detalles véase mi libro en torno a los judíos, donde se indican también fuentes y bibliografía. Cf. también la obra de Wlad. W. Kaplun-Kogan *Die Wanderbewegungen der Juden*, 1912.

2.º *Las emigraciones de los cristianos, en especial de los protestantes, por motivos religiosos* [372]

Estas emigraciones adquirieron a partir de la Reforma el carácter de emigraciones colectivas. Aunque todos los países dieron emigrantes y recibieron inmigrantes, se sabe que la mayor parte de las pérdidas corrió a cargo de Francia y que los otros países acogieron más inmigrantes franceses que súbditos perdieron. Es imposible precisar con cifras exactas el volumen de estas emigraciones, pero sí podemos afirmar que fueron muchos cientos de miles los que, dentro de las fronteras europeas, se vieron obligados a cambiar de patria por no querer cambiar de creencias. Sólo el número de protestantes que abandonaron Francia después de la abolición del Edicto de Nantes (1685) lo calcula Weiss [373] en 250.000-300.000 (del millón que vivía por aquel entonces en el país francés).

Por otro lado, las emigraciones habían empezado ya en el siglo XVI, y Francia no fue el único país que sufriera esta clase de emigraciones. Pero lo que importa no es saber si fueron cien mil más o cien mil menos los que tomaron parte en este movimiento migratorio, sino comprender la importancia que ha tenido éste para la reestructuración de la vida económica, objeto de nuestro estudio. Y esta importancia es fácil de calibrar si nos tomamos la molestia

[372] La literatura sobre los «emigrantes» es muy amplia y, a veces, de gran calidad. Una parte se ocupa de los *emigrados* de un país por motivos religiosos, otra, de los *inmigrados*. Ambos enfoques se complementan. De la enorme cantidad de trabajos que se ocupan de este tema, mencionaré los siguientes: Ch. Weiss, *Histoire des réfugiés protestants de France depuis la révocation de l'édit de Nantes jusqu'a nos jours*, 2 vols., 1853; obra fundamental y aún no superada. W. E. I. Berg, *De réfugiés in de Nederlanden na de herroeping van het edict van Nantes*, 2 vols., 1845. Para lo que aquí nos interesa sólo hay que considerar el primer tomo, que trata del «handel en nijverheid». Estudio detallado y muy completo. I. S. Burn, *History of the French, Walloon, Dutch, and other Foreing Protestant Refugees settled in England, from Henry VIII. to the Revocation of the Edict of Nantess, with Notices of their Trade and Commerce, Copious Extracts from the Registers, Lists of the Early Settlers, etc.*, 1846. La extensa literatura inglesa en torno al problema de los emigrantes la ha elaborado Cunningham en el trabajo de síntesis mencionado en la nota 363. Erman y Reclam, *Mémoires pour servir à l'histoire des réfugiés*, 9 vols., 1782-99. Exposición muy profunda de la suerte de los emigrantes en tierra alemana, sobre todo en Brandemburgo-Prusia. Los vols. V y VI contienen los datos que aquí nos interesan. Charles W. Baird, *History of the Huguenot Emigration to America*, 2 vols., 1885.

[373] Weiss, *Hist. des réfugiés*, 1, pág. 104. Como fuentes principales de información acerca de las pérdidas sufridas por Francia con la emigración de los hugonotes, podemos considerar los informes de los intendentes del año 1698. Sin embargo, no debemos olvidar que estos informes pretendían pintar la situación de color de rosa, y no indican más que lo mínimo.

de observar la actividad de los emigrantes en sus respectivos países de destino. Comprobaremos entonces que *doquiera* se hallasen, tomaron parte muy activa en la construcción del capitalismo y que *todos* los países están en deuda con los inmigrados por el fomento esencial que éstos proporcionaron a la industria y a la banca. Intentar demostrar esto en detalle equivaldría a escribir una historia económica de los siglos XVI, XVII y XVIII. Sin embargo, no quisiera dejar de subrayar algunos hechos importantes, cuyo conocimiento ayudará al lector a hacerse una idea aproximada de la gran participación que ha correspondido a los emigrantes en el desarrollo del sistema capitalista.

Los *Estados alemanes* acogieron, como es sabido, grandes masas de refugiados provinientes de Austria, Escocia y Francia. Los franceses y los escoceses son los que más nos interesan aquí como principales paladines del espíritu capitalista.

Los *escoceses* llegaron en grandes oleadas a Posen y a la Prusia oriental durante los siglos XVI y XVII. Los inmigrantes eran tanto de religión católica como protestante, pero en ambos casos abandonaban su patria porque no aguantaban la opresión a que se veían sometidos a causa de sus creencias. (Recordemos que estas oleadas demográficas arrojaron también a la costa prusiana a los antepasados de Emmanuel Kant). La mayoría de los escoceses establecidos en la Prusia Oriental eran personas «inteligentes y acomodadas» y tenían fama de competidores peligrosos [374]. Pero también penetraron hacia el interior del país: a finales del siglo XVI encontramos colonias escocesas en Cracovia, Bromberg y Posen y en todas partes se les contaba entre los comerciantes de mayor prestigio. A principios del siglo XVII más de la mitad de los grandes comerciantes de Posen eran escoceses; en 1713 el gremio de comerciantes contaba todavía con 8 escoceses entre sus 36 miembros. En una petición de los comerciantes de Posen al conde Hoym, fechada el 11 de agosto de 1795, se lee [375]:

> La ciudad de Posen debía su antiguo esplendor y la importancia de su comercio a aquella porción de sus habitantes que, emigrados de Escocia, se habían establecido aquí como comerciantes, conservando muchos privilegios.

[374] Joh. Sembrzycki, *Dis Schotten und Engländer in Ostpreussen*. «Altpreuss. Monatsschrift», 29 (1892), págs. 228 ss.

[375] G. St. A. Gen. Dir. Südpr. Ortsch. LXXII 978 en Moritz Jaffé, *Die Stadt Posen unter preuss. Herrschaft* (Schriften d. Ver. f. Soz. Pol., 119, II, pág. 14), cf. (cit. *Ib.*) Th. A. Fischer, *The Scots in Germany;* idem, *The Scots in Eastern and Western Prussia*. En el siglo XVI nos encontramos con escoceses (¿establecidos permanentemente?) como comerciantes de encajes y pasamanos en la Erzgebierge: Ed. Siegel, *Geschichte des Posamentiergewerbes* (1892), pág. 42.

Refugiados del Palatinado y de Holanda, reformados y menonitas, fueron los que pusieron los cimientos de la industria sedera de Crefeld, creada desde un principio sobre bases capitalistas. Como verdaderos fundadores de esta industria hay que considerar a su vez a los miembros de la familia von der Leyen, que inmigró hacia el año 1688. En 1768, la firma Friedrich y Heinrich von der Leyen tenía empleadas en la industria de la seda a 2.800 personas [376].

Las principales casas de banca de Francfort del Meno estaban dirigidas por holandeses (y por judíos).

Bien conocido es el papel que han desempeñado los emigrantes *franceses* en la vida económica alemana de los siglos XVII y XVIII: fundadores de la industria capitalista en este país, tenían también en en sus manos algunas ramas importantes del comercio (como, por ejemplo, el de artículos de seda).

Las colonias más importantes de refugiados franceses estaban enclavadas en el principado de Sajonia, en Francfort del Meno, en Hamburgo, en Braunschweig, en el condado de Hessen (Kassel) y —sobre todo— en Brandemburgo-Prusia [377]. El número de franceses acogidos bajo el reinado de Federico Guillermo I y Federico III se calcula en 25.000, de los cuales sólo en Berlín se establecieron 10.000 [378]. Los refugiados introdujeron en todas partes el sistema de «Manufactures réunies», equivalente a la producción a destajo capitalista, que ellos aplicaron a la fabricación de tejidos de lana, tanto en Magdeburgo (en 1687, André Valentin, de Nimes, y Pierre Claparède, de Montpellier, daban trabajo a 100 obreros tejedores y 400 hilanderas) como en Halle, Brandemburgo, Westfalia, Berlín; otro tanto ocurría en la industria de la seda. Otras industrias que deben igualmente a los franceses su creación o evolución sobre bases capitalistas son la producción de medias, sombreros (en 1782 un francés funda en Berlín la primera fábrica de sombreros, con 37 operarios [379]), cuero, guantes, objetos de escritorio, naipes, aceite de linaza, jabones de tocador (en 1696 crea un francés la primera fábrica de jabones de tocador en Berlín [380]), velas, vidrio, espejos, etc. [381]

Entre los 386 miembros del gremio de paños y sedas de Berlín

[376] Paul Schulze, *Die Seidenindustrie*, en el «Handbuch der Wirtschaftskunde Deutschlands», **3** (1904), pág. 658; véase Berg, *De Réfugiés in de Nederlanden*, **1**, pág. 285.

[377] Ch. Weiss, *loc. cit.*, **1**, págs. 225 ss.

[378] Ch. Weiss, *loc. cit.*, **1**, pág. 138.

[379] O. Wiedfeldt, *Stat. Stud. z. Entw. Gesch. d. Berliner Industrie* (1898), pág. 209.

[380] O. Wiedfeldt, *op. cit.*, pág. 386.

[381] Las industrias fundadas por los franceses aparecen enumeradas en los tomos 5.º y 6.º de la citada obra de Erman y Reclam.

todavía encontramos a principios del año 1808 no menos de 81 franceses [382].

Desde la independización de las siete provincias, *Holanda* se convierte en la tierra prometida de toda clase de refugiados; «*La grande arche des fugitifs*» la llamaba ya Bayle [383]. El interés religioso no siempre era lo decisivo. Los estados holandeses acogían a todo aquel que prometía aportarles algún beneficio para el comercio y la industria: paganos, judíos, cristianos, católicos o protestantes [384]. Así, bajo el reinado de María Tudor, emigraron unos 30.000 protestantes ingleses a Holanda; durante la guerra de los Treinta Años fueron numerosos los alemanes que se refugiaron en Holanda; en los años del despotismo español (siglo XVI), valones, flamencos y brabanzones procedentes de los Países Bajos españoles; desde su expulsión de España, como ya vimos, muchos judíos buscaron asilo en los Países Bajos, y desde el siglo XVI, especialmente en el XVII, grandes oleadas de protestantes franceses, cuyo número se calcula, hacia finales del siglo XVII, en 55-57.000 [385].

Resulta interesante comprobar que, también en este país, los extranjeros han tenido una participación muy intensa en el «florecimiento de la vida económica», es decir, en la fundación y expansión del capitalismo. En mi obra sobre los judíos he dado ya cuenta detallada del gran fomento experimentado por la actividad bursátil y la especulación de manos de los judíos, quienes durante los siglos XVII y XVIII gobernaban casi por completo la Bolsa de Amsterdam [386]. Pero también los demás inmigrados ocuparon pronto un puesto destacado en el comercio y la industria. Así, por ejemplo, nos encontramos con un francés, el «genial e infatigable» Balthasar de Moucheron,

[382] «Verzeichnis der Vorsteher und sämtlicher Glieder der teutsch und französisch vereinigten Kaufmannschaft der Tuch- und Seidenhandlung hiesiger Residenzien nach alphabetischer Ordnung zum Anfang des Jahres 1808 von den Ältesten aus den Gildebüchern und zu haben bei der Witwe Arendt im Börsenhause.» «Lista de presidentes y miembros de la asociación franco-alemana de comerciantes en paños y sedas, confeccionada por orden alfabético a principios del año 1808 por los miembros más ancianos del gremio; se puede adquirir en casa de la viuda Arendt, en el edificio de la Bolsa.»

[383] Bayle, *Dict. hist. et crit. art. Kuchlin.*

[384] «Eigenbelang... meer nog dan medelijden voor vervolgde goloofsgenooten... (had) zijn deel in de edelmoedige en Liefderijke ontvangst der vlugtelingen...» W. E. J. Berg, *De Réfugiés in de Nederlanden*, 1, págs. 167 ss.

[385] Berg, *De Réfugiés*, etc., **1**, pág. 218; Weiss, *Hist. des réfugiés*, etc., **2**, págs. 18 ss.

[386] Como prueba del importante papel desempeñado por los judíos a principios del siglo XVIII en la Bolsa de Amsterdam, cito una observación que encontramos en Ricard, *Le négoce d'Amsterdam* (1723), pág. 6, en la que no he reparado hasta después de acabado mi libro sobre los judíos. Ricard dice que el edificio de la Bolsa, aunque tiene cabida para 4.500 personas, está «casi siempre llena», exceptuando los sábados, que faltan los judíos.

como fundador de varias compañías comerciales junto con su hermano Melchior, célebre comerciante también [387].

Los emigrantes franceses dieron prueba de especial habilidad en la fundación de nuevas industrias capitalistas. Un escritor del siglo XVII señala que los refugiados habían introducido en Holanda más de veinte clases de manufacturas distintas [388]. Otro autor de la época atribuye el esplendor de Amsterdam a la influencia de los extranjeros [389]. Junto a Amsterdam fueron Haarlem y Leiden las ciudades que mayor provecho sacaron de ellos [390]. Entre las industrias fundadas por los refugiados franceses figuran, como siempre, en primer lugar la textil (seda), después la de sombreros, la del papel y la de la imprenta [391]. Podemos percibir claramente cómo el paso hacia formas de organización capitalista se debe siempre a la influencia de los inmigrados: hasta el siglo XVII se conserva casi intacto el artesanado, y a partir de 1650 las ciudades empiezan a contratar empresarios extranjeros: en 1666 el magistrado de Haarlem firma un contrato con un inglés para la creación de una fábrica de espejos; en 1678, con J. J. Becher, para la creación de una hilatura de sedas, etcétera [392].

Menos conocido, y sin embargo indudable, es el hecho de que también en *Inglaterra* el desarrollo capitalista fue fomentado principalmente por extranjeros inmigrados. No discutiremos aquí el problema de la influencia de los italianos (que inundaron el país en el siglo XVI) en la vida económica inglesa, aunque es preciso recordar que una persona tan bien informada como Cunningham pretende ver en las primeras asociaciones capitalistas una imitación de los modelos italianos [393]. Lo que sí puede afirmarse con toda seguridad es que

[387] I. N. de Stoppelaar, *Balthasar de Moucheron* (holand.), 1901, citado en S. von Brakel, *De hollandsche Handelcompagnie en der zeventiende eeuw* (1908), pág. 4.

[388] «Hanno introdotto i Rifuggiati l'uso nel Paese... di più di venti specie differenti di Manufatture...» Leti, *Teatro belgico*, 2, pág. 148, en Berg, 1, pág. 212.

[389] Scion escribe al magistrado de Amsterdam: «toutes ces industries se sont établies en deux ans de temps et sans dépense... Cela remplit de plus en plus la ville d'habitants, accroît ses revenus publics, affermit ses murailles et ses boulevards, y multiplie les arts et les fabriques, y établit les nouvelles modes, y fait rouler l'argent, y élève de nouveaux édifices, y fait fleurir de plus en plus le commerce, y fortifie la religion protestante, y porte encore plus l'abondance de toutes choses... Cela enfin contribue à rendre Amsterdam l'une des plus fameuses villes du monde...» Cit. en Chr. Weiss, *Hist. des Réfugiés*, 2, págs. 135-136.

[390] Chr. Weiss, 2, págs. 135 s.

[391] Berg, *loc. cit.*, 1, págs. 169 ss., nos da una visión de conjunto de la difusión de las industrias en Holanda con la llegada de los refugiados.

[392] Otto Pringsheim, *Beiträge*, págs. 32 s.

[393] W. Cunningham, *Alien Immigrants to England*, pág. 469.

los holandeses y franceses, emigrados a Inglaterra durante los siglos XVI y XVII, dejaron profunda huella en el mundo económico inglés. Las cifras son considerables: en 1560 parece que fueron 10.000, y en 1563, hasta 30.000 los fugitivos flamencos que (según información del embajador español) hallaron acogida en Inglaterra. Y aun cuando estas cifras no fuesen absolutamente exactas, debemos convenir que no están muy lejos de la realidad, como lo confirman estadísticas dignas de crédito: un censo llevado a cabo por encargo del alcalde de Londres en 1568 señala la presencia de 6.704 extranjeros en esta ciudad, entre ellos 5.225 de los Países Bajos; en 1571 habitan en Norwich 3.925 holandeses y valones, y en 1587 integran la mayoría de la población (4.679 hab.)[394]. Fuentes bien informadas señalan que con los holandeses comienza la historia de la industria inglesa. Mayor aún es el número de fugitivos franceses que llegaron a Inglaterra, sobre todo en el siglo XVII. Baird, Poole y Cunningham coinciden en la cifra de 80.000, de los cuales la mitad parece haber pasado después a América. Por otra parte, fueron precisamente los hugonotes más adinerados los que emigraron a Inglaterra[395].

Los inmigrantes extranjeros aplicaron su espíritu de empresa a los campos más diversos del comercio y de la industria, actuando muchas veces como verdaderos pioneros. A ellos se debe la creación de la sericicultura, de la industria de velos y batistas, la fabricación de tapices y la sombrerería: hasta entonces los sombreros se importaban de Flandes, pero con la llegada de los emigrantes se creó una manufactura de sombreros de fieltro y de terciopelo; la industria del papel: la fabricación de papel de lujo fue implantada en 1598 por un alemán, Spillman, quien, según una poesía de Thomas Churchyard, daba trabajo a 600 personas; la industria del vidrio: privilegio concedido a Anthony Been y John Care (neerlandeses) por veintiún años «para fabricar vidrio a la manera francesa, borgoñona y holandesa», y en 1670 un grupo de venecianos funda una fábrica de espejos; la fabricación de alambre: introducida por holandeses en 1662; la fabricación de tintes: en 1577 un portugués, Pero Vaz Devora, enseña a los tintoreros ingleses el empleo del índigo, en el siglo XVII el flamenco Kepler introduce el célebre tinte de púrpura, y en 1661 otro flamenco, un tal Bauer, lleva el tinte de lanas a un gran florecimiento; la industria del estampado: introducida en el siglo XVIII en Edimburgo por un protestante francés; la industria típica de Inglaterra, la algodonera, fue fundada también por extranjeros en Manchester; la industria relojera: los holandeses son los primeros en fabricar relojes de péndulo, que se conocen con el nombre de *Dutch clocks;*

[394] Fuentes en Douglas Campbell, *The Puritans,* 1, pág. 269.
[395] Jurieu, *Lettres pastorales,* 2 (1688), pág. 451; en Weiss, 1, pág. 132.

un italiano, Genelli, introduce en Londres las obras hidráulicas; una compañía alemana explota en el siglo XVI las minas y la industria del cobre; la industria de navajas y cuchillos de Sheffield se hace célebre en manos de flamencos, etc. [396].

La gran influencia ejercida por emigrados extranjeros en la economía *suiza* ha sido puesta ya de relieve de manera ejemplar por Traugott Geering en su libro acerca del comercio y la industria de la ciudad de Basilea (1886), cuyo noveno capítulo está dedicado a «lucarneses y hugonotes».

