

Documentos

SAN BERNARDINO DE SIENA Y SAN ANTONINO DE FLORENCIA

Los dos grandes pensadores económicos de la Edad Media*

RAYMOND DE ROOVER

I INTRODUCCIÓN

Según el Catálogo, el libro más antiguo de la Kress Library of Business and Economics es un incunabulum fechado 1474, cuyo título es *De Contractibus et Usuris* (Sobre Contratos y Usura) de San Bernardino de Siena, O.F.M. (1380-1444).¹ Este valioso volumen contiene una serie de catorce sermones que en ocasiones han sido publicados por separado, como en este caso, pero en la mayoría de las ediciones aparecen como parte de una colección más amplia de sesenta y cinco sermones sobre varios asuntos teológicos que lleva el título de *De Evangelio aeterno* (Sobre el Evangelio eterno).² En dichas ediciones, los catorce sermones siempre son numerados consecutivamente de 32 a 45. Aun así, forman una unidad bien separada, indicada por las palabras «empieza aquí el tratado sobre contratos» (*incipit tractatus de contractibus*) antepuestas al

* Primera versión española debida a Giovanna Zanella del original inglés publicado en 1967, Harvard University, Boston, Massachusetts.

¹ *The Kress Library of Business and Economics Catalogue, Supplement 1955* (Boston, 1956), I. El ejemplar de la Biblioteca de Kress fue editado en Estrasburgo por Enrique de Rimini no más tarde de 1474. Otro ejemplar de esta edición se encuentra en la Biblioteca de Brera, en Milán.

² En el siglo XV se publicaron varias ediciones de *De Evangelio aeterno*: Spires (1484), Basel (ca. 1489, 1490, 1491, 1498). La obra completa, *Opera omnia*, de San Bernardino de Siena fue publicada por primera vez en Venecia en 1591 y reimpresa en París (1635), Lyon (1650) y Venecia (1745). El editor de las ediciones de París y Lyon fue Padre Jean de la Haye, S.J. La edición de 1745 hace referencia al texto del Padre de la Haye. Todas estas ediciones han sido hoy invalidadas (véase la nota 5). Es además posible consultar el artículo bibliográfico de Dionisio Pacetti, O.F.M., «Gli scritti di San Bernardino da Siena», *San Bernardino da Siena, Saggi e ricerche nel V centenario della morte* (Milán, 1945), 25-138.

sermón 32 y «aquí concluye el tratado sobre contratos» (*explicit tratatus de contractibus*) que concluyen el sermón 45. Además, el autor aclara su intento en el primero de los catorce sermones y enumera los argumentos que irá a tratar bajo el título general de contratos ordinarios y usura. La lista es muy exhaustiva y el tratado sobre contratos puede ser considerado como uno de los primeros, si no el primero en absoluto, estudios de economía así como, por supuesto, era entendida en la Edad Media por los escolásticos y no como es entendida hoy por la mayoría de los economistas.

El tratado de San Bernardino sigue un esquema metódico: empieza como es lógico tratando la institución y la defensa de la propiedad privada, luego procede considerando la necesidad del comercio y la ética que debe respetarse en los negocios, para pasar después a afrontar el problema crucial del valor y de la definición de los precios. La parte principal del tratado, sin embargo, es dedicada a un análisis exhaustivo de la cuestión espinosa y complicada de la usura, sin olvidar las concesiones de créditos, el *cambium* o cambio de divisas, las participaciones rentables en la deuda pública y la devolución de los provechos mal habidos. San Bernardino no es el único que muestra interés por la usura. Es una preocupación que se encuentra en todos los escolásticos que, en sus tratados, se dedicaron mucho a este tema, a veces de manera exagerada y olvidándose de muchos otros, llegando hasta a dar la impresión de carecer de equilibrio.

Recientemente, la biblioteca de Kress ha adquirido otro tratado escolástico cuyo autor es San Antonino, O.P. (1389-1459), arzobispo de Florencia de 1445 hasta el día de su muerte. Este volumen, a diferencia del trabajo de San Bernardino, no trata solamente de economía, sino que recoge la segunda parte de la *Summa theologica* o *Summa moralis* de San Antonino, que es, como el título mismo evoca, una vasta recopilación que abarca todo aspecto de la teología moral. No es de extrañar que en un trabajo de este tipo se tratara incluso de economía, aunque de momento la economía todavía no había sido reconocida como disciplina independiente y seguía siendo considerada parte de la teología moral o de la filosofía. Y las cosas no habrían cambiado hasta el siglo XVIII. ¿Acaso Adam Smith no era profesor de «filosofía moral»? Y aunque éste último haya claramente separado las dos disciplinas, hay quien sigue insistiendo en que la economía debe ser entendida tan sólo como una rama de la ciencia moral o política.

Esta segunda parte de la *Summa* de San Antonino trata de los siete vicios capitales y de otras cuestiones, incluyendo la simonía y la devolución de las ganancias mal habidas. Tampoco es de extrañar que la economía se encuentre relacionada con la avaricia (*De avaritia*). Los moralistas de la Edad Media, por no hablar de los santos como San

Antonino, propendían a desaprobar la posesión de bienes como causa de pecado y perdición. Fuera de pocas y esparcidas referencias, San Antonino discute de problemas económicos solamente en la tercera parte de su *Summa*, en un capítulo dedicado a fraudes y engaños cometidos en varios comercios y profesiones. Este enfoque quizás parezca un poco extraño a los no iniciados, pero no a los expertos en literatura escolástica.

La portada del ejemplar que ahora pertenece a la biblioteca de Kress indica que fue publicado en Basel en el año 1511. No lleva colofón, pero los estudiosos están bastante seguros de que fue publicado por la famosa editorial de Amerbach, Peters y Froben que también ha editado varios trabajos de Erasmo de Rotterdam (1467-1536).³ Esta edición de 1511 no es una de las primeras y posiblemente tampoco una de las mejores según la óptica escolástica. La *Summa* de San Antonino, no obstante su extensión —normalmente se divide en cuatro volúmenes y consta de miles de páginas en dos columnas— fue publicada cerca de veinte veces entre 1477 y finales del siglo XVI, lo que prueba que estos pesados tratados escolásticos seguían siendo leídos en el apogeo del renacimiento, aunque la verdad es que los humanistas contribuyeron poco o nada al desarrollo de la ciencia económica o de la esfera más amplia de la teología moral, de que la economía es parte integrante.

II PARÉNTESIS BIOGRÁFICO Y BIBLIOGRÁFICO

La intención de este trabajo es analizar las aportaciones económicas de San Bernardino de Siena y de San Antonino de Florencia y sus opiniones sobre la ética de los negocios. Sin embargo, es conveniente trazar brevemente sus respectivas biografías para hacer comprender mejor su ambiente, sus obras y sus logros académicos.

San Bernardino nació en Massa Marittima (Maremma) el 8 de septiembre de 1380.⁴ Su padre Albertollo (o Tollo) degli Albizzeschi había

³ Para la bibliografía de San Antonino de Florencia se debería consultar el Appendix I de Abbé Raoul Morçay, *Saint Antonin, archevêque de Florence (1389-1459)*, Doctoral dissertation, Sorbonne (París, 1914), 403-416. La edición de Basel de 1511 no aparece en la lista de la página 415 no obstante la Bibliothèque Nationale de París, conforme al catálogo, posea un ejemplar completo que incluye todas las cuatro partes de la *Summa moralis*.

⁴ Se pueden consultar diversas biografías: A.G. Ferrers Howell, *S. Bernardino of Siena* (Londres, 1913); Paul Thureau-Dangin, *Saint Bernardin de Sienne, 1380-1444, un prédicateur populaire dans l'Italie de la Renaissance* (París, 1896); *idem*, *The Life of*

sido enviado por la República de Siena a Massa con el encargo de gobernador de la ciudad y su madre, Nera di Bindo degli Avveduti, pertenecía a una destacada familia de la zona. San Bernardino quedó huérfano a edad temprana y fue criado por unos parientes que lo hicieron estudiar y administraron sus propiedades con honradez. Durante la pestilencia de 1400 él y otros compañeros, sin temor al peligro de contagio, se ofrecieron voluntarios para asistir a los enfermos que llenaban el hospital de Santa Maria della Scala en Siena. En 1403 ingresó en la orden de los observantes, una rama de los franciscanos que seguía estrictamente los preceptos de San Francisco a diferencia de los conventuales, cuya disciplina se había ido aflojando día tras día. Fra Bernardino, siendo instruido y experto de derecho canónico, fue ordenado sacerdote al año siguiente.

En realidad, Fra Bernardino no empezó su carrera de predicador hasta 1417, primero en Lombardía, donde predicó ciudad tras ciudad con enorme éxito. Con el tiempo, recorrió todo el norte y el centro de Italia, atrayendo multitudes a sus sermones, incitando a sus oyentes a hacer penitencia por sus pecados, apaciguando sangrientas contiendas y rivalidades políticas entre Güelfos y Gibelinos y divulgando la devoción al sagrado nombre de Jesús. Esto último le causó serios problemas: frailes celosos le acusaron de propagar un culto idólatra; fue llamado a Roma para defenderse del cargo de herejía. Logró hacerlo sin grandes dificultades y fue absuelto por el mismo pontífice, que en 1427 dio su aprobación a la veneración de tablillas que llevasen el monograma de Cristo en un círculo de rayos, símbolo que más tarde fue adoptado por la orden jesuita.

Parece que por malas condiciones de salud Fra Bernardino tuvo que interrumpir sus viajes y descansar un tiempo en el pequeño monasterio de La Capriola cerca de Siena, donde vivió de 1431 a 1433. Es probable que en estos años haya compuesto sus sermones latinos, incluyendo su tratado sobre los contratos. Sin embargo, continuó revisándolos durante muchos años cada vez que regresaba a La Capriola de regreso de sus numerosos y fatigosos viajes. En 1433 volvió a emprender su campaña. Además, tras ser nombrado vicario general de los observantes, muy a menudo se requería su presencia en otros monasterios. Empezó su último viaje en 1444 y murió en la ciudad de L'Aquila (Abruzzo) el día 20 de mayo, completamente exhausto. Tan sólo seis años después de su muerte, en 1450, fue canonizado por Nicolás V.

San Bernardino of Siena, traducido por Baroness G. Von Hügel (Londres, 1911); Iris Origo, *The World of San Bernardino* (Nueva York, 1962). La última es más que una biografía. Véase también el retrato que hace Vespasiano da Bisticci (ver nota 10).

El trabajo académico más importante de Bernardino es su colección de sermones latinos, ahora disponible en una excelente edición que satisface los más rigurosos requisitos de la erudición, publicada por los padres franciscanos del monasterio de San Bonaventura de Quaracchi, cerca de Florencia.⁵ De acuerdo con la tradición escolástica, los sermones latinos de San Bernardino están llenos de referencias a la Biblia, a los Padres de la Iglesia, a Aristóteles y al derecho canónico y romano. Nos revelan el profundo conocimiento que Bernardino tenía sobre estos asuntos. Aunque San Bernardino estuvo en contacto con los humanistas y fué en cierta manera un admirador de los clásicos, nunca trató de escribir en el estilo pulido y elegante de Cicerón y prefirió el latín áspero, sencillo y fácilmente comprensible de los escolásticos. Por lo contrario, fue extremadamente hábil al manejar la lengua vernácula y por ello sigue siendo considerado uno de los grandes escritores italianos,⁶ aunque en ningún momento se le ocurriera escribir sus sermones en italiano. En el púlpito confiaba en su inspiración, en su maravilloso talento para la improvisación y en su habilidad para conmover a su público a través de la modulación de su voz y de la abierta sinceridad que rebosaba de su entera personalidad y que encendía el entusiasmo de sus oyentes.

Afortunadamente para la posteridad, el texto completo de una serie de sermones que predicó en 1427 en Piazza del Campo, la plaza pública de Siena, ha llegado hasta nosotros prácticamente palabra por palabra porque un oyente tomó notas casi taquigráficas, que incluían acotaciones como: «echad a ese perro». Se trataba de un hombre humilde, un esquilador cuyo nombre era Benedetto di Maestro Bartolomeo. Atendía a los sermones por la mañana y los escribía por la tarde cuando su memoria todavía recordaba todos los detalles. Dado que los sermones eran bastante largos, la tarea que Benedetto se había impuesto seguramente tuvo que tener al pobre hombre lejos de su trabajo durante varias semanas, todo el tiempo en que San Bernardino predicó en Piazza del Campo.⁷

⁵ San Bernardino da Siena, *Opera omnia* (8 vols., Florencia, 1950-1963). Ésta es la única edición que debería ser utilizada de aquí en adelante para finalidades académicas. Si no se indica de otra manera, haremos referencia a esta edición.

⁶ Ernest H. Wilkins, *A History of Italian Literature* (Cambridge, Mass., 1954), 133-35.

⁷ Existen dos ediciones de estos sermones italianos: Luciano Banchi (ed.), *Le prediche volgari di San Bernardino da Siena dette nella Piazza del Campo l'anno 1427* (3 vols., Siena, 1880-1888); Piero Bargellini (ed.), *San Bernardino da Siena, Le prediche volgari* (Roma, 1936). Además, es posible consultar los pasajes seleccionados por Ada Harrison, *Examples of San Bernardino* (Londres, 1926). Se trata de una edición de lujo.