3.° *La colonización de los países de ultramar, en especial de los Estados Unidos*

Los movimientos demográficos provocados por las emigraciones europeas durante los últimos doscientos años superan con mucho, tanto en magnitud como en extensión geográfica, a las emigraciones colectivas estudiadas hasta ahora. A finales del siglo XVII ya eran un par de cientos de miles los que habían abandonado definitivamente Europa con el fin de probar suerte en el Nuevo Mundo; sólo de Alemania calcula Rapp que salieron en el siglo XVIII unos 80-100.000 emigrantes. Pero la gran oleada no llega hasta el decenio de 1830: según las estadísticas de inmigración americanas, de 1820 a 1870 emigraron a Estados Unidos un total de 7.553.865 personas. Esta cifra se distribuye entre los diferentes países de origen del siguiente modo: dos tercios corresponden a Inglaterra y Alemania juntas (3.857.850 y 2.368.483), seguidas de lejos por Francia (245.812), Suecia y Noruega (153.928) y China (109.502); los restantes países no alcanzan la cifra de cien mil. En las décadas siguientes se multiplicaron todavía más las emigraciones a los Estados Unidos: el número de inmigrantes asciende a unos 12 millones entre 1871 y 1900, por lo cual se puede cifrar el total de personas emigradas de Europa a Estados Unidos durante el siglo XIX en 20 millones aproximadamente [397].

Sabido es que durante la última generación ha cambiado radicalmente la composición étnica de las masas de inmigrantes: el núcleo central no lo constituyen ya británicos y alemanes, sino italianos,

[396] Citamos los hechos según J. S. Burn, *loc. cit.*, págs. 254 ss.: Cunningham, *Alien Immigrants*, págs. 178 ss.; 212 ss., 235, 263. Cf. también Campbell, *The Puritans*, 1, págs. 489 s., y W. E. H. Lecky, *Gesch. des 18. Jahrhunderts* (traducción alemana), 1, págs. 205 ss. Esto sólo es un pequeño extracto de la enorme cantidad de material que existe.

[397] Las cifras están sacadas de los cuadros del artículo «Auswanderung» (Emigración) del «Handwörterbuch der Staatwissenschaften», 3.ª edic., 1, páginas 283 ss. (E. v. Philippovich).

eslavos y judíos. Mas para el problema aquí discutido no vamos a tener en cuenta esta nueva emigración.

Sólo queda por demostrar que el «espíritu» que anima a los habitantes del Nuevo Mundo (que podemos considerar como característico de todas las regiones de colonización) es un espíritu netamente capitalista, pues ya he señalado (y todo el mundo sabe) que los americanos poseen este espíritu en su forma más perfecta. Unicamente quiero hacer constar que la actual estructura psíquica del sujeto económico americano existía ya cuando en Europa predominaba aún el espíritu del capitalismo primitivo. Todas las crónicas de las décadas tercera, cuarta y quinta del siglo XIX, que son muy abundantes (Tocqueville, Chevalier, Fr. Löher)[398], nos pintan una imagen del americano de entonces idéntica a la del americano de nuestros días: predominio del espíritu de lucro; ahorro de esfuerzo inútil; enriquecimiento incondicional, desenfrenado y desconsiderado; extremado racionalismo económico. En resumen, las características esenciales del espíritu capitalista más evolucionado, que tan bien conocemos, se encuentran ya en el americano anterior a la guerra de Secesión.

Si observamos, pues, que el «extranjero» —el inmigrante— crea un espíritu marcadamente capitalista allí donde se establece (sean estados europeos de rancia cultura, sean nuevas colonias), e independientemente (hasta cierto punto) de su religión o nacionalidad, judíos y europeos, protestantes y católicos desarrollan en su calidad de «extranjeros» el mismo espíritu, y a mediados del siglo XIX los franceses asentados en Luisiana no iban ya a la zaga de los anglosajones de los estados de Nueva Inglaterra[399], entonces habremos de suponer que esta circunstancia social —la emigración o el cambio de patria— constituye *per se* un elemento activador del espíritu capitalista. Según esto, nuestra tarea consiste ahora en estudiar las «emigraciones» (en el sentido aquí descrito) como fuente de este espíritu.

Para comprender la influencia que han ejercido las emigraciones es imprescindible tener en cuenta los procesos que conducen a ellas. De este modo nos daremos cuenta en seguida de que todo cambio del lugar de residencia implica un *proceso de selección,* en virtud del cual las variantes capitalistas son las que escogen el camino de la emigración. Al decir variantes capitalistas nos referimos a aquellas per-

[398] Estos informes han sido utilizados ya por Roscher y dados a conocer en extracto en el brillante capítulo sobre el «Carácter espiritual de la vida colonial» en su libro sobre las colonias, 1.ª edic., 1848; 3.ª edic., 1885. Ultimamente se ha ocupado de ellos Th. Vogelstein en su obra señalada más arriba, extrayendo interesantes conclusiones.

[399] Th. Vogelstein, *op. cit.*, pág. 177.

sonas que ya han evolucionado a sujetos económicos capitalistas o que mejor dispuestas están para ello. Los individuos que se deciden a emigrar son (al menos en tiempos antiguos, cuando el hecho de emigrar y establecerse en un país colonial representaba aún una empresa temeraria) los más enérgicos, tenaces, osados, fríos, calculadores y los menos sentimentales; y ello independientemente de si son motivos de opresión religiosa o política o intereses lucrativos los que les impulsan a emigrar. Precisamente la opresión sufrida en el propio país es, como pudimos comprobar, la mejor escuela de adiestramiento capitalista. El fenómeno de la emigración selecciona de entre estos seres oprimidos aquéllos que están hartos de tener que vivir en su tierra natal a base de adaptarse a las circunstancias y agachar la cabeza. Mediante esta criba se selecciona también a los más capaces (en el sentido que aquí se entiende), como se deduce del hecho de que gran parte de los perseguidos por motivos religiosos o políticos, en vez de emigrar, prefieren amoldarse a las circunstancias: la mayoría de los hugonotes (cuatro quintas partes) se quedaron en Francia; y muchos judíos se aferraron durante siglos a sus tierras de Oriente antes de ponerse en movimiento.

Quizá podamos constatar también que, en líneas generales, los pueblos en que mejor representadas están las variantes capitalistas son los pueblos nómadas por excelencia: los etruscos (lombardos), los judíos, los escoceses, otros pueblos germánicos (a partir de los cuales se formaron en Francia los hugonotes), los alemanes (suizos), etc.

Es evidente que los tipos más capaces, una vez trasplantados a tierras extrañas, contribuyen con su sola presencia al desarrollo (extensivo) del espíritu capitalista: cada uno de ellos actúa en su esfera de acción a modo de fermento sobre el mundo que le rodea. Por otro lado, los países que sufren la pérdida de estos individuos de fuerte predisposición para el capitalismo experimentan necesariamente una reducción de la tensión capitalista: España, Francia.

Pero lo que nos interesa aquí es saber si el extranjero, por el hecho de encontrarse en su nueva patria, contribuye al desarrollo e incremento del espíritu capitalista y, en caso afirmativo, cuáles son los medios de que se sirve para ello.

Si quisiéramos atribuir esta influencia indudable a una sola causa, podríamos decir: la emigración desarrolla el espíritu capitalista mediante *la ruptura de todos los hábitos y relaciones vitales*. En efecto, no es difícil referir todos los procesos psíquicos que observamos en el «extranjero» en su nueva patria a ese único hecho decisivo, es decir, a la circunstancia de que, para él, la familia, el país, el pueblo y el Estado, a los que hasta entonces estaba ligado con todo su ser, han dejado existir.

Cuando vemos que lo que prima en la mentalidad del emigrante

es el afán de enriquecimiento, hay que comprender que no puede ser de otro modo, ya que al extranjero le resulta imposible desempeñar otras profesiones: en los países de rancia cultura se le excluye de la participación en la vida pública, y en los países coloniales ni siquiera existen otras profesiones. El emigrante tampoco puede gozar alegremente de la vida: las tierras extranjeras son para él inhóspitas. Podría decirse que se muestran desalmadas para el recién llegado. El medio ambiente no le dice nada. Lo más que puede hacer es utilizarlo como medio para su fin: el enriquecimiento. Este hecho se me antoja de gran importancia para el desarrollo de un sentido encaminado únicamente al lucro, en especial para aquellos emigrantes que se establecen en territorio colonial. «Nuestros ríos y arroyos hacen girar la rueda del molino y conducen las barcas al valle, como en Escocia; pero no hay una balada, una tonadilla que nos hable de que en sus orillas se encontraron hombres y mujeres, de que se amaron y se separaron, y que bajo aquel techo en aquellos valles se experimentó el placer y el dolor de la vida» [400]: esta lamentación de un americano de los primeros tiempos expresa claramente lo que intento decir. Esa observación de que el único lazo entre el yanqui y el mundo que le rodea es el de la mera valoración de la utilidad práctica (o al menos lo era antes) se ha oído muy a menudo, especialmente en boca de quienes andaban por tierras de América a principios del siglo XIX. No ven la tierra, dice uno, «como madre de los hombres, tumba de los antepasados y casa de los dioses, sino sólo como instrumento de enriquecimiento». Para el yanqui, dice Chevalier, no existe la poesía de los lugares y de los objetos materiales, poesía que borra toda apreciación comercial. La torre de su aldea es para él como cualquier otra; la más bella es la más moderna y mejor pintada. En una cascada no ve más que la fuerza hidráulica que pondrá en funcionamiento las máquinas. Löher asegura que la típica exclamación de los americanos al contemplar por primera vez las cataratas del Niágara es: «¡Oh, la poderosa fuerza hidráulica!» Y su alabanza más encendida va dirigida a lo incomparable de su potencia motriz.

Para los emigrados —y esto reza tanto para los establecidos en países europeos como en territorio colonial— no hay pasado ni presente. Sólo existe *el futuro*. Y una vez que el dinero ha pasado a ocupar el centro de sus intereses, parece natural que lo único que conserve algún sentido sea el afán de lucro como medio para labrarse el futuro. Pero este enriquecimiento sólo puede conseguirse a base de desplegar una intensa actividad empresarial. Y dada su naturaleza, en extremo capaz y osada, su desenfrenado afán de lucro se convertirá pronto en una actividad empresarial incansable. Esta es también

[400] En Fr. Fratzel, *Ver. Staat.*, 2, pág. 579.

consecuencia directa del escaso valor del presente y de la sobrevaloración del futuro. Hoy día la característica fundamental de la cultura americana sigue siendo lo irrealizado, lo que está en evolución: todo está encaminado al futuro.

> Y no sabe cómo llegar a poseer
> todos los tesoros del mundo.
> Suerte y desgracia se convierten en quimera,
> se muere de hambre en medio de la abundancia;
> placeres, trabajo, todo
> lo deja para mañana,
> sólo tiene presente el futuro
> y así no termina nunca.

El extranjero, arrastrado por su espíritu de empresa, no retrocede ante ningún obstáculo, ante ninguna consideración personal: en el mundo que le rodea, en los círculos donde entabla sus relaciones comerciales, no tropieza sino con extranjeros. Y entre extranjeros se han hecho, como ya vimos, los primeros negocios lucrativos, mientras que al compatriota se le ayudaba: los préstamos a interés no se le hacen más que al extranjero, repite Antonio de Shylock, pues sólo al extranjero puede reclamársele el capital inicial y los intereses si no los devuelve puntualmente. El derecho judío del libre comercio y de la libertad industrial era, como ya tuvimos ocasión de comprobar, una legislación para extranjeros. Sólo la «falta de consideración» frente al extranjero podía conferir al espíritu capitalista el carácter que tiene hoy día.

Tampoco se oponían barreras de naturaleza objetiva al espíritu de empresa en el extranjero. No existe tradición ni patrones antiguos que haya que observar. Todo está por crear. El individuo no está atado a un lugar fijo: en tierra extraña todos los lugares son iguales, y si el elegido en un principio no es satisfactorio se cambia por otro que ofrezca mayores oportunidades de ganancia. Esto rige especialmente para los casos de asentamiento en territorio colonial: «El individuo que, por afán de enriquecerse, ha tomado la temeraria decisión de abandonar su patria, cruzar el océano..., que se ha jugado a una sola carta todo lo que le pertenece, no va a titubear ahora ante la idea de emprender una nueva emigración en busca de mayores beneficios» (Roscher).

De ahí que encontremos ya muy pronto entre los americanos ese febril afán de reestructuración: «Cuando la vida consiste en el movimiento y la rápida secuencia de sensaciones y pensamientos, se vive cien veces más. Todo es circulación, movilidad y vibrante actividad. Un intento sigue a otro, una nueva empresa a la anterior» (Chevalier).

Este delirante afán de empresa se traduce en un profundo anhelo

especulativo. También de éste nos hablan los primeros observadores de América:

> Todo el mundo especula y además en todo; pero no en tulipanes, sino en algodón, en terrenos, en bancos o en ferrocarriles.

De todo ello se deriva necesariamente un rasgo esencial que preside todo el hacer del extranjero, ya sea colono o emigrante: la firme decisión de desarrollar hasta sus últimas consecuencias el racionalismo económico-técnico. *Tiene* que implantarlo porque le obliga la necesidad o su sed de futuro; *puede* ponerlo más fácilmente en práctica porque no cuenta con ninguna tradición que le intercepte el camino. Así se explica el hecho de que en Europa los emigrantes se convirtieran, doquiera se estableciesen, en los promotores del progreso comercial e industrial. Y así se explica también de un modo natural el fenómeno de que en ninguna parte han encontrado los nuevos inventos técnicos una aplicación tan decisiva como en América: la construcción del ferrocarril, la evolución de la maquinaria, han prosperado en los Estados Unidos de un modo más rápido y general que en ningún otro país. Como muy bien señala Vogelstein, las condiciones del país (enormes distancias y carestía de la mano de obra) sólo explican la forma *especial* de este desarrollo, pero la voluntad de progreso únicamente puede derivarse de unos rasgos psíquicos ya existentes: esta disposición anímica que quiere, y tiene que querer, el progreso es la del extranjero, para el cual sólo «tiene presente el futuro» y que no conoce ligaduras que le aten a los métodos tradicionales.

Huelga señalar que el hecho de encontrarse en tierras extranjeras no basta para conseguir estos efectos: si colocamos a un negro en el extranjero no construirá ferrocarriles ni máquinas economizadoras de mano de obra. También aquí es condición indispensable la presencia de una cierta predisposición natural; el conjunto de fuerzas que intervienen es enorme: la selección llevada a cabo en las viejas comunidades étnicas suministra, como hemos visto, los tipos apropiados. Sin el concurso de las fuerzas morales tampoco tendría éxito la influencia del medio ambiente. Todo ello se desprende de esta investigación. Pero este estudio también muestra (así espero) que los movimientos migratorios han proporcionado una muy importante oportunidad para el desarrollo del espíritu capitalista, y en especial para el paso a la forma del capitalismo pleno. La tarea del capítulo siguiente consistirá en demostrar la existencia de otras fuentes de las cuales ha brotado el espíritu del hombre económico moderno.

Capítulo 25

LAS MINAS DE ORO Y PLATA

Muy importante como condición necesaria y como promotor inmediato del desarrollo del espíritu capitalista es el *incremento de las reservas monetarias.*

1) La creación del nivel necesario para el desarrollo del espíritu capitalista, para la *edificación de una economía basada en el dinero,* exige en primer lugar cierta cantidad mínima de dinero metálico. Hasta que la economía basada en el dinero no se convierte en la forma de vida económica comúnmente aceptada, el dinero no puede llegar a ocupar la posición predominante, que constituye a su vez condición indispensable para la gran significación que se le atribuye. Esta significación del dinero es, como ya vimos, lo que transforma la sed de oro (instinto viejo e inconcreto) en codicia de dinero, orientando así el afán de lucro hacia la búsqueda de aquél. Dentro de la historia europea, o al menos en algunos países (Italia), el dinero adquirió un poder incontestable mediado el siglo XIV, como muy tarde, lo cual explica que la codicia por el dinero alcanzase hacia entonces el grado de apasionamiento que describimos en capítulos anteriores (véase página 37).

Un testimonio magnífico de la omnipotencia del dinero en aquel tiempo nos lo ofrece un maravilloso párrafo de las cartas de Petrarca, cuya traducción quisiera incluir aquí como complemento a las consideraciones anteriores; creo que es lo mejor que se ha dicho jamás

sobre el poder del dinero. Por otro lado, no conozco ningún historiador de la economía que haya reparado en dicho pasaje. Dice así [401]:

Entre nosotros, amigo mío, ya todo es de oro: lanzas y escudos, cadenas y coronas. Es el oro lo que nos reúne y nos ata: el oro nos hace ricos, pobres, felices y desgraciados. El oro vence a los libres, libera a los vencidos, absuelve a los malhechores, condena a los inocentes, hace elocuentes a los mudos y enmudece a los locuaces... El oro convierte a esclavos en príncipes y a príncipes en esclavos; infunde temor a los valientes y da valor a los cobardes; trae preocupaciones a los perezosos y adormece a los diligentes. Arma a los desarmados y desarma a los armados; apacigua a indómitos caudillos; constituye grandes pueblos; crea ejércitos poderosos; reduce a minutos las guerras más largas; favorece y dificulta la paz; seca ríos enteros; atraviesa tierras, enlaza mares, desmorona grandes montañas, hace saltar en pedazos las rejas del monasterio, ataca a las ciudades, conquista castillos, destruye fortalezas. Como leemos en Cicerón: ninguna plaza es tan fuerte que un asno cargado de oro no pueda franquear sus puertas. El oro sella pactos de amistad, tratos de fidelidad y honorables compromisos matrimoniales, ya que hace esclavos suyos a los nobles y a los fuertes, a los sabios y a los bellos y —¿de qué te asombras?— también a los santos.

De ahí que a los ricos se les ensalce como a los hombres más excelentes del Estado y que su palabra se considere siempre honrada. En los pobres, en cambio, no se tiene mucha confianza, porque les falta el dinero. No miente el verso de aquel satírico:

> Quien tiene dinero,
> también tiene honores y prestigio en el mundo.

Finalmente —y no me agrada decirlo, pero la verdad me obliga a ello—, el oro no sólo es poderoso, sino casi omnipotente, y todo lo que habita bajo el cielo sucumbe a su poder: ante el oro se inclinan también la piedad, el pudor y la fe; en una palabra, toda virtud y toda gloria reconocen al oro como a su dueño y señor. E incluso sobre nuestras inmortales almas —que Dios me perdone— ejerce su dominio el resplandeciente metal. El oro une a reyes y papas; reconcilia a los hombres, y a decir de muchos incluso aplaca a los dioses. Nada se resiste al oro; nada le resulta inalcanzable.

[401] El bello latín en que escribe Petrarca se hace bien patente en el párrafo que reproduzco a continuación en idioma original. Merece ser leído dos veces:

«Nobis amice, omnia iam ex auro sunt et hastae, et clypei, et compedes et coroane: hoc et comimur et ligamur, hoc divites sumus, hoc inopes, hoc infelices, hoc miseri. Aurum solutos vincit, vinctos solvit, aurum sontes liberat, damnat innoxios, aurum disertos ex multis, ex disertissimis multos reddit. (Auro concionatus est Metellus in Caesarem, auro Demosthenes orator obmutuit.) Aurum et de servis principes, et de principibus servos facit, et audacibus metum, pavidis praebat audaciam, et curas inertibus, solicitisque segnitiem. Hoc et inermes armat et nudat armatos, indomitos duces domat, magnos populos premit, validos fundit exercitus, bella logissima paucis horis conficit, pacem praestat et eripit, siccat flumina, terras lustrat, maria concutit, montes sequat, pandit aditus claustrorum, urbes aggreditur, expugnat arces, oppida demolitur: et quod apud Ciceronem legimus: nullis fortis et locus in quem onustus auro asellus non possit ascendere. Aurum claras parat amicitas,

La economía monetaria se basta por sí sola para habituar al hombre a ver el mundo desde un punto de vista puramente cuantitativo. Después de utilizarse durante siglos enteros el patrón del dinero como medida de todos los valores humanos, acaba extinguiéndose la primitiva concepción «cualitativa» y aparece el criterio que todo lo evalúa en función de la cantidad y de la masa. La economía monetaria es en realidad la *escuela preparatoria* del espíritu capitalista: inculca al espíritu la concepción capitalista del mundo.

El empleo generalizado del dinero —que aquí es siempre de metal y casi exclusivamente de metal noble— era, por otro lado, la condición previa indispensable para que pudiera desarrollarse aquel elemento del espíritu capitalista que llamábamos aptitud para el cálculo. En una economía natural o basada en el trueque, la tarea de contar y calcular resulta extraordinariamente fatigosa, cuando no imposible. Pues, dado que la base del cálculo la constituye el número y que los números representan magnitudes, no pueden existir en la práctica valores cuantitativamente mensurables en tanto no se generalice su expresión en dinero.

Sin la economía monetaria no cabría concebir el estado moderno, cuya existencia tanto ha fomentado el espíritu capitalista; sin la economía monetaria no se habría dado un Antonino de Florencia, por ejemplo. Y lo que es más, sin la economía monetaria tampoco hubiera sido posible el capitalismo, es decir, un objeto al que pudiera referirse el espíritu capitalista.

Por otra parte, hemos de tener siempre presente que la fundación y expansión de la economía monetaria dependían de una condición tan simple como la de que un pueblo contara con una cantidad suficiente de material acuñable (es decir, de metales nobles, ya que en un principio no podía pensarse en sucedáneos).

2) Un incremento de las reservas de dinero suele ir acompañado de un *crecimiento de las fortunas privadas:* grandes cantidades de dinero se acumulan en puntos concretos. Pero este incremento de las fortunas actúa fomentando un determinado aspecto del espíritu capi-

magnas clientelas et honesta coniunga, quippe quod generosos et fortes et doctos et formosos et, quod miraberis, sanctos efficiat possessores suos. Itaque qui divites sunt, boni viri in civitatibus appellantur, eisque tantum creditur. Nulla fides est pauperi quia pecuniae nihil adest, verumque illud Satyrici: «Quantum quisque sua nummorum servat in arca Tantum habet et fidei...» Postremo invitus dicam sed veritas cogit, non modo potens, sed omnipotens pene est aurum et omnia quae sub coelo sunt auro cedunt: auro serviunt et pietas et pudicitia et fides, omnis denique virtus et gloria aurum supra se vident inque ipsos animos coelitus nobis datos, putet fateri, etiam rutilanti impeium et metallo. Hoc reges ligat atque pontifices, hoc homines et, ut aiunt, etiam ipsos Deos placat. Nec quicquam in expugnabile inaccessumque auro est.» Petrarca, *Ep. de reb. famil.,* lib. XX, ep. I.

talista: exalta la pasión por el dinero que, como vimos, es una de las fuentes de este espíritu.

Al parecer, una de las características de la psique humana es que cuanto más poseemos más queremos poseer. Esta observación se ha hecho en todas las épocas y en todos los pueblos:

> Cuanto más se posee de un bien,
> mayor cantidad se querría poseer...

dicen los versos de Freidank. Entre los poetas romanos encontramos expresado el mismo pensamiento:

«Crescit amor nummi, quantum ipsa pecunia crescit», dice Juvenal (Sat. 14).

«Crescentem sequitur cura pecuniam maiorumque fames», Horacio (lib. 3, c. 16).

«De vray: ce n'est pas la disette, c'est pultôt l'abondance qui produit l'avarice», opina Montaigne.

Y las experiencias de la vida cotidiana, igual que la historia, confirman la exactitud de estas observaciones.

Por ello, en la Edad Media, donde primero encontramos la codicia y el afán de enriquecimiento es en aquellas personas que antes lograron poseer grandes sumas de dinero: el clero y los judíos.

¿Explica este sencillo hecho psicológico el afán insaciable de lcro que, en último término, domina al hombre económico moderno? Esta es, desde luego, *una* de las raíces de esta ambición. Más adelante tendremos ocasión de conocer otras.

Porque no sólo es la propia fortuna la que agudiza el apetito de poseer más: la mera visión del dinero ajeno, la contemplación de grandes sumas de dinero en general, basta (si existe cierta predisposición psíquica) para enloquecer a las personas y sumirlas en ese estado de delirio que hemos conocido como característico de todos los grandes períodos de especulación. Este refulgir y tintinear del oro pone en ebullición nuestra sangre, embarga nuestros sentidos y nos invade con el apasionado deseo de poseer lo más posible. «La marea de oro que, lejos de decrecer, subía continuamente, producía como por arte de magia un brillo de demente codicia en los ojos de quienes se agolpaban ante las ventanillas» para suscribir las nuevas acciones de la nueva compañía. Con mucha agudeza, Zola nos muestra a Saccard en *L'argent,* volviendo una y otra vez al lugar donde a diario se funden en barras muchos millones de monedas: el misterioso tintineo del oro resuena en sus oídos y reconforta su alma de gran especulador: es «la música del oro», que se oye en todos los negocios, «comparable a los cantos de las hadas en los cuentos...».

En este fuerte impacto que producen las grandes masas de oro

en el alma humana se mezclan impresiones puramente sensibles con representaciones reflejas. En los dos casos que acabamos de presentar es la percepción sensorial inmediata, de carácter óptico y acústico, la que produce el hechizo. En otros casos son las representaciones abstractas de grandes cifras: enormes ganancias, fortunas incalculables, operaciones gigantescas. En la medida en que estos estímulos cuantitativos son consecuencia, como suele ocurrir, de un incremento de las reservas de dinero, su importancia se manifiesta además a nuestros ojos en otro aspecto. Basta mostrar a los individuos un montón de oro para que sus pulsos empiecen a latir con mayor rapidez.

3) En estrecha conexión con el hecho que acabamos de señalar se halla otro efecto que yo atribuyo al aumento de las reservas monetarias en un país: un aumento tal brinda una ocasión inmejorable para el nacimiento del *espíritu especulativo,* que es producto, como sabemos, del apareamiento salvaje de la codicia y el espíritu de empresa. La multiplicación de las reservas monetarias viene a desempeñar aquí el papel de proxeneta.

El incremento de las reservas puede influir de formas diversas en la génesis del espíritu de especulación. En primer lugar, una gran riqueza monetaria influye sobre los empresarios capitalistas ya existentes excitando su capacidad de iniciativa. Esto es sin duda en lo que pensaba Colbert cuando afirmaba: «Cuando hay dinero en un país, se despierta un deseo general de sacar beneficio de él, y este deseo empuja al hombre a ponerlo en movimiento» [402].

O bien el aumento de la afluencia de metal precioso despierta en los empresarios (aunque se convierten ya en especuladores) el anhelo de tomar parte activa y directa en la explotación del oro. Este fue el efecto que se produjo en España y Portugal, a raíz del descubrimiento de América:

> Era la época (hacia 1530) en que se presentaban ante el Consejo de Indias un sinfín de ofertas de empresas coloniales, pues corría de nuevo el *rumor* de que en el corazón del continente sudamericano existía un Eldorado, rumor que había excitado sobremanera a los espíritus aventureros... [403]

Pero a lo que yo me refiero no es propiamente a estos efectos de un incremento de las reservas monetarias, sino más bien al hecho de que dicho incremento provoque, por vía indirecta, eso que podríamos llamar un período de alza de primera magnitud, es decir, un estadio de la vida económica como el que invade por primera vez

[402] «Quand l'argent est dans le Royame l'envie étant universelle d'en tirer profit fait que les hommes lui donnent du mouvement.» *Mém. de Colbert au roi 1670. Lettres éd. Clement,* tomo VII, pág. 233.

[403] K. Häbler, *Die Fuggersche Handlung,* pág. 56.

a Europa hacia finales del siglo XVII y comienzos del XVIII, y que se ha repetido después varias veces, particularmente a mediados y finales del siglo XIX.

En la primera parte de esta obra he intentado hacer una descripción de las repercusiones de aquellos primeros grandes períodos de alza, especulación o afán de fundar empresas, proponiéndome ante todo mostrar cómo hizo entonces su aparición una forma totalmente nueva de espíritu capitalista: el espíritu especulador, que desde aquel momento ha sido un elemento indispensable del primero. Ahora quisiera dar pruebas fehacientes *de que aquella primera manía de especulación y fundación se originó como consecuencia inmediata de un rápido e intenso incremento de las reservas monetarias en los dos países especialmente implicados: Francia e Inglaterra.*

Durante el siglo XVII (y XVIII) Francia consiguió que entrasen grandes sumas de dinero efectivo en el país, principalmente a través del comercio exterior. Aunque no disponemos de estadísticas exactas del comercio exterior francés del siglo XVII, existen algunas cifras que indican claramente las sumas de dinero que se manejaban. Entre 1716 y 1720, es decir, cuando la época de las fundaciones estaba en pleno auge, el excedente de las exportaciones sobre las importaciones era de unos 30 millones de francos anuales [404]. La mayor parte de este dinero fue aportada por el comercio hispano-americano. Era un comercio muy favorable, permitiendo en el siglo XVII liquidar con creces todos los saldos pasivos que se habían originado en el comercio con otros países. Seignelay rechaza el reproche que se había formulado contra la Compañía de las Indias de que el comercio indiano se llevaba dinero de Francia, cuando en realidad era con plata española con lo que se pagaban las importaciones [405]. Había barcos que llevaban a bordo oro y plata por valor de 300 millones de francos. El embajador veneciano, Tiépolo, confirma el hecho de que Francia ganó mucho dinero con el comercio americano [406]. Los ingleses calculaban que eran cientos de millones los que llegaban por ese camino a manos de los franceses y que gracias a ello podían sostener la guerra. El

[404] Levasseur, 2, pág. 546 (según Arnould).

[405] Seignelay, en su *Mém. au Roi* del 30 de nov. de 1688: «A l'égard de... l'argent qui est envoyé aux Indes, la Compagnie n'en a point tiré du Royame l'ayant toujours fait venir en droiture de Cadix et son commerce des Indes lui fournira seul dans la suite les moyens de tirer en droiture d'Espagne tout l'argent dont elle aura besoin.» Véase *Mém. des Directeurs*, 1686, en P. Kaeppelin, *La Comp. des I. O.* (1908), pág. 201.

[406] «Veramente la Francia non contrasta alla Spagna il possesso delle Indie, ma se ne appropria il ventaggio, spedendo continuamente bastimenti carichi di tutte quelle mercanzie che sono necessarie all'America.» En Ranke, *Franz. Gesch.*, 4^3, pág. 322.

mayor reproche que hicieron los *tories* a los *whigs* fue el no haber hecho nada para obstaculizar ese comercio [407].

Otro país del que Francia obtuvo mucho dinero durante el siglo XVII fue *Holanda*. De Holanda sabemos que en aquella época nadaba literalmente en dinero: en 1684 era tan enorme la liquidez que la ciudad de Amsterdam se vio obligada a rebajar los tipos de interés del 3,5 al 3 por 100 [408]. Esta plétora monetaria provenía en parte de las grandes fortunas que habían llevado a Holanda los inmigrantes franceses (y claro es, también los judíos) [409]. Pero la mayor cantidad de dinero había entrado en el país gracias al comercio con España, como están de acuerdo en confirmar todos los observadores de la cuestión [410].

Hasta que empezó a decaer el comercio franco-holandés, Francia había ido sacando grandes cantidades de dinero de Holanda. En el año 1658 las exportaciones a Holanda habían ascendido a 72 millones de francos, de los cuales 52 en productos industriales [411]. Y estas mercancías se pagaban, en su mayor parte, en metálico: de Wit supone que en aquella época los franceses recibían anualmente de los holandeses más de 30 millones de florines en numerario [412].

Aún mayores fueron quizá las sumas de dinero que afluyeron a *Inglaterra* hacia finales del siglo XVII, y particularmente en las primeras décadas del XVIII.

Este dinero provenía de tres fuentes:

1) Las fortunas que aportaban a Inglaterra los inmigrantes

[407] Ranke, *op. cit.*

[408] Berg, *De réfugiés*, 1, pág. 218; Le Moine de l'Espine, *Le négoce d'Amsterdam* (1710), págs. 39 s.

[409] Un comerciante en vinos de París, Mariet, logra salvar 600.000 libras; un librero de Lyon, Gaylen, más de 1.000.000, y su hermano, 100.000. La mayoría de los grandes comerciantes llegan en 1687 y 1688 de Normandía, Bretaña, Poitou y la Guyena. Arriban a Holanda en barcos de su propiedad, a veces con más de 300.000 *écus* en lingotes o dinero. Uno de los primeros comerciantes de Rouen, Cossard, se establece en La Haya; le siguen 240 colegas. Berg, *De réf.*, 1, pág. 218; Chr. Weiss, *Hist. des réfugiés*, 2, págs. 18 ss. Cf. las fuentes consignadas en la nota 413.

[410] «Daar kwam bij, dat Holland grooter zilver voorraad bezat, dan eenig ander land van Europa. Spanje toch gebruikte voor den handel met America hoffdzakelijk waren, welke het door invoer moest verkrijgen. Deze invoer was- wij zagen het rets-voor namelijk het werk der Hollanders en werd bettald met de producten der Kolonien: guod en zilver. Bovendien had de Spaansche regeering voortdurend groote betalingen naar het buitenland, voral naar de Nederland. te doen. Beide oorzaken werkten samen om den strom goud en zilver, welke uit de mijnen van America vioot, voor en groot deel over Spanje naar de Nederlanden af te leiden.» S. van Brakel, *De hollandsche Handelscomp.*, XIV.

[411] Levasseur, 2, pág. 293.

[412] Onslow Burrish, *Batavia illustrata or a view of the Policy and Commerce of the United Provinces* (1728), pág. 353.

franceses. En otra ocasión he dado ya las cifras de estos refugiados. Jurieu supone que cada uno de ellos llevaba un promedio de 300 escudos. Pero más importante es el hecho de que los emigrantes más adinerados se dirigieron a Inglaterra (y a Holanda)[413]. Este mismo historiador estima las sumas que trajeron consigo algunas familias de Lyon en 200.000 táleros.

2) Las fortunas que poseían los judíos emigrados por aquel tiempo de Portugal (en el cortejo de Catalina de Braganza) y Holanda (en el cortejo de Guillermo III)[414].

3) El superávit que arrojaba el comercio exterior. La balanza del comercio exterior inglés era en aquel tiempo extraordinariamente favorable: durante la primera década del siglo XVIII la exportación superó a la importación en 2-3 millones de libras esterlinas como promedio anual[415]. Esta balanza comercial tan favorable se consiguió principalmente a base del comercio con los países siguientes:

a) Holanda[416].

b) España, país en el que los ingleses habían conseguido en el siglo XVII una serie de importantes prerrogativas comerciales[417]: en la paz de Utrecht, Inglaterra se reserva en virtud del convenio de Asiento el derecho de enviar anualmente a la América hispana un barco con 500 toneladas (más tarde 650) de mercancías inglesas para competir libremente en las ferias de Porto Bello y Veracruz[418].

c) Portugal. Con este país había establecido Inglaterra estrechas relaciones desde mediados del siglo XVII, cuando Portugal empezaba

[413] «Où il leur était plus facile de transporter leur fortune grâce à leurs liaisons avec les négotians de ces pays.» Jurieu, *Lettres pastorales,* 2, pág. 451, 1688. Citado en Weiss, *Hist. des réf.,* 1, pág. 132. En 1687 escribe D'Avaux en su *Nég.,* 6, 105, coll. 133: «Je mandai au Roi qu'il étoit sorti depuis peu plusieurs personnes très riches de la Religion prétendue Reformée de France; qu'il semblait que ceux, qui étoient le plus à leur aise commençoient à sortir avec plus d'empressement; qu'il y en avoit quantité des plus riches marchands, qui se disposoient à passer en Anglaterre et en Hollande et qui envoyèrent leur argent par avance; qu'en effet il en étoit passé une si prodigieuse quantité que Messieurs d'Amsterdam commençcoient à trouver qu'il y en avoit trop, ne pouvant placer le leur plus haut qu'à deux pour cent.» Berg, *De Réfugiés in den Nederlanden,* 1, pág. 219.

[414] W. Sombart, *Die Juden,* págs. 55, 105.

[415] Según *State of the nation,* de Erasmus Philips (citado en James, *Worsted Manufacture,* 1857, pág. 207), el saldo activo del comercio exterior inglés asciende durante los años 1702-1712 a un promedio de 2.881.357 libras anuales. Según *Survey of Trade,* de Wood, a un promedio de 2.389.872 libras de promedio de los años 1707-1710 y a 2.103.148 libras en los años 1713 y 1714; citado en Anderson, *Origin,* 3, págs. 41, 63.

[416] Onslow Burrish, *Batavia illustrata,* parte II, sección 9.

[417] *Great Britains Glory,* de Hayne (1715), págs. 15 s., en James, pág. 208; cf. Cunningham, *Growth,* 2, pág. 196, donde se da a conocer en extracto el convenio comercial con España.

[418] Postlethwayt, *Dict. of Comm.,* art. «Assiento».

a experimentar un auge considerable (en 1640 se zafó del yugo hispano; en 1650 libera a Brasil del dominio holandés). En 1642 se firmó un tratado comercial que daba a Inglaterra la supremacía sobre los holandeses en el comercio con las colonias portuguesas; siguió después la unión de Carlos II con Catalina; más tarde el Tratado de Methuen (1703), gracias al cual se calcula que afluyeron semanalmente a Inglaterra 50.000 libras esterlinas en numerario [419]: cifra que no parece exagerada si se piensa que, según otra fuente de información, Inglaterra exportó a Portugal durante el primer año de vigencia del Tratado de Methuen mercancías por un valor total de 13 millones de cruceiros (a 2,25 marcos el cruceiro) [420].

d) Brasil. Aquí se reexpedía parte de las mercancías que Inglaterra exportaba a Portugal. Pero, además, Inglaterra mantenía un comercio considerable con la propia colonia. Uno de los artículos más exportados eran los géneros de lana, muy apreciados por la gente adinerada de Brasil [421].

Me parece que el hecho que acabo de señalar, a saber, que a finales del siglo XVII y principios del XVIII Francia e Inglaterra se vieron materialmente inundadas por la corriente monetaria, reviste una importancia enorme, y no debe pasarse por alto si queremos formarnos un juicio acertado sobre el estado real de la vida económica en aquellos críticos decenios; ya hemos tenido ocasión de comprobar en párrafos anteriores cómo los mejores observadores ven en aquella época un «período fundacional» (aun prescindiendo de las estafas de Law y del Mar del Sur, que no hacen sino marcar el final del período): un *age of projecting*. La exactitud de estas observaciones viene avalada por numerosos testimonios de aquel tiempo. Nosotros hemos señalado las ingentes cantidades de dinero que cayeron, o habían caído, a torrentes en los dos países. Podemos ahora concluir, sin riesgo a error, que este flujo de dinero constituyó la base y el pretexto de aquella fiebre especulativa, y que este importante caso en la historia de la economía muestra, pues, con claridad meridiana la gran importancia que el incremento de las reservas monetarias reviste para el desarrollo del espíritu capitalista (este aspecto del problema es el único que aquí nos interesa). Pero demos ahora un paso más y

[419] Según Baretti: Ad. Smith, *W. of N.*, IV, pág. 6.

[420] Según Coelho da Rocha, *Ensaio sobre a historia do governo e da legislação*. Bento Carqueja, *O capitalismo moderno e as suas origens em Portugal* (1908), pág. 132.