Mientras que los sermones italianos eran homilías dirigidas a un público para que fuesen escuchadas, los sermones latinos eran tratados eruditos destinados a ser leídos, no pronunciados. ¿Cuál era entonces su función? Al parecer, su propósito era una detallada exposición de la doctrina cristiana a beneficio de los clérigos. Además, su intento era también proveer material para que otros predicadores pudieran inspirarse en sus sermones. En relación al tema de la ética en los negocios, los sermones latinos hacían sutiles distinciones y se demoraban en finuras y detalles técnicos que podían ser interesantes para los teólogos, pero que a los laicos debían haber importado muy poco. Desde el punto de vista del pensamiento económico, solamente los sermones latinos son de algún interés y divulgan el conocimiento sobre los métodos escolásticos, pero son los sermones italianos los que nos muestran cómo vivían los laicos. ¿Acaso no es lo mismo hoy en día? Las discusiones suelen ser de un determinado nivel en las publicaciones eruditas y de otro bien distinto, menos teórico, en las publicaciones económicas e incluso en la prensa financiera. Y quizás la diferencia sea mucho más evidente hoy que en el siglo XV.

San Bernardino era en primer lugar un predicador que, en su vida, rechazó tres obispados (Siena, Urbino y Ferrara) porque aceptar tal honor habría comportado dejar para siempre su apostolado. Su contemporáneo, San Antonino, por lo contrario, fue un administrador que, aunque a su pesar, llegó a ser Arzobispo de Florencia, su ciudad natal.

San Antonino nació a finales de marzo de 1389, hijo de Ser Niccolò di Pierozzo dei Forcigliani (o Forcelloni), un funcionario que fue escribano del Commune cuando era ministro el famoso humanista Coluccio Salutati.⁸ El nombre de la familia a veces se encuentra citado también como Pierozzi. Antonino es un diminutivo de Antonio y así fue llamado el futuro arzobispo por su pequeña estatura. En toda su vida, él siempre se firmó «Fra Antonio», pero el apodo, Antonino, se le quedó pegado y lo mantuvo incluso en el calendario de los santos. No obstante la fragilidad de su salud, en 1405 se unió a la rama observante de la orden dominicana, a la temprana edad de dieciséis años y trascurrió buena parte de su noviciado en Cortona. Estudió y se hizo experto de

⁸ La mejor y más completa biografía es la de Abbé Raoul Morçay, ya citada en la nota 3. Menos satisfactorias son: Alexandre Masseron, *Saint Antonin, 1389-1459* (II ed. París, 1926); Piero Bargellini, *Sant'Antonino da Firenze* (Brescia, 1947). Entre las bibliografías más antiguas, la más importante es la de Francesco da Castiglione, el secretario de San Antonino, que la escribió un año después de la muerte del santo. Esta obra se puede consultar también en *Acta sanctorum*, la famosa recopilación hagiográfica de los padres bolandistas, bajo la fecha 2 de Mayo. No existe una buena biografía en lengua inglesa.

derecho canónico si bien nunca recibió educación universitaria. Su talento administrativo era tal que fue nombrado prior del monasterio de Cortona en 1420. Desde allí fue trasladado a Nápoles (1428) y luego a Roma (1431). En 1433 fue nombrado vicario general de los monasterios reformados de Lombardia y en 1437 de los del centro y del sur de Italia. Sin dejar nunca su vicariado, fue nombrado prior de San Marco en Florencia (1439), un cargo luego ocupado por el famoso Girolamo Savonarola (1452-1498).

En 1445 San Antonino fue nombrado arzobispo de Florencia ante la sorpresa de todos, dado que no estaba entre los candidatos y su promoción no había sido recomendada ni por los canónigos de la iglesia de Santa Maria del Fiore ni por el gobierno de Florencia.⁹ Vespasiano da Bisticci (1421-1498) en su *Lives of Illustrious Men* refiere que el Papa Eugenio IV (1431-1447) actuó por iniciativa propia y obligó Fra Antonino a aceptar el encargo bajo pena de excomuni3n.¹⁰ Puede que las cosas no hayan ido exáctamente de esta manera, pero la verdad es que el Papa dio 3rdenes perentorias para vencer toda oposici3n de su candidato. La humildad de Fra Antonino era tanta que nunca acept3 llevar vestiduras episcopales y continu3 vistiendo el h4bito blanco y la capa negra de un simple fraile dominicano. Antonino muri3 el 2 de mayo de 1459. El hombre que durante su vida hab4a rechazado todo fausto fue sepultado con gran ceremonia y vestido en pontifical atav4o. El Papa P4o II (1458-1464) que se encontraba en Florencia, asisti3 al funeral junto con el colegio de cardenales y la entera corte papal. En 1523 Antonino fue proclamado santo por el Papa Adriano VI (1522-1523).

San Antonino fue escritor prol4fico. Cuando muri3, un manuscrito inacabado se encontr3 en su escritorio. Siendo un moralista, su obra principal es un inmenso tratado de teolog4a moral, titulado *Summa moralis* o *Summa theologica*, en la que explora con incre4ble riqueza de detalles toda la esfera de la teolog4a moral y donde cita, como era en uso entre los escol4sticos, todas las posibles autoridades, recientes y

⁹ Giorgio Vasari (*The Lives of the Painters, Sculptors, and Architects* [Nueva York: Everyman's Library ed., 1927], I, 340-41) cuenta que el nombre de San Antonino fue sugerido al pont4fice Eugenio IV por Fra Angelico. No hay pruebas de ello, pero parece plausible de momento que Fra Angelico se encontraba por aquella 3poca en Roma trabajando en unos frescos en el Vaticano. De todas maneras, Vasari probablemente se equivoca cuando declara que Eugenio IV ofreci3 el encargo de arzobispo a Fra Angelico. Véase Morçay, *op.cit.*, 113-14; Masseron, *op. cit.*, 108-110.

¹⁰ Vespasiano da Bisticci, *Librero*, *The Vespasiano Memoirs, Lives of Illustrious Men of the XVth Century*, traducido por William George y Emily Waters (Londres, 1926), 157. La traducci3n es bastante escasa y poco fidedigna. Es preferible utilizar el original italiano: *Vite di uomini illustri del secolo XV* (Florencia, 1938), 188.

remotas, revelando así su profundo conocimiento de las fuentes canónicas y teológicas.¹¹ No obstante no tuviera ningún título ni en derecho ni en teología, San Antonino era considerado un experto en «casos de conciencia» y a menudo era consultado sobre este ámbito por preladados, privados ciudadanos o corporaciones.¹² Algunas de sus *Responsa* han sido editadas y son anteriores a su arzobispado.¹³

Además de su *Summa moralis*, San Antonino escribió una guía para confesores que fue bastante popular y que, tras la invención de la imprenta, fue editada varias veces.¹⁴ Sorprende un poco más que San Antonino dedicara tiempo a escribir un panfleto, *De ornata mulierum*, sobre los adornos de las mujeres, no para aprobarlos, por supuesto, sino para condenar el uso de colorete, pelucas, sombreros elaborados y otras frivolidades.¹⁵ Su producción literaria incluye también un *Chronicon* que, como requería la tradición medieval, empezaba con la Génesis y pretendía contar la historia universal de la humanidad hasta la época del autor.¹⁶ Este trabajo carece por completo de originalidad, no tiene ningún prestigio entre los historiadores, y su único valor se debe a algunos comentarios en los últimos capítulos, acerca de acontecimientos contemporáneos, donde San Antonino habla de asuntos eclesiásticos en los que él mismo jugó un papel principal.¹⁷ Según su punto de vista, la historia era simplemente una extensión de la ética y su tarea era revelar el esquema de la Divina Providencia en la evolución de los acontecimientos humanos.