[421] The inhabitans «commonly wore waistcoats and breeches made of fine camblets and other stuffs of crimson and scarlet, and over all a cloak of Essex bays». Defoe, *Plan of English Commerce*, citado en James, *Worst. Man.*, página 184. En el siglo XVII bastaban doce barcos para atender al comercio brasileño; a mediados del siglo XVIII había ascendido a cien el número necesario de barcos: Postlethwayt, art. «Brasil».

preguntemos: ¿de dónde procedían las ingentes remesas de metálico que llovían en aquel tiempo sobre Francia e Inglaterra?

Las explicaciones anteriores contienen en cierto modo la respuesta: era la plata de las minas americanas y el oro de los ríos brasileños lo que fecundaba la vida económica de Francia e Inglaterra.

En primer lugar, Holanda se encargaba de bombear los metales preciosos hispano-portugueses a sus mercados; de allí pasaban directamente (por medio de la emigración) o indirectamente (con el comercio) a Francia e Inglaterra. Pero estos países lo absorbían también con su propio comercio: ya fuera por mediación de las metrópolis —Portugal y España— o a través del comercio particular con las colonias americanas.

Tal estado de cosas arrancaba del siglo XVI, pero no constituyó un sistema acabado hasta el XVII: fue entonces cuando Portugal y España se convirtieron en simples canales por los que fluía el oro y la plata de sus colonias [422].

Para terminar, reproduzco aquí las cifras de producción de metales preciosos correspondientes a esos siglos (según Soetbeer):

En primer lugar se trata de los tesoros *argentíferos* de Méjico, Perú y Bolivia. La explotación de las ricas minas de Guanajuato y Potosí, que data de la mitad del siglo XVI, tiene como consecuencia el aumento de la ya considerable producción de este metal: de 90.200 kilogramos producidos en 1521-1544, se pasa a 311.600 kilogramos entre los años 1545 y 1560. Durante el siglo XVII la producción de plata se mantiene alrededor de 300.000-400.000 kilogramos.

El siglo XVII ve aparecer además el *oro* brasileño, cuyo descubrimiento cierra el período argénteo y da paso al período áureo. A fines del siglo se descubren los yacimientos más ricos, las *Minas Geraes*. En los años 1701-1720 se extrae en Brasil oro por valor de 150 millones de marcos.

Ahora podemos comprender perfectamente los procesos que se desarollaron dentro de la vida económica de Europa occidental en los años que van de 1680 a 1720.

Acabamos de poner al descubierto los hilos que unen el desarrollo del espíritu capitalista con los descubrimientos de minas de oro y plata. Es cierto que en este caso nos hemos limitado a dar cifras que demuestran la estrecha conexión existente entre dos fenómenos concretos, pero de igual modo podríamos aportar pruebas de que el espíritu emprendedor que anima al mundo económico alemán a mediados del siglo XVI se alimentaba en Schwaz y Joachimsthal, de que la fiebre de fundación y especulación de la década de 1850 a 1860

[422] Portugal era, «segundo uma phrase conhecida, 'um crivo através do qual passavam immensas riquezas, sem deixarem signal'». Bento Carqueja, *loc. cit.*, págs. 125 ss.

tenía su cuna en California, etc. Ello no sería más que una acumulación inútil de retahílas muy similares de números, y precisamente para el estudio presente basta y sobra con comprender las causas directas del primer gran período de especulación, porque en él, como vimos, hace su aparición por primera vez y *a gran escala* esa faceta singular del espíritu capitalista: la fiebre especulativa.

Debo añadir ahora unas palabras que justifiquen por qué en este capítulo he hablado ante todo del incremento de las reservas de dinero, dejando para el final los descubrimientos de las minas de oro y plata, tema al que hace referencia el título. La razón es que el descubrimiento de minas de metales preciosos no actúa ni ejerce influencia sobre la vida económica sino a través del dinero metálico. Ahora bien, hemos de confesar que los incrementos de la cantidad de metálico (en la medida en que se manifiestan en forma de *capital*) no siempre se deben a un aumento de la producción de metales preciosos: pueden estar motivados por un simple desplazamiento de las fortunas. Pero un crecimiento verdaderamente considerable de las fortunas particulares sólo se produce —al menos en los primeros tiempos del desarrollo capitalista, que son los únicos que nos interesan aquí— cuando aumenta de modo drástico la reserva total de metales preciosos disponible en un país. Esto podría ser también consecuencia de un traslado de metales preciosos de un país a otro, pero para que este traslado se pueda llevar a cabo con cierta asiduidad, es preciso un aumento continuo de la producción de metales nobles.

Ahora bien, en los primeros tiempos del capitalismo, hacia los siglos XV y XVI, se verificó efectivamente tal aumento, por lo cual sería negar la evidencia el no querer incluir este hecho en la cadena de causas que conducen al esclarecimiento de las fuentes del espíritu capitalista (sobre las reservas metálicas durante el auge económico italiano anterior al siglo XV, no poseemos ninguna información digna de tenerse en cuenta; lo más que podemos hacer es suponer que los factores que posibilitaron en este caso el auge capitalista fueron: 1.º, la plata alemana; 2.º, el reflujo de oro procedente del Imperio Bizantino; 3.º, los yacimientos auríferos africanos).

Una vez más (como en toda esta serie de causas que venimos descubriendo) nos vemos obligados a señalar que las minas de oro y plata por sí solas no bastaron para formar el hombre económico moderno. Y no porque sólo influyesen en un *único* aspecto de su espíritu, sino debido a que esta misma influencia no podría haberse llevado a cabo sin el concurso de otras muchas condiciones, como las que de hecho se *dieron* en Europa occidental en aquellos siglos. Los efectos que estos descubrimientos de metales *podían* producir, aun no cumpliéndose dichas condiciones, los vemos bien patentes

en las consecuencias que trajeron consigo para España y Portugal [423].

Y a la inversa: satisfechas todas aquellas otras condiciones, sin los descubrimientos americanos de oro y plata, el desarrollo del espíritu capitalista hubiera seguido derroteros bien distintos de los que realmente le estaban destinados. De no ser por los descubrimientos (accidentales) de los yacimientos de metales preciosos en los montes y valles de Brasil, no se hubiera dado el sujeto económico moderno.

Los hilos de nuestra investigación se entrecruzan aquí: con estas consideraciones acerca de la importancia de las minas de oro y plata rozamos ya otros dos ámbitos de la cultura que también son fuentes del espíritu capitalista: la técnica y la economía, que actuando al unísono han ejercido una influencia decisiva en la mentalidad del burgués. ¡Con qué gusto mostraríamos de un solo golpe la totalidad de los efectos de un complejo causal, como hace el poeta y está en su deber! Pero el método científico nos impone limitaciones y exige que vayamos examinando causa por causa para descubrir los efectos particulares de cada una. Así he de proceder yo también, disociando dos ámbitos de cultura íntimamente enraizados entre sí como son la técnica y la economía, y analizando por separado sus efectos sobre el proceso evolutivo del espíritu capitalista.

[423] «La gran facilidad con que muchos se hicieron ricos en tan poco tiempo en Brasil, impulsó a miles y miles de hombres activos a abandonar Portugal, renunciando visiblemente a sus propiedades portuguesas, para buscar una compensación futura en Brasil. Esta riqueza en oro ejerció también influencias negativas en la misma colonia, que creyendo poseer fuentes inagotables de abundancia, descuidaba la administración pública; el lujo se hacía cada vez mayor, los fraudes eran cada vez más frecuentes...» V. Eschwege, *Pluto brasiliensis* (1833), pág. 284.

Capítulo 26

LA TECNICA

¿Cómo podríamos explicarnos el singular fenómeno del hombre económico moderno sin el peculiar curso que ha seguido la técnica, sobre todo la técnica de la producción y del transporte, durante los últimos quinientos años?

Por técnica (en sentido amplio) entendemos todos los procedimientos de que se sirve el hombre para la consecución de ciertas metas. La técnica, en sentido estricto, es para nosotros el uso adecuado de los objetos reales: en este caso se habla de técnica instrumental, que es la única que aquí nos interesa. Cuando la técnica instrumental está al servicio de la producción de bienes se llama técnica de la producción; cuando está al servicio del transporte de personas, mercancías o noticias, se la designa con el nombre de técnica del transporte.

«La técnica» en sí no constituye una «circunstancia social», sino un bien espiritual. Pero dado que es su aplicación —posible sólo en el marco de una organización social— la que produce los efectos de que aquí nos ocupamos, se la incluye entre las circunstancias sociales.

Hemos hablado de efectos. Pero ¿no es la técnica un producto del hombre económico? ¿No es el espíritu capitalista su autor? ¿Cómo entonces puede contribuir ella a este espíritu?

Este argumento se rebate como sigue:

En primer lugar, no todos los inventos técnicos son consecuencia

del espíritu capitalista. Muchos inventos surgen de un modo inopinado, de improviso, como los fenómenos de la Naturaleza. E incluso aquéllos que son resultado de un proceso intencionado se manifiestan a menudo bajo una apariencia totalmente distinta, y producen efectos muy diferentes de los que se esperaba.

En segundo lugar, aun cuando todas y cada una de las innovaciones técnicas fueran producto del espíritu capitalista, habría que contar con que, una vez introducidas, podrían actuar a su vez sobre este mismo espíritu. Es el mismo proceso de siempre: todas las influencias que hemos visto actuar en la constitución del espíritu capitalista son primero efecto, y después, causa.

Los efectos que se siguen de la técnica podemos clasificarlos en dos grupos, según que su acción sobre el desarrollo del espíritu capitalista sea inmediata o mediata: a aquéllos los llamaremos efectos primarios, y a éstos, secundarios.

Uno de los efectos primarios de la técnica consiste en *despertar y ampliar el espíritu de empresa.*

Trasladémonos a los primeros tiempos de la evolución capitalista. Antes del año 1484, es decir, antes de la invención del astrolabio náutico, los barcos no podían orientarse en alta mar y, por ende, tampoco era posible emprender expedientes transoceánicos. Ahora eran posibles: ¡qué estímulo debió de experimentar con ello el espíritu de empresa de la época!

Otro ejemplo: antes de la invención de las bombas hidráulicas (en el siglo XVI) llegaba un momento en que había que abandonar las minas porque no se conocía ningún método para extraer el agua de ellas. Pero ahora que existía la posibilidad de reanudar la explotación de antiguas minas o de abrir otras a la profundidad que se quisiera: ¡qué estímulo tan grande para aquellas personas que no veían, por así decirlo, el momento de poder desplegar su actividad como empresarios capitalistas! Es sumamente interesante observar cómo el acondicionamiento de las minas con bombas de agotamiento en el siglo XVI ofreció a muchos capitalistas la ocasión propicia para intervenir audazmente en su explotación, es decir, para dar a la industria minera una base capitalista.

Y así, paso a paso, a través de los siglos hasta nuestros días, todo invento que vaya encaminado a ensanchar el marco del proceso de producción o de transporte, a base de un enriquecimiento de los medios materiales, todo invento cuya aplicación tenga como consecuencia una prolongación del proceso de producción, estimula el espíritu latente de empresa. La nueva forma de la producción de bienes, condicionada por la nueva técnica, no sólo *posibilita* la actuación del espíritu emprendedor, sino que le *fuerza* a intervenir. Cuanto más compleja y amplia es la estructura que confiere la técnica

a la producción y al transporte, más hombres con alma de empresario se necesitan para desempeñar los nuevos cometidos. «¡Empresarios, un paso al frente!», es la llamada que se escucha en cada avance de la técnica, de suerte que ésta va seleccionando, de entre los sujetos económicos, aquellos con espíritu empresarial. Va educando al empresario, al cual se le exige cada vez más a medida que se crean organizaciones mayores para poder aprovechar al máximo los nuevos adelantos de la técnica.

Una de las leyes por las que se rige la técnica, o al menos la técnica moderna, es que las exigencias que recaen sobre el empresario aumentan cada día más, pues todo nuevo invento viene a engrosar el equipo material que se precisa para su puesta en práctica, prolongando (en la gran mayoría de los casos) al mismo tiempo el camino de la producción.

Nuestra mayor industria es, en la actualidad, la de los medios de producción, es decir, la industria que se encarga de producir maquinaria y los materiales necesarios para la construcción de máquinas: en otras palabras, la industria mecánica y la industria minera. Este sector exige empresarios polifacéticos, y ofrece las ocasiones más propicias para el desenvolvimiento de un espíritu emprendedor de amplias miras. Hemos de señalar que, como es lógico, los países donde se dan las condiciones naturales para el desarrollo de esta industria constituyen también el mejor terreno para el despliegue del espíritu de empresa; los yacimientos de carbón y hierro en Alemania, Inglaterra y América han sido, sin lugar a dudas, de suma importancia para el enorme desarrollo que la empresa moderna ha conocido en estos países. De forma análoga, la abundancia de fuerza hidráulica natural en un país puede engendrar un rico espíritu de empresa tan pronto como dicha fuerza se aproveche para poner en funcionamiento centrales eléctricas. (Esta es una de las razones que explican el diverso desarrollo que ha conocido el espíritu capitalista en países distintos: Francia, Inglaterra. Decimos: *una* de las razones. Pero de seguro una de las más eficaces, pues por idéntica que sea la medida en que se cumplen todas las condiciones para el desarrollo del espíritu capitalista en dos países, si el uno es rico en yacimientos de carbón y hierro, *sólo por eso* el espíritu capitalista alcanzará en él un grado más perfecto de desarrollo.)

Pero no olvidemos que la técnica de nuestros días ha abierto caminos insospechados. Desde que la técnica se ha dado cuenta de que es capaz de actuar sin la ayuda de la Naturaleza viva y sus fuerzas organizadoras; desde que ha logrado aprovechar la energía que a lo largo de milenios ha ido almacenando el sol en el seno de la tierra; desde que no precisa de personas de carne y hueso, ni de los campos y bosques alumbrados por el sol para llevar a cabo sus

proyectos; desde que realiza su cometido con la ayuda de materias muertas y fuerzas «mecánicas», desde entonces no conoce ya ninguna clase de barreras, hace posible aquello que aún ayer se tenía por imposible, levanta Ossa sobre Pelión y crea el mundo por segunda vez.

No es éste el lugar apropiado para desentrañar las causas que han permitido a la técnica moderna realizar sus titánicas e inauditas empresas [424]: basta contemplar los resultados, al alcance de todo el mundo, para comprobar que un despliegue tal de poder *hacia el infinito* tenía que ser uno de los estímulos más decisivos del espíritu capitalista. El desenfreno del actual ímpetu emprendedor sólo puede entenderse si se piensa en el ensanchamiento que ha experimentado la capacidad técnica. El frenesí capitalista de la empresa moderna no existe, naturalmente, sino gracias a que la creación de prodigios técnicos, cae verdaderamente dentro de lo posible. Atenazado por las fuerzas técnicas, el hombre económico ha dado vida a todas las organizaciones necesarias para enfrentarse con estas descomunales tareas; el afán de darles solución ha encendido en las almas de nuestros grandes empresarios el fuego que ahora les consume, y con ellos, a nosotros.

Pero hay más: en la misma esencia de la técnica moderna se encuentra su gran *capacidad de transformación;* cada día trae nuevos inventos y con ello da lugar a nuevas posibilidades y necesidades de organización técnica y económica, es decir, a nuevas posibilidades y necesidades de desarrollar el espíritu de empresa. Pensemos en la diferencia que existe, desde el punto de vista del desarrollo de este espíritu, entre el caso de una fábrica que trabaje durante décadas con la misma técnica y los mismos métodos, y el caso de una nueva técnica que mejora los métodos de producción cada pocos años, obligando a crear continuamente nuevas organizaciones para poder seguir el ritmo de los adelantos técnicos. Si estas organizaciones hacen su aparición dentro de un marco nuevo, entonces se trata de una reestructuración total de la empresa. Una vez más vemos a la técnica en su papel de acicate, esta vez promoviendo la fundación de nuevas empresas. Sabemos que el hermano menor del espíritu de empresa, el espíritu de especulación, más vivaz que aquél, gusta de apoderarse de estas nuevas fundaciones. Y así comprobamos que las innovaciones técnicas se prestan de un modo especial para despertar el espíritu de especulación. Efectivamente, en la historia de los últimos siglos, los grandes períodos especulativos coinciden siempre con la

[424] En mi *Deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrhundert,* en el capítulo VIII, he intentado desarrollar una detallada «teoría de los principios» de la técnica moderna.

aparición de inventos revolucionarios o con un período especialmente rico en innovaciones.

Me permito recordar de nuevo la época memorable de finales del siglo XVII, cuando se desató por primera vez la fiebre de la especulación: era una época pródiga en inventos técnicos: era el *age of projecting,* la era de los proyectos, o más propiamente hablando: un *age of invention,* una era de los inventos.

En aquel tiempo, inventos relativamente insignificantes podían desencadenar verdaderas oleadas de espíritu especulador. Más tarde, y sobre todo en nuestra época, en que las innovaciones técnicas están a la orden del día, sólo los inventos importantes han conseguido despertar la fiebre de las fundaciones. Pero el efecto ha sido mucho mayor. Recordemos, por ejemplo, los períodos de especulación, a mediados del siglo XIX, que siguieron a la invención del ferrocarril, y a finales de siglo, a los diversos inventos en el campo de la electrotecnia.

Si, por un lado, vemos cómo la técnica despierta poderosas energías en los sujetos económicos y ayuda a ponerlas en práctica, observemos, por otro, cómo influye y revoluciona *el pensamiento del hombre económico* en muchos aspectos.

Ante todo le hace más finalista, más consciente, es decir, despierta y desarrolla el racionalismo, elemento esencial del espíritu capitalista. Alguien ha llamado ya la atención acerca del papel que han desempeñado en todos los tiempos la técnica y las innovaciones técnicas en el desarrollo del pensamiento racional y, en especial, del racionalismo económico. Todo invento técnico pone al hombre económico, como muy bien expresa Vierkandt [425], en un continuo «contacto con la realidad», rompiendo así con las tendencias tradicionalistas inherentes a la naturaleza humana. La transformación de los procedimientos técnicos «actúa sobre la conciencia como una especie de revisión de todas las circunstancias relacionadas con ellos». Si las innovaciones técnicas son escasas, no estarán en condiciones de influir de modo esencial sobre la tendencia tradicionalista global, y en la tierra recién arada volverá a crecer la hierba de los hábitos cotidianos. Ahora bien, cuando las innovaciones técnicas se suceden (como ocurre desde el comienzo de la Edad Moderna) en rápida secuencia, el suelo estará siempre removido y no podrá crecer en él la hierba. La rápida transformación de los procedimientos técnicos bastaría por sí sola para crear en el hombre una mentalidad nueva y permanente. Pero la técnica moderna fomenta de una forma mucho más directa y constante el racionalismo económico, debido a que la propia técnica se ha saturado durante este último siglo, es decir, desde

[425] Vierkandt, *Stetigkeit im Kulturwandel*, pág. 109.

que ha empezado a dotar a sus procedimientos de una base científica, de espíritu racionalista.

La técnica de antaño[426], por muchos prodigios que obtuviera, había sido siempre empírica: se había basado en la experiencia personal transmitida de maestro a maestro y de generación en generación. Se conocía el manejo, el modo de proceder, y eso bastaba. Se había ido adquiriendo *experiencia* con el tiempo y se seguía conservando a través de él.

A partir del siglo XVII, la experiencia como base de la técnica se ve desplazada por el conocimiento científico. Desde entonces no se hacen las cosas por el buen oficio y saber de un maestro, sino porque todo el que se ocupa en un objeto determinado conoce las leyes que gobiernan el proceso técnico y aseguran a cualquier individuo que las observe al pie de la letra un funcionamiento correcto. Si antes se trabajaba por normas, ahora se hace por leyes, cuyo descubrimiento y aplicación constituye la principal tarea del método racional.

La identidad de la oposición entre técnica antigua y moderna, por un lado, y artesana y capitalista, por otro, salta a la vista. En ambos casos se trata del mismo contraste entre empirismo y racionalismo. Pero cuando en dos campos de la cultura íntimamente relacionados entre sí, como la técnica y la economía, se verifica una evolución idéntica, como es el paso del empirismo al racionalismo, hay que suponer que la evolución idéntica, como es el paso del empirismo al racionalismo, hay que suponer que la evolución del uno ha influido sobre la del otro: en otras palabras, que el racionalismo económico ha experimentado su desarrollo a traves del racionalismo técnico.

Ahora vemos claramente que, en efecto, el racionalismo técnico influye en la estructuración de la vida económica: la técnica, concebida sobre una base científica, impone obligatoriamente el racionalismo económico. En el fondo, la ordenación de la economía privada está sometida hoy día, en la mayor parte de sus ramas, al dictado de las exigencias técnicas; se aspira a la perfección económica bajo la orientación constante hacia la técnica del proceso de producción. Ya vimos (véase pág. 155) cómo hoy día la utilización que hace una empresa de la mano de obra científicamente capacitada, es un símbolo inequívoco del extremo desarrollo del racionalismo económico. He aquí, pues, el hecho: las exigencias que impone la técnica dan lugar a una estructuración altamente racional de la economía; y este

[426] De ello me he ocupado detenidamente en mi *D. Volkswirtschaft* (3.ª edic., 1913), págs. 136 ss.

hecho acabamos de comprobarlo en un caso bien claro. Pero la vida ofrece continuamente montones de casos análogos.

La técnica, en especial la moderna, confiere al hombre económico una mentalidad más finalista, más consciente, más racional. Ahora vamos a comprobar que su influencia se traduce también en una *mayor exactitud,* en una *mayor puntualidad,* por así decirlo. De ello se cuidan ante todos los métodos y máquinas creados por la técnica para la medida de diversas magnitudes, especialmente del tiempo.

El invento del reloj desempeña un importante papel en la historia intelectual del sujeto económico moderno. El invento del reloj de pesas data del siglo X; el primer reloj de engranaje de que tenemos noticia fue el que construyó en París Heinrich von Wick en 1364 para Carlos V. En el siglo XIV todas las ciudades italianas de alguna importancia tienen ya relojes que dan todas las horas [427]. En el año 1510 Peter Hele inventa el reloj de bolsillo; Johann Cocläus dice a propósito de ello en el año 1511: «Fabricaba pequeños relojes de hierro con muchas ruedecillas, que marcan y dan hasta cuarenta horas y pueden ser llevados en el pecho o en la bolsa del dinero» [428]. En 1690 se añade el segundero, que fue introducido por John Floyer como medio auxiliar para medir mejor el pulso (un caso en el que evidentemente *no* fue el interés económico el móvil del invento). La exacta división del tiempo, «su contabilización», no fue posible hasta que pudo ser medido con precisión (de igual forma que la cuenta exacta del dinero sólo fue posible cuando la técnica permitió fabricar monedas exactas).

Pero también la conducta precisa, calculadora, de la economía se ha visto muy favorecida por el perfeccionamiento paulatino del proceso técnico. El cálculo exacto en el envío de pedidos requiere un sistema de producción con todas las garantías de seguridad; podemos decir, sin temor a error, que son los modernos medios de transporte los que han hecho posible, si no creado, el tipo de empresa actual que funciona automáticamente cual gigantesca máquina: el desarrollo de la capacidad de cálculo es, pues, en buena parte obra de la técnica.

Una sencilla reflexión basta para comprender que el ritmo acelerado del hombre económico moderno es también una secuela de las conquistas de la técnica: el ferrocarril, el telégrafo, el teléfono. Como veremos más adelante, existen otras fuerzas que contribuyen a imponer este vertiginoso ritmo: la técnica lo hace posible, la técnica lo incrementa, la técnica lo generaliza.

[427] L. Muratori, *SS. rer. it.*, 12, pág. 1011 (Milán); 18, pág. 172 (1356, Bolonia).

[428] L. Darmstaedter y R. du Bois-Reymond, *4000 Jahre Pionierarbeit in den exakten Wissenschaften* (1904), pág. 24.

No parece haber nada que se oponga a que la técnica sea coresponsable también de la peculiar orientación mental del hombre económico moderno; su concepción puramente cuantitativa del mundo. No cabe duda de que a ésta ha contribuido sobre todo la costumbre de expresar el valor de las cosas en dinero. Pero recordemos que la esencia del pensamiento científico específicamente moderno es esa misma tendencia a traducir todas las cualidades a cantidades. Como dice Kant, sólo tenemos derecho a hablar de un conocimiento conforme a las leyes de la naturaleza cuando el fenómeno en cuestión se pueda expresar mediante fórmulas matemáticas.

En resumen, estamos de nuevo ante una evolución paralela del espíritu científico (tal como se manifiesta en la técnica) y del espíritu capitalista, paralelismo que puede constatarse aún en otros muchos casos [429]. Pero dado que a este nivel tan general resulta difícil demostrar cualquier influencia del pensamiento científico-técnico sobre el económico, renunciaré a seguir profundizando en las posibles conexiones, y optaré por dirigir la atención del lector hacia otro importante complejo de procesos espirituales, en el cual el desarrollo del espíritu capitalista depende claramente de la evolución de la técnica.

Me refiero al *desplazamiento de los valores vitales,* originado por los gigantescos progresos técnicos de nuestro tiempo, y que ha adquirido una importancia fundamental para la mentalidad del sujeto económico moderno.

No cabe duda de que —debido sobre todo a los adelantos de la técnica moderna— el interés técnico, o más concretamente, el interés por los problemas técnicos, ha pasado a la vanguardia de todos los intereses. Y ello es comprensible. Las conquistas cada vez más importantes registradas en el ámbito de la técnica han despertado la curiosidad, se han atraído la atención general y han dado gloria a su época. La técnica es el único campo de la cultura donde podemos hacer, sin ningún temor, el balance de nuestros logros ¿y no habría de atraerse la técnica, encerrando como encierra las únicas conquistas verdaderamente importantes, el interés de la masa, que corre siempre en pos del éxito? Es un hecho indiscutible que para el hombre actual, o al menos para la juventud, la telegrafía sin hilos y la aeronáutica resultan más interesantes que el problema del pecado original o las cuitas del joven Werther.

A los grandes progresos de la técnica debemos aún otra característica del espíritu de nuestro tiempo: el valor exagerado que se atribuye a los bienes materiales. Nos hemos hecho ricos muy aprisa,

[429] W. Sombart, *Die deutsche Volkswirtschaft im 19. Jahrh.* (3.ª edic., 1913), págs. 139 ss.

nos hemos acostumbrado a la paz, la técnica nos ha proporcionado seguridad ante los horrores de la peste y del cólera: ¿qué tiene, pues, de extraño que los instintos más bajos de la persona, su gusto por el placer desenfrenado, su sentido del confort y del bienestar, hayan sofocado todo sentimiento idealista? El rebaño pasta apaciblemente en las verdes praderas.

Este incremento de los intereses materiales ha favorecido la actitud materialista del empresario capitalista en la medida en que ha fomentado en él, de manera esencial, el interés por las riquezas, es decir, su afán de lucro. La caza del dólar no es tan ficticia como, desde la atalaya de su fabulosa riqueza, pretenden demostrar los filósofos-empresarios. Se trata, por el contrario, de uno de los móviles más eficaces dentro del complejo de la economía moderna; el afán ilimitado de lucro, que en definitiva es un corolario de los progresos de la técnica, constituye un elemento muy importante de la psique de los sujetos económicos modernos. El hecho de que esta fiebre de ganancias no aparezca empañada por ninguna clase de mácula, de que hoy no se tenga por indigna esa caza del dólar, de que nos codeemos en la sociedad con personas de las que todo el mundo sabe que su único afán en la vida es el dinero, todo ello ha contribuido, como es natural, al desarrollo de esta faceta del espíritu capitalista, y todo ello sólo ha sido posible cuando la mentalidad general de la época se transformó totalmente bajo la influencia de los adelantos técnicos.

Y a la inversa, la participación en el progreso de la técnica y el valor exagerado que se le atribuye han venido a reforzar el afán de dinero del empresario capitalista en la medida en que aquélla ha despertado el interés del empresario por los resultados técnicos. Ya vimos que uno de los rasgos esenciales del hombre económico moderno es ese absurdo «crear por crear», y apuntábamos como su explicación psicológica (si es que existe) el infantil deleite que halla en el perfeccionamiento técnico. Pero esta explicación sólo es válida en una era técnica. El que un empresario crea que fabricar muchas máquinas, o generadores, o anuncios publicitarios, o aeroplanos tiene un valor en sí, el que pueda encontrar alguna satisfacción en la producción de estos objetos (y este entusiasmo por la producción en sí actúa, junto con otros motivos, como fuerza motriz sobre el alma del empresario), todo ello, decimos, arranca de la tónica general que caracteriza nuestro tiempo.

En íntima relación con esto se halla también el entusiasmo por el «progreso», que actúa como fuerza motriz en muchos empresarios, y que imprime, por ejemplo, ese carácter de alegría infantil en la vida espiritual americana que tanto choca a todo el que por primera vez recorre aquellas tierras. Mentalidad de niño, de hombre colo-

nial. Pero también mentalidad de hombre técnico. Pues si la absurda idea del «progreso» tiene algún sentido, éste reside con toda seguridad en el dominio de la capacidad técnica. Desde luego no puede decirse que Kant haya «progresado» con respecto a Platón, o Bentham, con respecto a Buda, pero sí que la máquina de vapor tipo 1913 supone un progreso con respecto a la de Watt.

También en relación con esta reestructuración de los valores se halla otro importante fenómeno de la vida espiritual del hombre económico moderno (del hombre en general): los medios han alcanzado la categoría de fines. Cierto es que en esta inversión de valores el dinero desempeña de nuevo un importante papel; pero también la técnica. Sus adelantos han hecho que el hombre se interese cada vez más por el cómo se hace una cosa y cómo funciona, independientemente del para qué sirve. Los «medios» —para el control de la circulación o para la impresión de un periódico, por ejemplo— se han hecho tan complejos que despiertan nuestra admiración y acaparan por completo nuestro interés. Terminamos entonces por olvidar la finalidad a que han de servir. El espectáculo de una rotativa nos cautiva por completo y nos impide pensar en los inmundos papeluchos que continuamente vomita. Nos estremecemos al subir a un avión, y no consideramos ya que este aparato no sirve, en resumidas cuentas, más que para enriquecer nuestro programa de diversiones con un número sensacionalista y, en el mejor de los casos, para enriquecer a un par de fabricantes. Y lo mismo ocurre en todo. Con ello hemos querido señalar, al menos parcialmente, lo absurdo de toda nuestra valoración vital y de todo el afán capitalista de nuestros días.

Y por último, otra cosa: ya vimos que el espíritu del burgués de nuestros días se caracteriza por su total desinterés por la suerte que corra el hombre. Veíamos que el hombre ha sido desalojado del centro de la valoración económica, que ya sólo interesa el proceso (de producción, de transporte, de fijación de precios, etc.): *fiat productio et pereat homo*. Pero, ¿no es esta nueva mentalidad del sujeto económico mera consecuencia de la metamorfosis sufrida por el proceso técnico? Sabemos que la tecnología moderna ha desligado el proceso de producción de su órgano productor: el hombre. En lugar de una estructura orgánica basada en la persona viva, los procesos de producción presentan ahora una organización mecánica y utilitaria, orientada exclusivamente hacia el éxito.

El mundo natural, el mundo vivo, se ha desmoronado, y sobre sus ruinas se levanta un mundo artificial, compuesto de inventos humanos y materiales inertes: y esto es aplicable tanto a la economía como a la técnica. No cabe duda de que este desplazamiento del proceder técnico ha influido esencialmente en la conmoción que ha

sufrido nuestra valoración del mundo: a medida que la técnica iba usurpando al hombre la primacía en el proceso de producción, desaparecía también el ser humano del centro de la valoración económica y cultural en general.

La técnica también ha influido *indirectamente* en el desarrollo del espíritu capitalista. Se trata de circunstancias o fenómenos que produce la técnica, de acontecimientos que ésta provoca y que ejercen, a su vez, una influencia decisiva en la estructuración del espíritu capitalista.

Me limito a señalar dos efectos de este estilo, pero que son especialmente importantes: el lector descubrirá por su cuenta otros casos análogos.

En el capítulo anterior hablábamos de la indudable importancia que, especialmente en los siglos XVI y XVII, tuvo la explotación de las minas de oro y plata para la aparición de la primera fiebre de especulación. Ahora bien, esta explotación fue posible gracias a una técnica, por entonces ya bastante perfeccionada. Esto podría demostrarse con sólo decir que sin ella no hubiera llegado el hombre a América. Pero yo me estoy refiriendo a algo más concreto: fueron unas cuantas innovaciones introducidas en la técnica de producción de metales preciosos las que provocaron aquella lluvia de plata de los siglos XVI y posteriores. Ya vimos que por aquel tiempo se inventó la bomba de agotamiento, gracias a la cual fue posible seguir explotando las minas de plata de Europa. Pero por entonces (1557) se llevó a cabo un invento más importante aún: la extracción de la plata a partir del mineral por medio del mercurio, el llamado procedimiento de amalgamas. Este procedimiento permitía obtener la plata en las mismas minas de las cordilleras, y a unos costes bastante bajos; este procedimiento fue el que redujo los costes de producción de la plata hasta el extremo de poder llevar a cabo ahora una explotación en gran escala con garantías de rentabilidad.

El segundo efecto importante a que me refiero es el rápido *crecimiento de la población* en el siglo XIX. No cabe duda de que este aumento fue una consecuencia del progreso de la técnica, ya que no se debió a un incremento de la tasa de natalidad, sino a una reducción de la mortalidad. Esta reducción se consiguió fundamentalmente gracias a dos clases de adelantos técnicos: el perfeccionamiento de la higiene, de la técnica epidemiológica, de la técnica sanitaria, por un lado, y el perfeccionamiento de las técnicas de producción y de transporte, por otro. Estos adelantos contribuyeron a asegurar el alimento a miles de hombres y, por tanto, a mantenerlos en vida.

El crecimiento demográfico tuvo una doble importancia para el desarrollo del espíritu capitalista: suponía un estímulo para emi-

grar, y al mismo tiempo desarrollaba el espíritu empresarial. Del primer efecto y de sus consecuencias ya he hablado en el capítulo anterior. Con la segunda afirmación quiero decir lo siguiente: un rápido aumento de la población significa un fortalecimiento del espíritu de empresa desde el momento en que agudiza la necesidad de dinero, acentúa la tensión económica y evita que la población caiga en un sistema de rentistas satisfechos. Pues está claro que la vida que lleven los hijos de un hombre acomodado depende fundamentalmente de si son muchos o pocos. Para una fortuna dada, en la familia numerosa los hijos heredarán cada uno una cantidad menor; por tanto, para mantenerse en el nivel social de sus padres tendrán que desarrollar una actividad económica más intensa que los hijos de una familia poco numerosa. Una descendencia numerosa trae consigo una mentalidad bien distinta, incluso para los padres acomodados, con respecto a sus hijos; se ocuparán más de que «sus hijos aprendan a hacer algo útil» que de ponerlos en la pasiva posesión de una renta.

Por otro lado, durante el siglo XIX también se registró un crecimiento demográfico que afectó en diversa medida a los distintos países (Francia, Inglaterra o Alemania), y cuyas causas no fueron de orden técnico, sino biológico y social. Ahora bien, puesto que el grado de desarrollo del espíritu capitalista en estos países estaba en relación directa con el incremento de la población, parece justificado establecer una conexión causal entre estos dos fenómenos.

Capítulo 27

LA ACTIVIDAD PROFESIONAL PRECAPITALISTA

He dejado para el final este tema, que en rigor no necesitaría tratar en absoluto, dado su carácter evidente: me refiero al papel que desempeñaron algunas profesiones precapitalistas como escuelas preparatorias del espíritu capitalista. El interés económico y la rutina cotidiana fueron los maestros, y el «resentimiento» contribuyó, como veremos, a formar dentro de aquella esfera determinados rasgos del espíritu capitalista.

La profesión en que primero germinaron las semillas de este espíritu fue, naturalmente, *el comercio* en su sentido más amplio. La tarea del comercio ha sido siempre la de ir habituando poco a poco el espíritu humano a una orientación cuantitativa del pensamiento. Mientras el productor precapitalista, sea campesino o artesano, permanece en todo momento bajo el dominio de las categorías de la calidad, es decir, produce mercancías como bienes de consumo cualitativamente distintos, para el mercader pierde sentido muy pronto la importancia y la valoración cualitativa del mundo mercantil, porque no le une ninguna clase de relación orgánica con las mercancías que maneja. El campesino y el artesano se identifican hasta cierto punto con los objetos que producen, que constituyen parte de ellos mismos y con los cuales su relación es interna; en tanto que el comerciante mantiene siempre una relación puramente externa con el objeto de su comercio: recibe el producto acabado, y es totalmente ajeno a los esfuerzos y cuidados que ha costado traerlos al

mundo. Contempla la mercancía desde un solo aspecto: como valor de canje. Y en esto reside otra de las razones que explican su evaluación puramente cuantitativa de las cosas: un valor de canje es una magnitud, y sólo esta magnitud interesa al comerciante. Al medirla en dinero borra definitivamente todas las demás cantidades. Se puede decir que su actividad (como más tarde hará el capitalista) le lleva siempre del dinero al dinero, y que con ello todas sus reflexiones y consideraciones tienen necesariamente como intermediario a la expresión monetaria. Por eso tiene que estar siempre haciendo cuentas. Es cierto que, en un principio, esta actividad del cálculo era infinitamente primitiva (como pudimos comprobar en el caso de la Alta Edad Media), pero el hecho es que existe ya y que fue en la profesión de comerciante donde antes pudo desarrollarse. Ahora bien, si es cierto que el comercio imprime al pensamiento una orientación cuantitativa, no lo es menos que las diversas ramas del comercio influyen de forma variable sobre la constitución psíquica del sujeto económico, pero siempre en dirección al capitalismo.

Todo comercio que se extiende más allá de las fronteras del país, es decir, que llega *al extranjero,* produce un efecto análogo al que atribuíamos a las emigraciones: educa hacia una racionalización de la concepción y la conducta vitales, en la medida en que obliga constantemente al comerciante a plegarse a tradiciones y costumbres extrañas y a elegir acertadamente los medios y el lugar. Un medio importante para la racionalización del pensar es el poliglotismo, que se sigue a su vez necesariamente de un comercio internacional. Veamos, por ejemplo, el caso de una firma comercial con una central en el país y numerosos representantes en el extranjero. Estos representantes, por el hecho mismo de su estancia en el extranjero, van adquiriendo poco a poco la costumbre de racionalizar su vida y su conducta, y comunican algo de esta costumbre a sus superiores que, al frente de la casa central, no se contentarán ya con enviar y recibir informes de aquéllos, sino que se desplazarán frecuentemente al extranjero para intercambiar impresiones. La influencia disgregadora que ejercía el comercio en las costumbres tradicionales era especialmente profunda cuando los miembros de una familia de comerciantes se instalaban cada uno en un país distinto. El efecto resultante venía a sumarse a los que se siguen del cambio de patria, como en el caso de innumerables familias judías de mercaderes, cuyos miembros se establecían, casi por sistema, en plazas comerciales distintas [430]. Pero también algunas familias cristianas se dispersaron por todo el globo. Ahí tenemos el caso de los Alberti, que a principios del siglo xv se hallaban establecidos en

[430] W. Sombart, *Die Juden und das Wirtschaftsleben*, págs. 199 ss.