¹¹ No se dispone de una edición moderna. La mejor edición de la *Summa theologica* es la publicada en Verona entre 1740 y 1741, editada por Pietro y Girolamo Ballerini, que se encontraban entre los últimos defensores de la economía escolástica. Esta edición fue reproducida en 1959 gracias a un proceso de impresión en offset fotográfico por la Akademische Druck und Verlagsanstalt en Graz (Austria). Todas las referencias serán a esta edición. Sobre San Antonino como economista, se puede consultar una bibliografía de M.R. Caroselli, «Scritti sul pensiero sociale di S. Antonino da Firenze», *Economia e storia*, VII (1960), 34-36. Desafortunadamente, se trata de una bibliografía incompleta y acrítica.

¹² Vespasiano da Bisticci, *Vite*, 187.

¹³ Morçay, *op. cit.*, 412-13.

¹⁴ Existen muchas ediciones publicadas con el título *Summa confessionalis* y otros títulos (Morçay, *op. cit.*, 404-407).

¹⁵ Este panfleto nunca fue publicado, pero hay ejemplares manuscritos en varias bibliotecas italianas.

¹⁶ Abbé Raoul Morçay (ed.), *Chroniques de saint Antonin, fragments originaux du titre XXII*, Complementary doctoral dissertation, Sorbonne (París, 1913); James Bernard Walker, O.P., *The «Chronicles» of Saint Antoninus, a Study in Historiography* (Washington, 1933).

¹⁷ Wallace K. Ferguson, *The Renaissance in Historical Thought* (Boston, 1948), 16.

No obstante fuera contemporáneo de Lionardo Bruni (1369-1444), Poggio Bracciolini (1380-1459) y Carlo Marsuppini (ca. 1399-1453), y haberles seguramente conocido en persona a todos, San Antonino se mantuvo al margen del Renacimiento; su estilo, su punto de vista sobre la ética, su actitud ante la vida, en pocas palabras, su entera filosofía nunca fue contaminada por el espíritu de la edad nueva y se mantuvo siempre fiel a la tradición escolástica. Siempre tuvo escasa simpatía por el humanismo.

III EL ENFOQUE ESCOLÁSTICO HACIA LA ECONOMÍA

Algunos podrían preguntarse por qué este estudio quiere centrarse en dos figuras en vez de limitarse a una sola. La razón principal es que San Bernardino y San Antonino tenían ideas bastante parecidas acerca de la economía y de otros asuntos, y si es verdad que difieren en algunos puntos, en otros se complementan, y muchas veces sus diversos puntos de vista nos llevan a provechosas comparaciones. Es verdad que uno era franciscano y el otro dominico, pero ambos pertenecían a la rama más austera de sus respectivas órdenes. Los dos eran escolásticos y expertos en su dialéctica. Ambos fueron más bien rigoristas, aunque San Antonino fuera quizás más proclive a la indulgencia y más dispuesto a ajustar su sentido moral a la realidad concreta y a las dificultades prácticas. Uno de los dos, San Bernardino, fue mejor teórico y pensador más lógico, pero San Antonino fue más casuista y supo aplicar mejor los principios morales a los problemas específicos y a las situaciones concretas. En los casos más espinosos, cuando los teólogos tenían opiniones distintas, él era el menos reacio a darle al hombre sensato el beneficio de la duda.¹⁸

Los escolásticos a menudo han sido acusados de discurrir demasiado de cosas abstractas y de no prestar suficiente atención a la aplicabilidad de sus teorías; los trabajos de nuestros dos santos, sin embargo, demuestran que esta crítica no siempre está justificada. San Bernardino y San Antonino fueron ambos contemporáneos del gran banquero florentino Cosimo de' Médici (1389-1464) y vivieron en la época en que Florencia era el principal centro bancario de toda Europa. Además, en

¹⁸ Morçay, *Saint Antonin*, 359-62, 372. Vespasiano, *Vite*, 206: «È santo Bernardino alquanto più istretto in questi contratti, che non è l'arcivescovo Antonino». (San Bernardino fue bastante más riguroso acerca de estos asunto que el arzobispo Antonino).

la ciudad prosperaban importantes industrias de seda y lana. También Siena había sido un importante centro bancario, pero ya estaba en declive. Ambos sabían muy bien cómo funcionaba todo el sistema de los negocios. San Antonino, especialmente, conocía perfectamente las condiciones laborales en la industria textil florentina, cuya organización era más capitalista de lo que se podría pensar y había generado una clase trabajadora que dependía del sueldo para su sustento.¹⁹

Son muchos los trabajos que dan demasiada importancia a las doctrinas económicas atribuidas a Tomás de Aquino (1226-1274) como si éste hubiera dicho las palabras definitivas sobre el tema. Por otra parte, el trabajo de los discípulos que perfeccionaron y elaboraron sus doctrinas casi siempre ha sido pasado por alto. La verdad es que en la vasta obra de Tomás de Aquino hay muy pocas referencias a la economía con excepción de unos pocos comentarios de pasada sepultados aquí y allá entre material heterogéneo y dos o tres fragmentos más largos en su *Summa theologica* y en sus *Comentarios a la Ética de Nicómaco de Aristóteles*. Juntando todos estos elementos dispersos, alguien ha intentado reconstruir el pensamiento económico de Tomás de Aquino, tarea bastante arriesgada dado que nadie puede saber de qué manera él mismo habría reunido las piezas de su rompecabezas.

Un procedimiento más sensato es examinar qué fue de las ideas económicas de Tomás de Aquino en las obras de sus inmediatos sucesores, los escolásticos de los siglos XIV y XV. Bernardino de Siena y Antonino de Florencia son de fundamental importancia precisamente porque nos han entregado una exposición coherente y sistemática de la economía escolástica y porque elaboraron esa síntesis que faltaba en el trabajo de Tomás de Aquino.