Italia, Inglaterra, Flandes, España, Francia, Cataluña, Rodas y Berbería [431].

Pero el comercio exterior colabora también a formar el espíritu capitalista en la medida en que contribuye a desarrollar la *virtud específicamente capitalista de «la formalidad comercial»*. En otra ocasión señalé ya la parte que correspondía a la doctrina religiosa en el cultivo de esta virtud. Pero, como tan a menudo nos ha ocurrido ya en el curso de esta obra, también esta vez se da el caso de que un mismo elemento del espíritu capitalista posee varias fuentes, de forma que, junto a la autoridad del precepto moral, vemos actuar aquí otra fuerza creadora: el interés comercial. Gustav Freytag —cuya clara visión a menudo la enturbia su partidismo en asuntos de comercio— exagera una teoría, en el fondo acertada, cuando señala [432]: la actividad del comerciante «sólo es posible por la enorme confianza que éste inspira tanto a las personas que están a su servicio como a los extranjeros, tanto a los cristianos como a los paganos. La honradez que se mantiene siempre fiel a un compromiso, a una palabra dada, *aun cuando cueste a veces algún sacrificio*, resulta indispensable en el comercio, sea cual sea el grado de su desarrollo; y precisamente porque el comercio hace de la lealtad y de la honradez algo muy provechoso para el trato con los demás, crea vínculos saludables y duraderos entre los hombres».

Es evidente que esta afirmación peca de exagerada, pues sabemos que la formalidad comercial no se impuso sino muy lentamente, ya entrada la era capitalista. En cambio, sí es cierto que en el trato con las personas reside cierta tendencia a la formalidad, que se fortalece conforme aumenta la intensidad de esas relaciones. El comerciante acaba por comprender que *no merece la pena* engañar, porque los perjuicios que de ello se derivan (pérdida de la clientela, pérdida de tiempo a consecuencia de las dificultades que representan las reclamaciones, etc.) son a menudo mayores que los beneficios que se obtienen de manejos sucios y engañosas triquiñuelas. El hecho de que se desarrollase una «moral de los negocios» (en el sentido de una moral surgida de la actividad comercial), y de que los mercaderes de especias de los siglos XV al XVIII declarasen el principio: «*Honesty is the best policy*», se debe sin duda a una comprensión más exacta de sus propios intereses, adquirida en el comercio con los países extranjeros. Esta comprensión se transformó rápidamente en una máxima de los negocios debido al énfasis que los moralistas ponían en la virtud de la formalidad burguesa.

La influencia del comercio como actividad es distinta según se

[431] L. B. Alberti, *Della famiglia*, pág. 256.
[432] G. Freytag, *Bilder*, **2**, pág. 228.

trate de comercio marítimo o continental. El primero se caracterizó durante mucho tiempo por ser una empresa aventurera y de piratería; en el comercio marítimo se forma el comerciante «*temerario*». El comerciante continental desarrolla en cambio casi exclusivamente la faceta de negociador y calculador: el comercio continental es la cuna del comerciante «reflexivo», que se ve en la necesidad de recurrir a los medios racionales del cálculo para imponerse en el difícil terreno de los negocios. El comercio continental de lanas fue, como sabemos, el factor que hizo de los florentinos unos comerciantes perfectos (sin excluir, por supuesto, ciertas aptitudes innatas). Por otro lado, el comercio continental obliga e incita más que el comercio marítimo (de rasgos tan marcadamente varoniles y temerarios) a cultivar las virtudes burguesas. Sólo por este motivo consideraría inimaginable que un libro como el de *La sancta masserizia* del siglo XV hubiera podido nacer en otro lugar que en el centro del comercio y la industria lanera. Ya vimos que ni los florentinos, ni los escoceses, ni los judíos fueron nunca pueblos marineros: sus aptitudes naturales les mantenían muy lejos de ello. En cambio, su actividad como mercaderes continentales fue cultivando y desarrollando desde un principio este tipo profesional: el efecto se convierte en causa y sigue actuando.

El *préstamo de dinero* ha desempeñado un papel especial en la historia del espíritu capitalista. Ya hablamos más arriba de cómo los escolásticos, hombres activos y conocedores del mundo, veían en el préstamo de dinero un acérrimo enemigo del capitalismo (no sin razón) y lo condenaban por motivos morales. Pero tampoco puede negarse que la actividad del préstamo monetario ha tenido una influencia muy saludable para el desarrollo de ciertos aspectos del sistema capitalista. Yo, por mi parte, he enfocado el problema bajo un punto de vista distinto al de Antonio de Florencia, viendo en el préstamo de dinero (al que los judíos se dedicaron con preferencia desde tiempos de Salomón, ejerciéndolo durante la Edad Media europea casi exclusivamente como profesión) precisamente uno de los motivos de la excelente preparación que tenía este pueblo para el capitalismo desde los mismos comienzos de su desarrollo. Hoy por hoy, me mantengo aún fiel a esa opinión y sigo considerando el préstamo de dinero como una de las fuentes de las que ha brotado el espíritu capitalista, sobre todo en una época en que la vida se movía bajo el signo de una economía natural y bajo el dictado de categorías cualitativas, no cuantitativas. Veamos ahora por qué razones hemos de considerar el préstamo de dinero como una escuela de adiestramiento capitalista todavía más eficaz que el comercio mercantil (del que no representa sino un escalón superior desde el punto de vista que aquí nos interesa):

En el préstamo de dinero todo lo que sea «cualidad» se halla ausente; el proceso económico viene determinado exclusivamente por factores cuantitativos;

en el préstamo de dinero la parte esencial es la mecánica de los contratos y de las relaciones comerciales: las negociaciones de servicios recíprocos, las promesas para el futuro, el plazo de devolución, etc.;

en el préstamo de dinero ha desaparecido toda idea relativa al principio de subsistencia;

en el préstamo de dinero queda eliminada definitivamente toda corporeidad (todo elemento «técnico»): el acto económico es ahora de naturaleza puramente abstracta;

en el préstamo de dinero la actividad económica en sí pierde su sentido: la actividad del prestamista nada tiene que ver con un ejercitamiento inteligente del cuerpo ni del espíritu; el valor de esta ocupación no gravita sobre su misma esencia, sino en el éxito; sólo el éxito tiene sentido;

el préstamo de dinero es terreno abonado para el desarrollo de la mentalidad calculadora; el prestamista se pasa la vida sentado a una mesa y haciendo cuentas;

en el préstamo de dinero se presenta por primera vez la posibilidad de ganar dinero por medio de una actividad económica, pero sin necesidad de recurrir al propio esfuerzo, es decir, la oportunidad de hacer trabajar a un tercero en beneficio propio sin tener que emplear ninguna clase de violencia.

Como bien supo ver Antonino, de lo que *carece* el prestamista profesional, el «usurero», es de espíritu de empresa, de temeridad. En el momento en que aparece esta cualidad, el prestamista puede convertirse en el tipo de empresario capitalista a gran escala: la empresa específicamente comercial se halla, como ya vimos, íntimamente relacionada con el préstamo de dinero. Así éste se puede convertir bien en un comercio de dinero sobre base capitalista (actividad bancaria), bien en una empresa capitalista de producción (una editorial, por ejemplo). No olvidemos que Florencia fue el centro del comercio de lana al tiempo que la ciudad de los banqueros.

Pero Florencia era también la ciudad por excelencia de los gremios, cosa que no debemos olvidar si queremos entender por qué se convirtió en el baluarte del espíritu capitalista de los primeros tiempos.

Un accidente histórico, el enfrentamiento de los partidos imperial y antiimperial, quiso que los gremios obtuviesen ya en el siglo XII el privilegio de intervenir en la administración de la ciudad flo-

rentina. «Los gremios artesanos habían vendido muy cara la ayuda que prestaron al emperador. El *podestá,* junto con sus consejeros, dependía en realidad de aquella clase social recién llegada al poder político» [433]. En el año 1193 la evolución democrática de la comunidad tiene ya libres todos los caminos.

Quizás parezca paradójico que pretendamos atribuir a esta peculiaridad de la historia florentina el rápido y extenso desarrollo que conoció el espíritu capitalista en dicha ciudad, pues nadie ignora que los gremios han sido siempre enemigos mortales de ese espíritu. Pero la paradoja no es tal, pues no cabe duda de que una parte importante del espíritu capitalista, aquella que se hace patente sobre todo en las virtudes burguesas, ha surgido de los angostos tabucos artesanales. Entre sus paredes vino al mundo la idea de la «sancta masserizia» como hija de la necesidad. Aquí no quedaba otro remedio que ser ahorrativo, comedido, diligente, casto y muchas cosas más, para conservar la existencia. A estas virtudes se las ha llamado virtudes cristianas; y en efecto, lo eran. Cultivarlas por propia iniciativa constituía ciertamente una prueba admirable de autodisciplina. Pero no olvidemos que al mercader de especias y al tejedor de lanas estas «virtudes» les venían impuestas como elementos esenciales de su actividad: tarde o temprano llegarían a convencerse de que las dudas y la pérdida de tiempo en diversiones y asuntos amorosos acabarían por arrastrarles a la miseria. En todas partes observamos cómo la necesidad va transformando a los miembros de los gremios en buenos «burgueses». En el caso de Inglaterra y Escocia, existen testimonios que lo confirman plenamente.

«Es evidente —escribe un excelente conocedor de la Inglaterra medieval [434]— que, mucho antes de la Reforma y de que entrasen en acción los principios puritanos, había desaparecido ya la alegría de las ciudades bajo el peso de los negocios.» Otro autor [435] pretende haber observado la misma evolución en las ciudades escocesas. El tabuco del artesano asignaba a su vida un horizonte aún más limitado que el del campesino. El auténtico campesino es un pequeño señor feudal, que vive y deja vivir. El artesano de la ciudad se marchita, se consume, se atrofia y se convierte así en el antecesor del «espíritu burgués».

Claro es que para que este espíritu se convirtiese en elemento

[433] Davidsohn, *Geschichte von Florenz*, **1**, págs. 601 s.
[434] Mrs. Rich. Green, *Town Life in the XV. century* (1894), **1**, pág. 152; **2**, pág. 156.
[435] P. Hume Brown, *Scotland in the time of Queen Mary* (1904), página 163.

integrante del espíritu capitalista, para que personas que podían permitirse una vida libre e independiente viesen en la *industry* y *frugality* su más alto ideal, era necesaria la intervención de otras fuerzas. *Una* de estas fuerzas estaba encarnada por la doctrina de los filósofos y de la Iglesia. Ahora quisiera referirme a la otra: el *resentimiento.*

En los últimos tiempos se ha venido insistiendo en la enorme importancia que ha tenido para la evolución de la cultura este proceso psíquico, en el cual ve Nietzsche la clave de la transformación de la contraposición aristocrática de valores en la contraposición de valores de la moral gregaria [436]. En mi opinión, el resentimiento también ha desempeñado cierto papel en la historia del espíritu capitalista: me refiero a esa sublimación de los principios pequeñoburgueses, nacidos de la necesidad, a la categoría de máximas generales y valiosas; en otras palabras, la transformación de las virtudes «burguesas» en virtudes humanas indiscutibles. Hombres de actitud burguesa ante la vida, aristócratas venidos a menos que miraban con envidia la actividad de los grandes señores, eran los que denunciaban esa actividad como viciosa y predicaban el alejamiento de toda conducta señorial (que en el fondo de su corazón amaban y ambicionaban, pero de la que estaban excluidos por motivos externos o internos). *El rasgo que predomina en los libros de familia de Alberti es el resentimiento.* Ya he reproducido en anteriores ocasiones algunos párrafos de estos libros, de los cuales se desprende un odio casi cómico e infantil hacia los «signori», de cuyos círculos se hallaba excluido el autor; y podría citar otros muchos en el mismo tono. Los discursos contra el sistema señorial, contra los señoriales placeres de la caza, contra el hábito de la servidumbre, etc., terminan siempre con una farisaica alabanza de la proba «conducta burguesa». Es cierto que todo contribuía al aburguesamiento de la vida: los intereses comerciales, las lecturas filosóficas selectas, los consejos del confesor. Pero la intemperada indignación que se apodera de Alberti en cuanto empieza a hablar de los «signori» (indicativa de las malas experiencias que debía de haber tenido con ellos) nos demuestra que seguramente fue el resentimiento la causa primera de su concepción burguesa.

Este resentimiento ha sido de siempre el puntal más firme de la moral burguesa. El «burgués» virtuoso sigue hoy proclamando y encontrando consuelo en la frase: «las uvas no están maduras».

Ahora bien, cuando los gremios, en los que anidaba la menta-

[436] Véase el brillante trabajo de Max Scheler, *Über Ressentiment und Moralisches Werturteil*, 1912.

lidad «burguesa» por pura necesidad, pero que gustaban de hacer de ésta una virtud, ganan en un momento dado prestigio e influencia y acaban por marcar la pauta en una comunidad determinada, es lógico que su forma de pensar pase a ser reconocida y ensalzada. Su espíritu se convierte en el espíritu de la época. Este proceso se llevó a cabo con especial nitidez en Florencia, que precisamente por ello rebosaba ya en el siglo xv de mentalidad burguesa, mientras otras ciudades, por ejemplo Venecia, conservaron durante mucho tiempo su carácter señorial.

Capítulo 28

EL CAPITALISMO COMO TAL

Cuando hace algunos años intenté examinar por primera vez el problema de la economía capitalista partiendo de su verdadero meollo, es decir, tomando el espíritu capitalista como punto de arranque para el estudio del desarrollo del capitalismo, nada se me censuró tanto como el haber adoptado este enfoque. Se me reprochó el haber recaído en una concepción «dualista» y se afirmó que había desquiciado las cosas, confundiendo la causa con el efecto: es decir, que el capitalismo no era una consecuencia del espíritu capitalista, como yo sostenía, sino a la inversa. Con gran entusiasmo se ocupa Mr. Simian de mi trabajo en una crítica detallada, que cierra con las siguientes palabras: «*L'esprit capitaliste ne naît-il pas du capitalisme beaucoup plutôt que le capitalisme ne naît de lui?*» [437].

El problema que plantea esta pregunta es complejo y será discutido en toda su amplitud en la nueva edición de mi «Moderner Kapitalismus». Aquí nos interesa sólo un aspecto del problema, el que contiene la primera parte de esa pregunta: ¿No nace el espíritu capitalista del capitalismo?

Esta cuestión nos interesa sobremanera, pues si admitiera una contestación afirmativa, el contenido de este libro carecería de sentido, desde el primer capítulo hasta el último. Así, pues, es preciso examinar el problema algo más de cerca.

Planteada en la forma siguiente: ¿nace el espíritu capitalista

[437] «Année sociologique», 6, pág. 483.

del capitalismo, o éste de aquél?, la pregunta resulta equívoca. Capitalismo y espíritu capitalista no se encuentran en una relación de mutua exclusión, sino que éste constituye una parte del capitalismo, entendiendo por ello lo único que le da sentido: el sistema económico capitalista. La pregunta anterior tiene tan poca justificación como la siguiente: ¿Nace el alma humana del hombre, o éste de aquélla? El capitalismo no existe mientras no exista el espíritu capitalista.

Por consiguiente, si queremos dar algún sentido a la pregunta habrá que formularla de otro modo. Hay que plantearla de manera que «el espíritu capitalista» aparezca como entidad independiente, capaz de presentarse como causa o como efecto. Esto se consigue oponiendo al «espíritu» capitalista no el capitalismo (como un todo), sino el «cuerpo» capitalista, entendiendo por ello todos aquellos elementos del sistema económico capitalista que no son «espíritu» y que representan por tanto algo que se halla fuera del alma de la empresa capitalista: el elemento organizador, las relaciones interpersonales, todas las ordenaciones objetivadas, todos los organismos institucionales; por ejemplo: las instalaciones de una fábrica, un sistema de contabilidad, las relaciones comerciales, una institución bursátil, un sistema de salarios, etc.

Pero el «espíritu» capitalista, tal como está presente o arraigado en una persona, se puede concebir también de forma aislada y oponerlo al «capitalismo», si pensamos en ellos como fenómenos separados en el tiempo y en el espacio: el espíritu capitalista de los primeros tiempos es completamente ajeno al sistema económico capitalista de nuestros días, igual que el espíritu capitalista dentro de una persona es independiente del «capitalismo» en torno suyo.

El planteamiento es ahora correcto: el espíritu capitalista, así independizado, *puede* hallarse (teóricamente) en relación de causa o de efecto con respecto al otro complejo de fenómenos. ¿Cómo responderemos ahora a la pregunta? ¿Es el espíritu capitalista el creador de la organización capitalista (bien entendido: de aquélla en la que va a residir), o nace acaso de ella? Plantear la pregunta en términos tan precisos es tanto como contestarla ya: puesto que las organizaciones son obra del hombre, requieren la existencia previa de éste y de su «espíritu», de los cuales han nacido. El efecto no puede preceder a la causa. Una institución capitalista no puede engendrar al espíritu capitalista, pues, si así fuese, cabría preguntar al momento: ¿y qué es lo que ha dado vida a la organización capitalista? Contestar que un espíritu precapitalista no sería satisfactorio, pues, cuando un espíritu precapitalista crea una organización, ésta no podrá ser nunca de tipo capitalista. Podrá tener a lo sumo características en común con una institución capitalista, es decir, ser una institución capitalistoide.

La situación es otra en el segundo caso. No cabe duda de que el capitalismo puede producir fuera de sí mismo un espíritu capitalista. La distancia a la que actúe no tiene por qué ser grande. Basta con que dicha distancia exista: es el caso del espíritu capitalista que una empresa puede comunicar al pequeño taller de un artesano establecido en las inmediaciones, o la influencia que la estructura del capitalismo de una generación puede ejercer sobre la siguiente; pero, incluso dentro de una misma empresa, el sujeto económico puede experimentar alteraciones en su estructura psíquica bajo la presión de su propia actividad y bajo el influjo del curso de sus propios negocios.

¿Cuál será entonces nuestro veredicto acerca del significado real del capitalismo como autor del espíritu capitalista, es decir, acerca de la influencia histórica y real que ha emanado del propio capitalismo? En otras palabras, ¿hasta qué punto cabe considerar el capitalismo como fuente del espíritu capitalista?

De entrada hay que rechazar la idea de que el capitalismo es la *única* fuente del espíritu capitalista. El hecho de que para que una institución capitalista pudiera cobrar vida tuvo que existir previamente cierto espíritu capitalista (aunque sólo fuese en estado embrionario) se deduce del razonamiento que acabamos de exponer: la obra no puede existir antes que su autor. Por tanto, el espíritu capitalista originario tiene que haber brotado de otras fuentes distintas del capitalismo en sí. Es más, una vez nacido el capitalismo, es evidente que él no fue el único factor que contribuyó a engendrar y desarrollar el espíritu capitalista. Creo que todo el presente libro constituye prueba suficiente de la exactitud de esta afirmación. ¿O preferimos volver a caer en aquella idea peregrina de considerar todas las fuerzas morales y circunstancias sociales que hemos visto participar en la formación del espíritu capitalista como «emanación» o «reflejo» de las condiciones económicas (capitalistas)? Creo que desde entonces el hombre ha avanzado un buen trecho en el camino del saber y que la abundancia de conocimientos y el poder de penetración del análisis psicológico nos han inmunizado ya contra tales hipótesis nacidas de una exaltación juvenil (cuando no de una terca cabezonería). Después de dedicar durante decenios todas nuestras fuerzas y nuestra inteligencia a deshacer el nudo de las conexiones históricas, no podemos contentarnos ahora con cortarlo.

Pero esta opinión no excluye en modo alguno la convicción de que el capitalismo participa también en el desarrollo de la mentalidad económica moderna. No cabe duda de que es una de sus fuentes, y desde luego no la más débil. *Conforme progresa el desarrollo capitalista, mayor importancia va adquiriendo para la conformación del*

espíritu capitalista, hasta que, finalmente, se llega a un punto en que él solo es el que lo crea y le da forma.

La tarea que abordaremos a continuación consiste en estudiar el carácter especial de la influencia que el capitalismo ha ejercido en el desarrollo del espíritu capitalista.

Uno de los productos del progreso del desarrollo capitalista ha sido la «experiencia», que, a diferencia de las demás mercancías, no es un bien perecedero, sino que se va acumulando de generación en generación. Gracias a una serie de circunstancias, de las cuales conocemos ya algunas, se han ido inventando los medios que nos permiten extraer las experiencias de cada empresa concreta, reuniéndolas y transmitiéndolas como propiedad objetivada. Este imponente cúmulo de experiencias, una vez puesto en práctica, ha permitido llevar el *racionalismo económico hasta su máxima perfección.* Pero el hecho de que esas experiencias encuentren realmente aplicación, de que el empresario sepa aprovechar las enseñanzas de las generaciones pasadas, depende en primer lugar de la situación forzada en que se encuentra el sujeto económico capitalista, acosado por la necesidad de obtener beneficios y por la presión de la competencia. Como consecuencia, *no le queda otra solución* que organizar su empresa del modo más racional posible.

Pero ese impulso indomable del racionalismo económico para abrirse camino quizá sea el factor que con más vigor ha empujado la organización de la economía hacia las cotas más altas de perfección. He aquí uno de esos extraños procesos que también se observan en otros ámbitos de la cultura: un sistema concebido por la mente humana cobra vida propia y despliega su poder sin, sobre y contra la intervención consciente del individuo.

Este proceso de reanimación se desarrolla del siguiente modo: en la medida en que ha habido necesidad de racionalismo económico, su creación se ha convertido en una actividad independiente, desempeñada como profesión principal o suplementaria. Miles y miles de personas se ocupan hoy exclusivamente de inventar y ejecutar métodos más adecuados para la organización de los negocios: empezando por los profesores de Economía del sector privado en las Escuelas de Altos Estados Mercantiles, y terminando por los revisores, contables, contadores y fabricantes de las más perfectas máquinas de escribir, máquinas calculadoras, ficheros automáticos, etc. E incluso a los empleados y trabajadores de las grandes empresas se les estimula por medio de primas a tomar parte en esta producción de racionalismo económico. Con ello se despierta, naturalmente, un gran interés por el perfeccionamiento de los métodos de los negocios y se canalizan enormes energías en esta dirección. Para todas las personas interesadas profesionalmente en la producción de racionalismo eco-

nómico, ésta se convierte en tarea vital, en fin absoluto. Ocurre lo mismo que en el desarrollo de la técnica: ya no se atiende al fin, sino al perfeccionamiento por el perfeccionamiento. Pero entonces sobreviene un fenómeno análogo al que observábamos en el progreso técnico: se hace caso omiso de los intereses vitales de la persona, para atender a la perfección del sistema racional. Así, pues, en nuestros tiempos el racionalismo económico crece de dentro hacia fuera y aumenta día a día con renovado vigor, incluso sin la ayuda del hombre económico.

Este ende dotado de vida propia es el que toma ahora el empresario a su servicio, como podría contratar a un director o a un obrero, y lo contrata sin meditarlo mucho, de un modo mecánico, o mejor dicho, con la misma naturalidad con que compra el último modelo de una máquina. Este acto puramente mecánico de aplicar el método de negocios más perfecto en cada momento basta con repetirlo de modo automático para alcanzar siempre la cota máxima de racionalización económica. El sistema anida bajo el caparazón de la empresa capitalista en forma de un espíritu invisible: «calcula», «lleva los libros», «hace cuentas», «fija los salarios», «ahorra», «registra», etc. Se opone al sujeto económico con poder autoritario; le exige, le obliga y no descansa; crece, se perfecciona. Vive su propia vida.

Esta emancipación del racionalismo económico, su acumulación, objetivación, mecanización y automatización tiene a su vez amplias consecuencias para la estructura de la actividad empresarial, y con ello para el desarrollo del propio espíritu capitalista. Una de las consecuencias es la descarga de trabajo para el empresario, caso especialmente patente cuando éste adquiere el racionalismo económico listo ya para el consumo, pagando a ciertas personas auxiliares para que lo implanten y pongan en práctica. Pero el efecto es el mismo aun en el caso de que sea el propio empresario quien se ocupe de implantarlo y ponerlo en práctica, porque no necesita devanarse los sesos acerca de cuál sea el punto de máxima utilidad y eficacia, dado que ello se desprende directamente de fuentes independientes. Si hasta entonces gran parte de la energía intelectual del individuo económico se agotaba en estas elucubraciones acerca de la máxima utilidad económica, ahora queda disponible para otros fines. Obsérvese la extraña inversión que se ha operado: en su grado más avanzado de desarrollo, el racionalismo genera a su vez, de sus propias entrañas, una especie de tradicionalismo.

Desde el momento en que la mente y el tiempo del sujeto económico moderno se ven descargados —por lo menos hasta cierto punto— de la preocupación de estructurar racionalmente la empresa, queda en libertad cierta cantidad de energías que pueden ser utilizadas en las restantes actividades del empresario capitalista: en *la*

actividad lucrativa propiamente dicha. Lo que pretendemos demostrar ahora es que estas energías orientadas estrictamente hacia el desarrollo y expansión de la empresa se acentúan extraordinariamente por una serie de circunstancias que trae consigo el proceso del desarrollo capitalista. Esto provoca a su vez esa enorme tensión que caracteriza a la vida económica moderna, es decir, al espíritu del sujeto económico moderno (pues, si no es en éste, ¿dónde va a existir «vida económica» en el mundo?).

El proceso es el siguiente: en el alma del hombre económico moderno se agita *el afán de lo infinitamente grande,* que le empuja de modo incesante a empresas cada vez más altas. Ahora bien, si nos preguntamos de dónde proviene ese afán encontraremos que *el deseo de ganancias es la fuerza motriz.* Y no porque éste sea, necesariamente, el motivo descollante en el alma del empresario, sino porque actúa frente a cada uno de los empresarios —a través de la estructura capitalista— como una fuerza coactiva de carácter objetivo. Al nacimiento de esta relación coactiva lo he llamado *objetivación del afán de lucro,* y he demostrado [438] que es una consecuencia necesaria del hecho de que toda economía capitalista próspera es una economía excedentaria. Cualquiera que sea la meta personal del empresario (adquisición de dinero, incremento de poder, utilización de sus fuerzas, beneficiencia social), su empresa ha de constituirse siempre en forma que aporte beneficios, y el empresario tiene que dirigir siempre su atención hacia la obtención de ganancias, como expuse ya en las páginas 180 y ss.

En esta orientación forzosa de toda la actividad capitalista está encerrada la posibilidad psicológica de ese ansia infinita, cuya oportunidad de realización reside en el carácter peculiar del desarrollo *técnico* moderno. *De que esta posibilidad se convierta en realidad* se ocuparon una serie de circunstancias, de entre las cuales ya conocemos una: vimos que, según una ley psicológica, el aumento de la riqueza trae consigo el afán de seguir multiplicándola.

Otra ley psicológica que vemos actuar después es ésta: a medida que se ensancha el círculo de tareas (supuesta una determinada cantidad de energía psíquica), aumenta la capacidad y la voluntad para una actuación más intensa. Esto lo observan ya los primeros panegiristas del capitalismo cuando, por ejemplo, Alberti dice: con la expansión de los negocios se multiplica la actividad y la diligencia del empresario, por lo cual crecen automáticamente los beneficios [439].

Pero el cambio decisivo trae consigo, sin embargo, otro fenómeno,

[438] En mi trabajo *Der kapitalistische Unternehmer,* en el «Archiv für Soz. Wiss. u. Soz. Pol.», tomo 29, págs. 698 ss.

[439] «Questi (i guadagni) pertanto diventeranno maggiori crescendo in noi colle faccende insieme industria et opera.» Alberti, *Della famiglia,* pág. 137.

que cabría calificar también de proceso de objetivación: el ansia que siente el sujeto económico por la infinitud de su obra le viene impuesto desde fuera por la *violencia de las circunstancias,* igual que ocurría con el espíritu de lucro. Al analizar la psique del sujeto económico moderno (véase pág. 181) hallábamos que las decisiones del empresario estaban subordinadas a una especie de coacción psíquica. Esta es la pista que nos conducirá al origen de esta relación coactiva. La coacción proviene de dos direcciones dentro del marco de la economía capitalista: de la técnica y de la propia organización económica.

La técnica moderna se caracteriza, como sabemos, por la ruptura de todas las barreras naturales y, como consecuencia de ello, por el desprecio hacia toda medida natural a la hora de su aplicación. Si el empresario quiere sostener el ritmo que imponen los inventos de la técnica (y las leyes coactivas de la competencia y de la obtención de beneficios se ocupan de que así ocurra), ha de estar dispuesto a dilatar continuamente su radio de acción. Una de las «leyes» que se fundan en la técnica moderna dice que una innovación sólo puede resultar provechosa si aumenta correlativamente el conjunto de medios de producción necesarios para hacer frente a la tarea; pero con ello se amplía a su vez el radio de acción y el volumen de la empresa. El fundador de las acererías de Pittsburg, la mayor empresa (en magnitud) que conocemos, ha señalado como motivo de esta continua expansión el estado de coacción, que se deriva del progreso de la técnica.

> Siempre albergamos la esperanza —dice Carnegie [440], cuyas palabras comprendemos ahora en todo su significado— de no tener que seguir ampliando el negocio, pero una y otra vez nos damos cuenta de que la más mínima demora significaría un paso atrás, y hoy día los adelantos e inventos se suceden tan rápidamente, que siempre nos queda por hacer tanto como ya hemos hecho.

Y la poca libertad que deja la coacción técnica queda absorbida por la coacción económica. También aquí puede decirse que las circunstancias *imponen* al empresario ese ansia de lo infinito. No es necesario seguir hablando de esta serie de hechos cuando precisamente nos movemos en una época que vive en todos los campos de la vida económica (excepción hecha, naturalmente, de la agricultura), bajo el signo de la «tendencia a la concentración». Lo que me interesaba era mostrar el enraizamiento psicológico de este fenómeno tan conocido de todos. Del proceso de coacción económica que actúa sobre el comportamiento empresarial nos habla un gran empresario alemán

[440] A. Carnegie, *Selbstbiographie,* trad. alem. en el «Evangelium des Reichtums» (1905), XXVII.

de los albores del capitalismo maduro, el doctor Strousberg [441], hombre de rara franqueza y animado por un gran amor a la verdad, cuya autobiografía representa, por lo demás, una fuente muy valiosa para el conocimiento de la evolución psíquica del sujeto económico moderno. Sus palabras, que reproduzco a continuación, son buena prueba de lo dicho:

> Mi ambición se limitaba por entonces a ganar en la construcción de ferrocarriles el dinero suficiente para permitirme comprar una finca, retirarme después de los negocios y esperar la ocasión propicia para ser diputado y consagrarme de lleno a la actividad parlamentaria.
>
> Entre tanto, las cosas vinieron de tal modo, que me vi obligado a intervenir activamente en asuntos ferroviarios y desde aquel momento las condiciones cambiaron radicalmente.
>
> La construcción de un ferrocarril lleva varios años y casi nunca puede precisarse de antemano si se saldrá ganando o perdiendo con el negocio. La única alternativa segura consiste en tener varias empresas, pues dado que es imposible que todas fracasen al mismo tiempo, lo malo se compensará con lo bueno. El aparato administrativo que requiere la construcción de un ferrocarril es muy amplio; la secretaría, el archivo, la oficina técnica, el departamento de cálculo y revisión pueden servir, con un mínimo de gastos suplementarios, para varios ferrocarriles. Todos estos servicios son imprescindibles, aun después de terminada la construcción de un ferrocarril, para la liquidación final de cuentas con los proveedores y subcontratistas. Ni siquiera de los directores técnicos puede prescindirse una vez finalizada la construcción, pues hay multitud de problemas que prácticamente no pueden resolverse sin su ayuda. Por otro lado, no se puede contar con el celo y la aplicación de los empleados si no se les asegura un empleo duradero.
>
> La oportunidad de hacer frente a estas circunstancias se presentó por sí sola, y como preveía que el proyecto Berlín-Görlitz no iba a ser rentable, decidí no rechazar otros negocios, sobre todo estando como estaba convencido entonces, como cualquier otro, de que con ello prestaba el mejor servicio al país. Por regla general, un clavo saca otro clavo y así la construcción del ferrocarril trajo consigo nuevas exigencias. A fin de satisfacerlas, amplié mi campo de acción y me desvié cada vez más de mi plan primitivo. Como resultado de ello, vi tantas perspectivas de poder poner en práctica mis ideas acerca del bienestar de los trabajadores que acabé por consagrarme de lleno a los negocios.

Es cierto que en el individuo económico moderno se esconde el anhelo de lo infinitamente grande, pero también existe el ansia de *lo infinitamente pequeño* —como bien podría llamársele—, que se manifiesta en un deseo de intensificar al máximo su actividad, en aprovechar cada segundo, de donde resulta ese vertiginoso «ritmo» de la vida económica de nuestros días (véase pág. 187).

Ya hemos visto que ese aprovechamiento exhaustivo del tiempo que caracteriza a la época moderna sólo *ha sido posible* gracias a la técnica, y que ésta, en respuesta, impone también con su avance un

[441] *Dr. Strousberg und sein Wirken von ihm selbst geschildert* (1876), páginas 396 s.

ritmo acelerado. Pero la técnica moderna no explica los motivos reales de esta carrera contra reloj. También en el Vaticano se conoce ya el teléfono, por España circulan ferrocarriles, y hasta en Turquía funciona el telégrafo; y, sin embargo, estos países no conocen ese ritmo vertiginoso. Este tiene que producirse antes en el espíritu del hombre económico moderno, y de su producción se encarga el mismo capitalismo. El capitalismo fue el que *impuso* a los sujetos económicos el ritmo de vértigo, y ahora no les queda otro remedio que considerarle como deseable. El método de que se sirve el capitalismo para ejercer su coacción es obvio: *el afán de acelerar la velocidad de giro del capital es la fuerza misteriosa* autora de tanto prodigio. La rapidez con que circula y se renueva el capital es el factor que determina, *coeteris paribus,* el nivel de precios y la cifra de beneficios. Cuanto mayor es la frecuencia con que se transforma un capital de determinado volumen, más barato se hace el producto y mayor es el beneficio total.

Pero a la aceleración de la velocidad de giro del capital contribuyen tanto la aceleración de las máquinas, o la del transporte, o la rapidez con que se desarrollan los negocios de compra y venta. *Y al servicio de este afán de aceleración* entra asimismo la técnica moderna, que descubre cada día un nuevo método para ganar en el proceso económico unos segundos más. Por consiguiente, también el «ritmo» de la vida espiritual del hombre económico moderno lo *impone* el capitalismo (con ayuda de la técnica). El individuo se ve obligado a apresurarse, aunque no quiera.

Pero, de hecho, sí quiere. Lo mismo que quiere aspirar al infinito en la ampliación de su negocio. Quiere cada vez mayor actividad económica, y la quiere en cada minuto de su vida. Con esta constatación hemos llegado al último punto de la explicación de los procesos que se desarrollan en el alma de la economía moderna; este punto es el que vamos a abordar ahora.

¿Cómo es posible que personas sanas y dotadas en su mayoría de una inteligencia por encima del nivel medio puedan querer algo como la actividad económica, no sólo en cuanto obligación o mal necesario, sino porque la aman, porque se han entregado a ella en cuerpo y alma?

Para desentrañar este enigmático fenómeno hemos de pensar en el estado de ánimo que caracterizaba al individuo de las colonias. En él aparecía como rasgo fundamental un profundo abandono, y veíamos cómo de esa soledad nacía por necesidad interna el afán de empresa y, por necesidad psicológica, la fiebre de los negocios. Ahora bien, bajo la presión de las fuerzas que acabamos de señalar, el empresario capitalista tiene que acabar cayendo en el mismo estado de ánimo en que se hallaba el colonial. Si no hace otra cosa que ocu-

parse de los negocios, su alma terminará por marchitarse. En torno suyo se seca todo, desaparece todo rastro de vida, los valores sucumben, hasta que finalmente las condiciones ambientales son las mismas que presenta por naturaleza el territorio colonial. Para el empresario la patria se convierte en tierra extraña. Naturaleza, arte, literatura, Estado, amigos: todo se desvanece en un vacío enigmático desde el momento en que no tiene «tiempo» que dedicarles. Y mientras que el colono podía solazar todavía su espíritu en la vida familiar, el fuego de la fiebre de empresa que consume a nuestro empresario arrasa hasta ese último rincón apacible.

Ahora que está abandonado en la soledad, arruinados todos los valores, parece que tendría que sucumbir sin remedio. Pero quiere vivir; su energía vital es demasiado intensa. Así se ve obligado a crearse nuevos valores, y esos valores los encuentra en sus negocios. Mas no debe cometer el error de considerar su actividad como absurda y carente de valor, pues de otro modo perdería el fundamento que le sustenta, y destruiría con su propia mano su última posibilidad de vida. Por extraño que parezca, del estéril páramo de los negocios cotidianos brotan nuevas fuentes para el agonizante. De la *mera* acumulación de beneficios, del simple hecho de ampliar y perfeccionar los negocios, surgen estímulos peculiares que le espolean [442]. Y por si aún no estuviese satisfecho, ahí están ese entusiasmo general por los descubrimientos técnicos y ese orgullo por los enormes progresos de nuestro tiempo, que nacen orgánicamente del desarrollo de la técnica moderna para proporcionarle la certeza edificante de que está colaborando con su trabajo en la vertiginosa ruleta del tiempo. Cierto que la actividad económica no es sino el medio para llevar a la práctica las ideas de la técnica. Pero —siguiendo fielmente las leyes de la época— también se supera esta contradicción: lo único que se valora es el medio; la meta final —el ser humano viviente— queda relegada al olvido. A través de un proceso psíquico tremendamente complicado se ha llegado en nuestros días al extremo de ensalzar la actividad económica como un fin en sí misma; para el sujeto económico moderno esta inversión de valores supone un sinfín de nuevos estímulos para utilizar de buen grado sus fuerzas.

No han sido manías puritanas lo que ha arrastrado al empresario al torbellino de esa actividad sin sentido: ha sido el capitalismo.

[442] «If the employment, you give him be lucrative, especially if the profit be attached to every particular exertion of industry, he has gain so often in his eye, that he acquires, by the degrees, a passion for it, and knows no such pleasure as that of seeing the daily increase of his fortune. And that is the reason why trades increases frugality and why, among merchants, here is the same overplus of misers above prodigals as among the possessors of land, there is the contrary.» Dav. Hume, *Essays*, págs. 2, 57.

Y sólo ha podido hacerlo una vez rota la última barrera que salvaba al empresario de hundirse en el abismo: el sentimiento religioso. No necesita de ningún sentido del deber para hacer de este ajetreo absurdo el contenido de su vida: el tiempo le ha enseñado a crearse valores vitales, incluso en el desierto espiritual en que vive, adornando su actividad con singulares atractivos.