¿Cuál era pues el punto de vista de los escolásticos sobre la economía? Por supuesto, su enfoque no estaba centrado en los aspectos prácticos o en los mecanismos intrínsecos. Enfrentarse al sistema económico como a un mecanismo de relojería o al cuerpo humano y estudiar científicamente cómo funciona es una idea que nunca se les ocurrió a los escolásticos, porque era totalmente ajena a su forma de pensar. No se puede esperar encontrar en sus libros un análisis económico penetrante. Sin embargo, sí se pueden encontrar ocasionales destellos de gran perspicacia u observaciones esporádicas sinceramente brillantes. Nunca se preocuparon de cómo funciona el sistema económico o

¹⁹ Sobre el tema de la industria textil florentina véase: Florence Edler, *Glossary of Medieval Terms of Business, Italian Series* (Cambridge, Mass., 1934), Appendices, 335-426; Raymond de Roover, *The Rise and Decline of the Medici Bank* (Cambridge, Mass., 1963), cap. 8, pp. 167-93.

de porqué cambia en una determinada manera. A los escolásticos les importaban otros problemas: ¿qué es justo o injusto, lícito o ilícito? En otras palabras, su interés era la ética; todo lo demás era subordinado a este tema principal.

Los escolásticos se acercaban a la economía no solamente desde un punto de vista ético, sino también legal. Además de la Biblia, de los Padres de la Iglesia y de «el filósofo» (Aristóteles), sus principales fuentes de inspiración eran el derecho canónico y el derecho romano y sus tratados están repletos de referencias al *Decretum* de Graciano, a los Decretales y al *Corpus juris civilis* del emperador Justiniano (527-565). Discutían de economía centrándose en los contratos, como habían aprendido del derecho romano. Es por ello que el título del tratado de Bernardino (*De contractibus*) es tan revelador; no hay que leer más allá para identificarlo enseguida como un trabajo perteneciente a la escolástica. Cada tipo de contrato conllevaba un diferente problema: el *emptio venditio* (comprar y vender), por ejemplo, era relacionado al problema del justo precio y el *mutuum* (préstamo libre de intereses) podía dar vida a la usura si el préstamo no era sin cargos.

Según los escolásticos, la economía pertenecía a la esfera de la justicia, de la que existían dos clases: justicia distributiva (distribución de la riqueza o de los ingresos) y justicia conmutativa (conmutaciones o intercambio de bienes y servicios a través de contratos voluntarios). Mientras que los criterios de la justicia distributiva no estaban rigurosamente predeterminados y podían variar de una sociedad a otra según sus costumbres e instituciones, la justicia conmutativa se basaba sobre el principio de igualdad entre lo que se daba y lo que se recibía y no permitía ninguna violación de esta norma.²⁰ La justicia conmutativa, por lo tanto, se basaba en un principio absoluto —puede haber grados de desigualdad pero nunca de igualdad— que es el mismo en cualquier época y lugar. De ahí que las normas que gobiernan las conmutaciones tengan valor universal y no puedan sufrir ninguna desviación de la regla.

IV LA JUSTIFICACIÓN DE LA PROPIEDAD PRIVADA

Los escolásticos reconocían la existencia de la propiedad privada. El comunismo todavía estaba relegado a la esfera de la utopía o era un ideal que, como admitía el mismo San Bernardino, había podido existir en

²⁰ Tomás de Aquino, *Summa theologiae*, II-II, qu. 61, arts. I y II (Parma ed., III, 227-29).

un «estado de inocencia» —o sea, el Paraíso Terrenal— pero que se había perdido desde la Caída del Hombre.²¹ De acuerdo con Juan Duns Scoto (1274-1308), San Bernardino sostiene que la propiedad privada ha sido instituida para impedir negligencias, fraudes y discordias.²²

El primero de estos tres males era tan evidente que no necesitaba de explicaciones: ¿acaso no es cierto que cualquier hombre cuida mejor su propiedad que la de otros? Si todo fuera en común, en otras palabras, sería un desastre para la eficiencia y la producción. Además, se cometería un sinnúmero de fraudes y los estafadores y los holgazanes siempre se harían con lo mejor de la producción a expensas de los miembros más cooperativos de la comunidad. El consiguiente descontento causaría entonces tantas discordias que San Bernardino considera este sistema incompatible con una sociedad bien disciplinada. Si mi interpretación es correcta, Bernardino se opone al comunismo porque habría comportado ineficiencia, habría supuesto problemas directivos insuperables y habría llevado a una situación de anarquía perpetua.

Por supuesto San Bernardino sabía muy bien por su misma experiencia que un sistema de vida comunista era practicado, y lo es todavía, por todas las órdenes religiosas. Monjes, frailes y monjas poseían todo en común y vivían una vida comunitaria: comían juntos en la misma mesa en el refectorio y casi siempre dormían en el dormitorio común. Este estilo de vida, de todas formas, era practicado por personas que perseguían un ideal de perfección y habían renunciado al mundo y a sus trampas haciendo votos de castidad, pobreza y obediencia. San Bernardino comprendía bien que era un estilo de vida apropiado para monasterios y conventos, pero que no habría podido sobrevivir más allá de sus paredes ni ser aplicado tan siquiera al clero secular, por no hablar de la sociedad laica en su totalidad. San Bernardino se preocupó siempre de no resucitar las enseñanzas de los *fraticelli*, o los fanáticos de la orden franciscana, que habían condenado toda forma de propiedad, comunitaria o privada, y cuyas doctrinas estaban contaminadas de herejía.²³ Además, transportados por su fervor, los *fraticelli* habían enfervorizado a las masas y predicado levantamientos contra el orden establecido.

No obstante ser un reformador más que un revolucionario, San Bernardino no era un partidario incondicional de la inviolabilidad de los derechos de propiedad. De acuerdo con el derecho canónico, San

²¹ *De Evangelio aeterno*, sermón 32, art. I, cap. I (*Opera omnia*, IV, 120).

²² Juan Duns Scoto, *Questiones in librum quartum sententiarum*, Dist. XV, qu. 2, N.º 4 (*Opera omnia* [París 1894], XVIII, 256).

²³ Ferrers Howell, *S. Bernardino*, 15-20; Niccolò Rodolico, *La democrazia fiorentina nel suo tramonto, 1378-1382*, (Bologna, 1905), 47-86.

Bernardino afirma que la propiedad privada no es una institución creada por ley divina o natural, sino que es regulada por la ley humana que, siendo convencional, puede ser modificada y es de hecho diferente en cada país según su forma de gobierno —una monarquía como en Francia o una república como en Florencia, Génova o Siena.²⁴ Tomás de Aquino había tomado una posición un tanto más extrema cuando había afirmado que la propiedad privada, dado que no pertenece a la esfera de la ley natural, era una creación de la razón humana.²⁵

Quizás sea oportuno recalcar que San Bernardino y San Antonino, en sus trabajos escritos y en sus sermones, se proponían reformar a los individuos más que la sociedad. Desde luego, ambos estaban en favor del «buen gobierno» (*buon governo*), pero dentro del marco de las instituciones existentes. Ambos proponían cambios al sistema vigente solamente para extirpar abusos apremiantes.