Con esta última metamorfosis se alcanza la máxima tensión en la vida económica: el mundo económico ya no se mueve gracias a la fuerza motriz de la voluntad coaccionada, sino que es el propio amor del empresario el que lo impulsa. La empresa se ha convertido en su amante y él la cuida y mima con todo el ardor de su corazón. Cosa muy comprensible, pues el proceso adquiere cada vez mayor potencia, espoleando mediante su intensificación y aceleración el alma del sujeto económico hasta el límite de sus fuerzas.

Creo que ahora está bien claro el problema que nos interesaba esclarecer: la psique del sujeto económico moderno ya no es un enigma para nosotros.

CONCLUSION

Capítulo 29
OJEADA RETROSPECTIVA Y MIRADA AL FUTURO

Me imagino que el lector que haya tenido la paciencia de leer este libro hasta el final habrá sido víctima de cierta sensación de agobio. La enorme cantidad de material nuevo, los numerosos puntos de vista y planteamientos bajo los que hemos elaborado este material tienen que despertar al principio una sensación de inquietud e incomodidad que resulta martirizante. En la discusión de problemas científicos nos invade siempre cierto desasosiego cuando desaparece, por así decirlo, el suelo bajo nuestros pies, y esto ocurre en el instante en que desaparece o pierde validez la cómoda fórmula bajo la cual habíamos ordenado la multiplicidad de fenómenos. Al principio creemos ahogarnos en ese inmenso mar de materiales, hasta que nos afirmamos de nuevo en otra parte..., o aprendemos a nadar.

Este libro ha roto por completo con las fórmulas destinadas a explicar la esencia y génesis del espíritu capitalista, por no hablar de las consignas simplificadoras que abundan en el capítulo dedicado al «burgués» en la literatura socialista; incluso hipótesis tan ingeniosas como las de Max Weber son insostenibles. Y como yo, por mi parte, no puedo poner otras fórmulas en lugar de las antiguas, estoy seguro de que muchos cerrarán este libro insatisfechos.

¿Se puede decir que el libro carezca por ello de valor? Un refrán ingenioso dice: Un buen libro es aquél cuyo contenido puede resumirse en una sola frase. En nuestro caso esto es imposible, como no fuera que se me permitiese una frase así: El problema del espíritu

capitalista, de su esencia y de su origen es extraordinariamente complejo, infinitamente más de lo que se ha supuesto hasta hoy y de lo que yo mismo había creído.

Pero a pesar de que el resultado de estas exploraciones sólo puede ser el haber contribuido a una mejor comprensión de la problemática del tema, quisiera aprovechar estas últimas líneas para disipar (o al menos apaciguar) esa inquietud o insatisfacción en la que he sumido al lector. No voy a poner en sus manos una simple fórmula que le dispense de continuar con el estudio del tema, pero sí voy a trazar una especie de mapa con cuya ayuda pueda orientarse mejor en este laberinto.

Lo que más contribuye a despertar esa sensación de desasosiego es la multiplicidad de causas a que he achacado el origen del espíritu capitalista. Muchos críticos sagaces me han insinuado ya, a propósito de mis anteriores investigaciones, que intente establecer algo así como una jerarquía de causas. Es decir, que no me contentase con enumerar las muchas causas que han contribuido a la constitución de un determinado fenómeno histórico, sino que señalara también en qué relación de subordinación se encuentran unas con respecto a las otras.

Pero a mí me parece una empresa totalmente inútil intentar establecer ese orden, refiriendo todas las causas que se encuentran en juego a una causa fundamental, a una *causa causans*. En el curso de esta exposición he intentado demostrar en diversas ocasiones, a la vista de los hechos, que dado el estado actual de nuestros conocimientos es imposible abordar una empresa de este tipo en el sentido, por ejemplo, del materialismo histórico. Sinceramente, no me siento capacitado para oponer a la explicación causal estrictamente económica una interpretación unitaria, de forma que, si quiero atender a la necesidad de establecer una jerarquía entre las diversas causas, tendré que contentarme con resumir el conjunto de causas actuantes en un todo unitario de acontecimientos históricos, en el cual algunas de las causas señaladas aparezcan subordinadas entre sí, pero otras aparezcan coordinadas. Estas causas coordinadas son aquellas que pueden ser calificadas también de «sucesos accidentales», pero tan imprescindibles para el resultado total como las necesarias, es decir, las que resultan necesariamente de condiciones dadas.

La imagen que obtenemos entonces de la *esencia* y *evolución* del burgués es la siguiente:

El fundamento de todo el proceso, la base inamovible que determina en última instancia todas las características de este acontecer histórico, es aquel grupo étnico, únivocamente marcado por las cualidades innatas de sus elementos, así como por su composición, que fue protagonista de la historia europea desde la caída del Imperio

romano. En estos pueblos vemos actuar desde el momento de su aparición dos poderosos impulsos: la sed de oro y el espíritu de empresa, que no tardarán en fundirse en uno solo. De esta unión nacen potentes órganos de índole económica, pero sobre todo surge el Estado moderno, y con él un importante instrumento de promoción del espíritu capitalista: la heterodoxia. Esta, a su vez, presupone otra característica fundamental del alma popular europea: su profunda necesidad religiosa.

Estas mismas fuerzas impelen a los pueblos a emprender conquistas y aventuras incluso en tierras extrañas; allí descubren inesperadamente ricos yacimientos de metales preciosos que reaniman su espíritu emprendedor y avivan su sed de oro; en otros lugares surgen colonias que se convierten en auténticos viveros de espíritu capitalista.

Originariamente, el espíritu de empresa era patrimonio privado de los grandes señores, entre los cuales adquirió un tinte autoritario; con el paso del tiempo la ambición de adquirir dinero por medio de empresas económicas se extiende a clases más amplias de la población, pero los métodos son distintos: no se recurre a la violencia, sino al camino pacífico de las negociaciones. Poco a poco se va viendo que en esta empresa un espíritu de buen administrador, un espíritu ahorrativo y calculador, puede rendir grandes servicios.

Si bien este espíritu negociante de carácter burgués, que se abrió camino por métodos pacíficos, acabó adueñándose de todos los pueblos, hubo ciertos grupos étnicos en los que el espíritu general se desarrolló desde un principio con mayor rapidez y decisión. Estos grupos son los etruscos, los frisones y los judíos, cuya influencia fue ganando importancia conforme la mentalidad del empresario capitalista se iba aproximando a la del comerciante burgués.

Aunque en los comienzos de este proceso las diversas corrientes fluyen una junto a otra, en el curso posterior terminan uniendo sus aguas: en el empresario capitalista confluyen el héroe, el comerciante y el burgués. Pero a medida que se acercan al valle, las aguas van tomando cada vez más el color del comerciante burgués y perdiendo la componente del héroe. Esto responde a varias causas; concretamente, al desarrollo de un ejército profesional, a la autoridad de las fuerzas morales (especialmente de la religión, a la que tanto conviene precisamente el cultivo del carácter burgués) y, por último, a la mezcla de sangre, que otorga la supremacía a la sangre del comerciante. En resumen, se trata del simple hecho de que el carácter heroico sólo se da en unos cuantos escogidos y de que una institución que se extiende por doquier tiene que fundarse necesariamente en la masa de instintos y aptitudes propios del pueblo.

El desarrollo del espíritu capitalista prosigue su camino, en el

que podemos distinguir claramente dos etapas: hasta finales del siglo XVIII, aproximadamente, y desde entonces hasta nuestros días. En aquella primera época, que comprende la era del capitalismo temprano, el espíritu capitalista tiene un carácter vinculado; en la segunda, un carácter esencialmente libre. Los vínculos a que nos referimos provenían de la moral y de las buenas costumbres, tal como predicaban sobre todo las religiones cristianas.

La empresa capitalista, orientada como está a la obtención de beneficios, alberga en sus entrañas la tendencia a un afán de lucro desenfrenado y desconsiderado. El desarrollo efectivo de esta tendencia es obra, principalmente, de los siguientes factores:

1.º, la Ciencia de la Naturaleza, nacida de las profundidades del espíritu romano-germano, que ha hecho posible el advenimiento de la técnica moderna;

2.º, la Bolsa, nacida del espíritu judío. La unión de la técnica moderna con la institución moderna de la Bolsa fue la que proporcionó el marco dentro del cual pudo realizarse ese anhelo de infinitud que caracteriza al afán de lucro capitalista.

Este proceso de emancipación encontró un fuerte apoyo en los siguientes elementos:

3.º, la influencia que el mundo judío empieza a ejercer en la vida económica europea a partir del siglo XVII. Obrando por impulsos innatos, el mundo judío pone en práctica una actividad desenfrenada y toma como único punto de mira el afán de lucro; en este empeño no se vio obstaculizado sino apoyado por su religión. Los judíos han actuado en el desarrollo del capitalismo moderno como elemento catalizador;

4.º, las ligaduras que la moral y las buenas costumbres habían impuesto al espíritu capitalista durante la primera época de su desarrollo se aflojaron al debilitarse el sentimiento religioso en los pueblos cristianos, y, por último,

5.º, terminaron por desaparecer en el extranjero, a donde las emigraciones habían conducido precisamente a los sujetos económicos más capaces.

Y así creció y creció el capitalismo.

Ahora el gigante campa por sus respetos, sin sujeción alguna, arrasando todo lo que se interpone en su camino.

¿Qué traerá el futuro?

Quien opina que el gigante capitalismo está destruyendo la naturaleza y las personas, seguramente espera que llegue el día en que se le pueda volver a encadenar y encerrar tras las rejas que derribó al

despertar. También se ha pensado en hacerle entrar en razón a base de argumentos éticos. Yo, por mi parte, creo que tales intentos están condenados desde un principio al más rotundo fracaso. Este gigante, que ha hecho saltar en pedazos las férreas cadenas de las religiones ancestrales, no va a dejarse maniatar sin más por los hilos de seda de una doctrina estilo Weimar-Königsberg. Lo único que puede hacerse, en tanto no se quiebre la fuerza del gigante, es tomar medidas protectoras para la seguridad del cuerpo y del alma, de bienes y haciendas; afrontar extintores de incendios en forma de leyes de protección de los trabajadores, de los hogares y similares, y confiar su manejo a un equipo de hombres bien organizado para sofocar las llamas que amenazan destruir las apacibles cabañas de nuestra cultura.

Pero, ¿es que su carrera va a durar eternamente? ¿No se desplomará, rendido de cansancio? Creo que así ocurrirá. Creo que en la naturaleza misma del espíritu capitalista se esconde una tendencia que aspira a corromperle y sofocarle desde su interior. A lo largo de este libro hemos tropezado en diversas ocasiones con tales derrumbamientos del espíritu capitalista: en el siglo XVI, en Alemania e Italia; en el XVII, en Holanda y Francia, y en el XIX, en Inglaterra. Por más que hayan contribuido circunstancias especiales a estos colapsos, ha sido aquella tendencia inherente a todo espíritu capitalista la que ha dado lugar a estos fenómenos; y esta tendencia seguirá actuando en el futuro. Lo que siempre ha quebrantado el espíritu de empresa, sin el cual no puede darse ningún espíritu capitalista, ha sido la caída en un sistema de rentas estático y la aceptación de las formas de vida señoriales. El burgués engorda y se anquilosa en la medida en que se hace rico, y se acostumbra a usar su riqueza en forma de rentas y, al mismo tiempo, a llevar una lujosa vida de señorón. ¿Acaso no van a seguir actuando en el futuro estas mismas fuerzas? Sería muy extraño.

Pero en nuestros días el cordón umbilical del espíritu capitalista se ve cortado también por otro punto: la creciente burocratización de nuestras empresas. Lo poco que deja el rentista se lo lleva el burócrata, pues en una auténtica empresa burocrática, en la que no sólo se mecaniza el racionalismo económico, sino también el espíritu de empresa, apenas queda sitio para el espíritu capitalista.

Y probablemente se verá acosado desde una tercera dirección: con el progreso de la «cultura» disminuye forzosamente la tasa de natalidad, que en último término llegará a ser inferior a la de mortalidad. Ninguna *Lex Papia Poppaea,* ningún entusiasmo nacional o religioso, ninguna tendencia es capaz de detener este proceso. Pero con la disminución del exceso de nacimientos se le agota el oxígeno al

capitalismo, pues sólo gracias al rápido incremento demográfico de los últimos cien años ha sido posible su descomunal desarrollo.

Qué es lo que vendrá cuando el espíritu capitalista pierda su actual energía no nos interesa aquí. Quizá el gigante, ya ciego, sea condenado entonces a tirar del carro democrático de la cultura. Pero quizá sea también la hora del ocaso de los dioses. Llegado ese momento, el oro volverá a las aguas del Rin.

¿Quién lo sabe?

ADVERTENCIA ACERCA DE LAS FUENTES CONSULTADAS

Puede decirse que no existe una literatura que abarque todos los problemas tratados en este libro. Dignas de mención son las críticas que se refieren a los capítulos correspondientes de mi *Moderner Kapitalismus* y que citaré en el momento oportuno. Aparte de mí, sólo Max Weber en sus ensayos *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (en el «Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik», vol. 21 y ss.) ha consagrado al tema una obra independiente. Con este trabajo enlazan a su vez toda una serie de opiniones críticas.

Por lo demás, todo estudio de este tipo, incluso el nuestro, se basa casi exclusivamente en fuentes originales, sobre cuya naturaleza y valor científico quisiera ahora hacer las siguientes observaciones.

Las fuentes para la exploración del espíritu en la vida económica son abundantes, sobre todo para quien se asoma por vez primera a este problema. Las fuentes de conocimiento se dividen en directas e indirectas. Información directa acerca del espíritu económico es la que nos proporcionan los mismos individuos económicos por medio de testimonios escritos; lo primero que ha de comprobarse es su valor científico, y a menudo ocurre —como es bien sabido— que hay que deducir justamente lo contrario de lo que en ellos se expresa.

1) Los testimonios personales pueden ser de carácter casual: conversaciones, comunicaciones escritas, etc., o bien estar ordenados sistemáticamente: testamentos, autobiografías, «reflexiones» y similares. Mucho más numerosas son, empero, las posibilidades de penetrar por vía indirecta en la psique de los sujetos económicos. Tales posibilidades podemos reunirlas bajo la rúbrica de fuentes indirectas de conocimiento. Las que aquí nos interesan son las siguientes:

2) Las «obras» de los individuos económicos, en el sentido más amplio de la palabra: en ellas se «refleja», por así decirlo, su espíritu. Me refiero: *a)* a las instituciones de carácter general: ciudades, fábricas, empresas de

transportes; *b)* a las obras técnicas: instalación de factorías, organización de los medios de trabajo, construcción de ferrocarriles, canales y puertos, sistemas de regadío, etc.; *c)* a las organizaciones especiales para la realización de proyectos económicos: sistemas de contabilidad, instituciones benéficas; *d)* al ritmo del desarrollo y de la vida económica: rápidas reestructuraciones, expansión acelerada del organismo económico y similares.

3) Normas jurídicas: disposiciones sobre el derecho de libre autodeterminación, sobre la competencia, la publicidad, la fijación de precios, el cobro de intereses, etc.

4) Doctrinas morales: de origen religioso o profano. Entre ellas pueden contarse también todas las manifestaciones críticas: sátiras, escritos polémicos, proyectos de reforma, etc.

5) Reflejos de la época en la opinión pública: por ejemplo, la importancia de las distintas profesiones (v. gr., el comercio) en la comunidad o dentro de determinadas clases sociales (actitud de la nobleza ante la actividad lucrativa); en la literatura, el arte y la ciencia: caracterización de tipos, rasgos distintivos de las corrientes en boga.

6) Relación social entre los diversos grupos de la población: convivencia pacífica, actitud hostil (por ejemplo, de los obreros frente a los empresarios), relaciones patriarcales, régimen de las empresas.

7) La estructura política, en la que se refleja la mentalidad económica de los diversos grupos: intervencionismo o comercio libre, y similares.

Es evidente que el valor científico de estos testimonios oscila entre límites muy amplios.

Los testimonios personales (grupo 1.º) suelen ser escasos y, por ello, no demasiado pródigos en información. Sin embargo, en ocasiones pueden ser de gran importancia para comprender con exactitud un fenómeno dado, aunque a menudo ocurre que para interpretarlos correctamente hay que leer entre líneas. Esto afecta sobre todo a ese tipo de literatura que podríamos llamar «manifestaciones escritas de un modo sistemático y organizado». En las autobiografías o memorias de hombres de negocios notables (género literario muy cultivado en nuestros días), el autor se suele presentar naturalmente como una persona desinteresada en absoluto, al servicio exclusivo del bien común y sin la menor intención de lucro (lo que incluso ha de creérseles algunas veces, cuando se trata de gente que nada en la abundancia, de personas como Rockefeller, Carnegie, W. von Siemens, W. Rathenau, por citar sólo algunos entre quienes nos han legado sus memorias). Otros, en cambio, son honrados consigo mismo, y por ello pasan a ser quienes nos proporcionan las claves más decisivas. Me refiero a autobiografías como la de Strousberg. Tampoco hay que olvidar que los testimonios de este tipo proceden casi exclusivamente de personalidades destacadas; antes de extraer conclusiones de validez general ha de tenerse en cuenta que la obra y las opiniones de estos hombres se hallan a un nivel muy superior al promedio.

De las restantes fuentes, las más fiables son las «obras» de los sujetos económicos de que hablábamos en el apartado 2). Estas al menos no mienten nunca.

Las fuentes consignadas en los apartados 3) y 4) son muy importantes, pero su empleo entraña un riesgo tan grande que algunos investigadores se niegan a aceptarlas como fuentes científicas de un estado de cosas determinado, en este caso del «espíritu» de una época. Así, por ejemplo, muchos críticos me reprocharon en su día el haber tratado de deducir la orientación ideológica del artesano medieval a partir de los estatutos gremiales o de escritos críticos y proyectos de reforma, como es, por ejemplo, la reforma del

emperador Segismundo. Por ello quisiera señalar todavía acerca de esta clase de fuentes y de la forma en que han de ser utilizadas los puntos siguientes.

El error en que se incurre a menudo no consiste en extraer información de esa clase de fuentes, sino de extraer falsa información. El Código penal no suministra información acerca de las formas y extensión del robo en la actualidad, ni el estatuto industrial acerca de la situación y condiciones de los obreros en el presente. Sin embargo, lo que sí puede deducirse de ellos es la actitud general frente al hurto y a la protección del trabajador. Naturalmente, la opinión recogida en la legislación o en los estatutos industriales puede estar anticuada y no responder ya al «espíritu de la época». Esto podrá comprobarse observando sobre todo las opiniones contrarias. Cualquier historiador actual dotado de un mínimo de perspicacia deducirá, a la vista de la literatura sobre la clase media, que un número considerable de alemanes tiene todavía ideas artesanas, pero también constatará que la concepción reinante en nuestro tiempo, tal como se hace patente en las obras literarias de autores de prestigio y como se ha impuesto de forma determinante en la legislación y la administración, es fundamentalmente capitalista. Análogamente, nuestro veredicto acerca del «espíritu» que presidía la vida económica medieval tendrá que ser: cierto es que había multitud de acciones y pensamientos que atentaban contra la concepción artesana, tal como la definían las normas morales y las leyes jurídicas; incluso parece que la frecuencia de estos atentados aumentó al final de la Edad Media; pero no eran más que eso, simples atentados, y el «espíritu de la época» (5.º) los condenaba. Nadie se atrevía a justificarlos. ¿O acaso hubo alguna opinión de peso durante toda la Edad Media que osase defender el principio del *Ote toi que je m'y mette,* o el de la responsabilidad individual, o el del afán de ilimitado lucro?