V LA ÉTICA DE LOS NEGOCIOS

Después de haber analizado la institución de la propiedad privada, San Bernardino dedica su siguiente sermón a la discusión de la transferencia de la propiedad o, lo que es lo mismo, el intercambio de bienes (*de permutatione rerum*). Avanzando paso a paso a la manera escolástica, primero habla de la necesidad del comercio y, tras haber aclarado este punto, procede analizando las actividades mercantiles lícitas e ilícitas. Su sermón es un valioso ensayo sobre la ética de los negocios y algunos de sus consejos no son tan obsoletos como se podría pensar. Una traducción italiana de su tratado sobre los contratos fue publicada en Venecia en 1774 con el título de *Instrucciones morales sobre comercio y usura* «para utilidad y comodidad de los comerciantes».²⁶ No obstante el mundo en aquella época no se moviera tan rápido como sucede hoy, es bastante sorprendente que las ideas de San Bernardino sobre la deontología no hayan perdido del todo su relevancia más de tres siglos después de su formulación.

En la sociedad predominantemente agrícola de la última época del imperio romano y de la alta Edad Media, la gente generalmente detestaba

²⁴ *Corpus juris canonici; Decretum Gratiani*: canon *Quo jure*, Dist. VIII, c. I.

²⁵ Tomás de Aquino, *Summa theologica*, II-II, qu. 66, art. 2, ad. I (Parma ed., III, 248). Véase Richard Schlatter, *Private Property: The History of an Idea* (New Brunswick, N.J., 1951), 47-76.

²⁶ S. Bernardino da Siena, *Istruzioni morali intorno al traffico ed all'usura e con varie annotazioni illustrate per commodo ed utile de'negozianti* (Venecia, 1774).

a los comerciantes porque se aprovechaban de los ricos sobrecargando los precios de los bienes de lujo y de los pobres sobrecargando los víveres en tiempo de escasez.²⁷ Lo mismo pensaban los padres de la iglesia y los primeros escolásticos que identificaban el *turpe lucrum* (dinero mal habido) con la usura y tachaban al amor por el dinero de raíz de todos los males.²⁸ El derecho canónico refleja su animadversión hacia los comerciantes proclamando que en la práctica de comprar y vender es prácticamente imposible evitar el pecado.²⁹ Más pesimista aún acerca de las posibilidades de salvación de los comerciantes es el canon *Eciens Dominus*, que declara que son despreciables porque es imposible que una actividad como el comercio pueda complacer a Dios. El texto sigue maldiciendo a los usureros que son los peores entre todos los comerciantes, porque no compran nada y venden tiempo, que pertenece solamente a Dios.³⁰

Ya en el siglo XV, de todas formas, la actitud de los eclesiásticos hacia el comercio se había suavizado considerablemente. Ya no podían cerrar los ojos frente a la realidad e ignorar que la agricultura estaba atravesando una época de decadencia y que la prosperidad de las ciudades y de los pueblos se basaba en el comercio y en la industria. Viviendo en importantes centros bancarios y comerciales como Florencia y Siena, San Bernardino y San Antonino eran perfectamente conscientes de la necesidad de adaptar sus enseñanzas al ambiente en el que vivían. Santo Tomás de Aquino ya había mostrado el camino a seguir afirmando que los comerciantes eran útiles porque proporcionaban al estado productos indispensables provenientes del extranjero, siempre y cuando no buscasen el provecho por sí mismo sino como justa recompensa por su trabajo.³¹

San Bernardino da un paso más. Para refutar el canon *Qualitas lucri*, afirma que comprar y vender no es la única actividad que puede llevar al pecado, porque ninguna profesión es inmune al pecado, tampoco los episcopados, si el titular del cargo no cumple como es debido con los deberes de sus funciones.³² Más adelante pone en duda la autenticidad del canon *Eciens Dominus*, un texto que en la época era falsamente

²⁷ John W. Baldwin, «The Medieval Merchant before the Bar of Canon Law», *Michigan Academy of Science, Arts and Letters*, XLIV (1959), 289-90.

²⁸ *Corpus juris canonici, Decretum: canons Quoniam multi y Quicumque tempore*, Causa XIV, qu. 4, c. 8 y 9. Cf. I Tim. 6:10.

²⁹ *Corpus juris canonici, Decretum: canon Qualitas lucri*, Dist. V, *De poenitentia*, c. 2.

³⁰ *Ibid.*: *palea Eciens Dominus*, Dist. LXXXVIII, c.II.

³¹ Tomás de Aquino, *Summa hteologica*, II-II, qu. 77, art. 4, resp. (Parma ed., III, 279). Véase Arthur Eli Monroe, *Early Economic Thought* (Cambridge, Mass., 1954), 63.

³² *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 1, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 145).

atribuido a S. Juan Crisóstomo (347-407).³³ En cambio, recurre a la máxima agustina, incluida también en el derecho canónico, que dice que «fornicar siempre es ilícito, pero comerciar puede ser a veces lícito y a veces ilícito».³⁴ En otras palabras, el comercio no es un mal por sí mismo; pero puede serlo en determinadas circunstancias, si practicado ilícitamente o con falsedad.³⁵

De acuerdo con Juan Duns Scoto, San Bernardino menciona tres clases de comerciantes cuyos servicios son útiles a la comunidad.³⁶ Primero, los importadores y los exportadores (*mercantiarum apportatores*) que transportan productos desde un país que los tiene en exceso a otro en el que son escasos y donde hay demanda, a veces con considerables riesgos, problemas y gastos.

Segundo, los *mercantiarum conservatores* que conservan y almacenan bienes de manera que éstos estén siempre disponibles cuando el consumidor los requiera. Estos comerciantes seguramente desempeñaban funciones de depósito, aunque no está muy claro en el texto latino lo que San Bernardino quería significar. Su sermón en italiano sobre el comercio, sin embargo, es mucho más revelador y menciona importadores y mayoristas que compran grandes cantidades de productos que luego venden al peso a los detallistas que los venden en pequeñas cantidades a los consumidores.³⁷ Esto es aún más sorprendente porque los escritores escolásticos normalmente no consideraban la venta al detalle como una actividad legítima antes del siglo XVI.

La tercera categoría de comerciantes es la de los *mercantiarum immutatores seu melioratores* que transformaban materiales no refinados en productos acabados, por ejemplo, la lana en tela, la piel en zapatos o la cera en velas. Los artesanos por lo general no eran considerados comerciantes, y puede que el texto se refiera en realidad a los dueños de las manufacturas o a los empresarios industriales, como los *lanaioli*

³³ San Bernardino no podía saber cuán justificadas eran sus sospechas, de momento que solamente hoy se ha reconocido que el autor de *Eiciens Dominus* no fue S. Juan Crisóstomo sino probablemente un escritor arriano del siglo V o VI. Véase Baldwin, «Medieval Merchant», *op. cit.*, 292-93.

³⁴ *Corpus juris canonici, Decretum: canon Fornicari*, Dist. LXXXVIII, c. 10. El verbo *fornicari* es aquí utilizado con sentido estrictamente teológico y se refiere a toda relación sexual fuera del matrimonio.

³⁵ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, preámbulo (*Opera omnia*, IV, 140-41). San Agustín era más favorable hacia los comerciantes de los demás padres de la iglesia. Véase Baldwin, «Medieval Merchant», *op. cit.*, 290.

³⁶ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 6 (*Opera omnia*, IV, 149). Cf. Amintore Fanfani, *Storia delle dottrine economiche*, I. *Il Volontarismo* (III ed., Milán, 1942), 110.

³⁷ *Le prediche volgari*, predica 38: «Dei mercanti e de' Maestri e come si den fare le mercanzie», ed. Banchi, III, 249-50, y ed. Bargellini, 889-90.

(fabricantes de lana) y los *setaioli* (fabricantes de seda) de Florencia, que poseían capitales para comprar materiales no refinados que luego eran trabajados por artesanos que dependían del sueldo para su sustento.

Concluyendo, los negocios son completamente legítimos, si son útiles a la sociedad a través del transporte, de la distribución y de la fabricación de bienes. Sacar ganancias es solamente secundario, no tiene que ser la intención principal o la justificación de la actividad comercial. Según San Bernardino, los negocios pueden pasar a ser una actividad ilícita si se practican por personas no autorizadas en momentos inapropiados o en lugares sagrados.³⁸ En la Edad Media, el derecho canónico no permitía que el clero practicara el comercio, aunque los clérigos sí podían copiar manuscritos o vender los productos de sus tierras obteniendo a cambio ingresos en dinero.³⁹ Tales restricciones siguen existiendo hoy en día, y no sólo para los clérigos: la ley no permite, por ejemplo, que oficiales del ejército o de la marina emprendan actividades comerciales.

San Bernardino, por supuesto, también desaprobaba que se profanaran los domingos y las festividades sagradas atendiendo a los negocios y no a los oficios. Sin embargo, nunca afronta el tema de la multiplicación de días festivos que por aquella época había llegado a ser tal indecencia —la gente cada tres días de trabajo tenía uno libre— que la Reforma tuvo que reaccionar enérgicamente suprimiendo la mayor parte de las festividades.⁴⁰ Siendo un hombre devoto, San Bernardino subraya que las iglesias son lugares de culto donde está prohibido hacer negocios. Para reforzar sus razones no olvida de mencionar que Cristo echó a los cambistas del templo.⁴¹ El problema sigue existiendo hoy, no obstante haya perdido el aspecto religioso: es ilegal hacer negocios en ciertas áreas, por ejemplo, no se puede abrir tiendas, crear una fábrica o incluso levantar un edificio de apartamentos en una área residencial de casas privadas.

³⁸ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 1, 3 y 4 (*Opera omnia*, IV, 145-46, 147-48).

³⁹ *Corpus juris canonici, Decretum: canon Clericus*, Dist. XCI, c. 4. Además de éste, hay muchos más cánones que prohibían a los clérigos comerciar o, peor aún, dirigir una taberna.

⁴⁰ Según los estatutos del gremio de los laneros de Florencia, a los miembros se les requería observar 43 días festivos además de los domingos (*Statuti dell'Arte della Lana di Firenze*, ed. por Anna Maria E. Agnoletti [Florencia, 1940], III, 154-55). En Francia los trabajadores se lamentaban de que casi no quedaban suficientes días de trabajo para ganarse la vida (Henri Hauser, *Ouvriers du temps passé, XV-XVI siècles* [V ed. París, 1927], 81-82).

⁴¹ Matt. 21:12.

No hace falta decir que San Bernardino critica severamente todas las formas de engaño, como por ejemplo el uso de falsos pesos o medidas, la venta de productos defectuosos o adulterados, por no hablar de aquellos nocivos para la salud.⁴² También arremete contra los culpables de falsificar la naturaleza de sus productos. No podemos evitar una sonrisa al leer sus admoniciones contra los estafadores que intentan hacer pasar oro alquímico por verdadero, pero en la Edad Media la alquimia era un asunto que preocupaba incluso a las mentes más sutiles.⁴³

Otros eran estafadores menos peligrosos, como el vinicultor que le añadía agua al vino o el cambista que le daba mal el cambio al campesino desprevenido.⁴⁴ Citando el canon *Placuit*, San Bernardino recuerda a los posaderos que no deben cobrarles a los viajeros y a los peregrinos más del precio vigente en el mercado local.⁴⁵ En general, a San Bernardino le preocupaba subrayar que no era correcto aprovecharse de la ignorancia o de la ingenuidad de los hombres pretendiendo más u ofreciendo menos del precio vigente.

Más detestables aún eran aquellos que conspiraban para retener víveres del mercado con el objetivo de hacer subir los precios, especialmente en tiempos de escasez. San Bernardino propone exiliarlos de por vida y, si viviera hoy, seguramente recomendaría hacer cumplir severamente las leyes antimonopolio.⁴⁶ San Bernardino también denuncia a los monopolistas que formaban carteles para manipular los precios con ventaja y en perjuicio de los demás.⁴⁷

Siempre hay que pagar lo debido y es inaceptable que los acreedores tengan que esperar para obtener su dinero hasta ser obligados a poner pleitos. Además, es claramente práctica de usura alzar el precio en las ventas a crédito o pedir un descuento cuando se paga puntualmente.⁴⁸

San Bernardino no solamente condena los fraudes sino que tampoco ve con buenos ojos esas prácticas que hoy serían etiquetadas de competencia desleal. Por ello, censura todos aquellos que menosprecian injustamente las mercancías de un competidor para vender las propias.⁴⁹ El santo también desapruueba los que compran o venden un poco por

⁴² *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 7, particul. 1, 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 154, 155, 158, 160). Cf. Art. 3 (p.162) sobre los productos nocivos o venenosos.

⁴³ *Ibid.*, sermón 32, art. 3, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 138).

⁴⁴ *Ibid.*, sermón 33, art. 2, cap. 7, particul. 3 (*Opera omnia*, IV, 159-60).

⁴⁵ *Ibid.*, art. 2, cap. 5 y art. 3 (*Opera omnia*, IV, 148-49, 161). Cf. *Corpus juris canonici, Decretales*: canon *Placuit*, Extravagantes Gregorio IX, III, 17, I.

⁴⁶ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 7, part. 1 (*Opera omnia*, IV, 153).

⁴⁷ *Ibid.*, cap. 6 (*Opera omnia*, IV, 156).

⁴⁸ *Ibid.*, cap. 7, part. 2 (*Opera omnia*, IV, 156).

⁴⁹ *Loc. cit.*, (*Opera omnia*, IV, 158).

encima o por debajo de los precios vigentes con el objetivo de asegurarse una mayor participación en el mercado ofreciendo tarifas mejores que las de sus competidores.⁵⁰

Cuando condena los fraudes, los engaños y las demás prácticas malvadas, San Bernardino no combate una batalla solitaria. Los moralistas llevaban haciéndolo desde siempre. El mérito de San Bernardino es que, no obstante su severa moralidad, tiene una actitud más positiva porque subraya lo bueno de los negocios y las virtudes de los comerciantes así como sus defectos.⁵¹ Como ya hemos visto, la única justificación de los negocios radica en el servicio y en la utilidad que éstos pueden aportar a la comunidad (*pro republicae servitio et utilitate*). Lo cual no quiere decir que San Bernardino condene la búsqueda de provecho *per se*, dado que el provecho es la única recompensa de los empresarios por su trabajo y la única indemnización por los riesgos que se asumen.⁵²

El santo es excepcionalmente realista; entiende perfectamente que la aptitud directiva, lejos de ser común, es una cualidad poco frecuente y que una mínima combinación de capacidad y eficiencia es necesaria para un buen hombre de negocios. San Bernardino enumera cuatro requisitos necesarios: diligencia o eficiencia (*industria*), responsabilidad (*solicitud*), trabajo (*labores*), y disposición para asumirse riesgos (*pericula*).⁵³ Primero, los comerciantes tienen que ser eficientes, con lo cual quiere decir que siempre deben estar bien informados acerca de la calidad, precios y costes y ser «astutos» en calcular riesgos y oportunidades de provecho, «algo que muy pocos saben hacer bien». Segundo, los hombres de negocios deben ser responsables y atentos a los detalles, «algo que es imprescindible para dirigir cualquier clase de negocio» (*quae in tali exercitio plurimum necessaria est*). No se puede obtener nada sin esfuerzo y duro trabajo. Los comerciantes deben estar preparados a aguantar desasosiegos y soportar dificultades en sus viajes por mares y desiertos. Inevitablemente, tendrán que exponerse a sí mismos y a sus bienes a muchos peligros. A pesar de los mejores cuidados empresariales, los hombres de negocios pueden sufrir pérdidas y ser visitados por la mala suerte. Es justo, pues, que cuando logran tener éxito ganen lo suficiente para poder mantenerse en los negocios incluso en los tiempos más difíciles.

⁵⁰ *Ibid.*, cap. 6 (*Opera omnia*, IV, 150).

⁵¹ En la interpretación de Alberto E. Trugenberger, *San Bernardino da Siena, Considerazioni sullo sviluppo dell'etica economica cristiana nel primo Rinascimento* (Berna, 1951), 64-72, son enfatizados solamente los defectos.

⁵² *De Evangelio aeterno*, sermón 33, preámbulo (*Opera omnia*, IV, 140).

⁵³ *Ibid.*, art. I, cap. I (*Opera omnia*, IV, 142-43).

En la época de San Bernardino, los negocios eran llevados a cabo más a menudo en las oficinas de contabilidad, pero la época de los comerciantes itinerantes no había terminado aún del todo. Además, incluso los comerciantes sedentarios necesitaban tener representantes (socios, corresponsales o encargados) en el extranjero. Lo que más condenaban los predicadores fervientes —por boca de los moralistas— era el hecho de que tantos comerciantes viajaran a tierras lejanas por largos plazos de tiempo, separados de sus mujeres, y se corrompieran viviendo en pecado carnal o hasta en la indecencia junto con los infieles.⁵⁴

Dirigir un negocio racional y metódicamente, según San Bernardino, es una virtud.⁵⁵ El santo exhortaba a los comerciantes a que tuvieran registros exactos y revisaran las cuentas con los socios al menos una vez al año: sin duda un buen consejo. Después de todo, la confusión podía llevar a la deshonestidad. El predicador franciscano daba muchísimo valor a la integridad en los negocios. Ser considerado un comerciante fiable es una ventaja, no obstante San Bernardino nunca llegue a afirmar que la honestidad es la única política aceptable en los negocios. Un comerciante debe ser fiel a su palabra, respetar los acuerdos con sus socios y cumplir con sus compromisos. Como precaución, debería hacer testamento con la presencia de un notario para que no pudiera surgir duda alguna sobre su autenticidad. A San Bernardino le disgustaba el regateo porque casi siempre era asociado a mentiras y perjurios. Un vendedor debería establecer sus precios y no dejarle al comprador la posibilidad de discutirlos.⁵⁶

Siendo un hombre devoto, San Bernardino insiste en que los comerciantes sean puntuales en cumplir con sus deberes religiosos, en acudir a la misa los domingos y en los días festivos, en comulgar al menos una vez al año y en confesar sus pecados a un sacerdote devoto y temeroso de Dios —no a uno de esos frailes complacientes que aparecen en los cuentos de Boccaccio. No sorprende que San Bernardino diera un consejo como éste. Sorprende mucho más a una mente moderna acostumbrada

⁵⁴ *Ibid.*, art. 2, cap. 7, part. 3 (*Opera omnia*, IV, 158). No hay duda de que la palabra «indecencia» así como es utilizada aquí se refiera a la sodomía, un vicio que San Bernardino aborrecía en especial y contra el cual había hablado en varios sermones. En su juventud en una ocasión había golpeado a un hombre por haberle dirigido insinuaciones deshonestas. Véase Ferrers Howell, *op. cit.*, 87, 187, 263, 295; Origo, *World of San Bernardino*, 80. En 1427 dedicó un sermón entero contra la sodomía: *Prediche volgari*, sermón 39, ed. Bargellini.

⁵⁵ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 3 (*Opera omnia*, IV, 161-62). Este artículo lleva el subtítulo interesante de *De moribus ac vita recti et veri mercantis* («Sobre las costumbres de los comerciantes rectos»)

⁵⁶ Origo, *World of San Bernardino*, 83.

a separar los negocios de la religión que exhortaciones como ésta se encuentren incluso en manuales de comercio del siglo XVII, como por ejemplo en *Le parfait négociant* escrito por Jacques Savaroy, que no era un santo ni mucho menos, sino un práctico hombre de negocios.⁵⁷

San Antonino es menos sistemático que San Bernardino en su exposición sobre la ética de los negocios y afronta el tema en más de una ocasión. Su justificación del comercio la encontramos en la segunda parte de su *Summa theologica* bajo el título de «Sobre la avaricia» y ejemplos concretos de conductas incorrectas se encuentran principalmente en la tercera parte, donde afronta «la categoría de los comerciantes y de los artesanos». Su exposición, evidentemente, carece de unidad.

En su búsqueda de una *raison d'être* para el beneficio, San Antonino es inferior a su contemporáneo, San Bernardino, y sus ideas siguen bastante de cerca las de Tomás de Aquino más que las de Juan Duns Scoto. Sin embargo, San Antonino afirma algo extremadamente importante: que el problema de las «conmutaciones» o de los intercambios es una cuestión económica que pertenece tanto a la administración doméstica —economía en el sentido antiguo— como a la política porque la función principal de los negocios es abastecer las familias o la comunidad de bienes o servicios.⁵⁸ La búsqueda del beneficio por sí mismo es condenable porque el deseo de ganancias no tiene límites.⁵⁹ Para ser justificado, el beneficio debería ser moderado y dirigido a un fin loable, como por ejemplo el sustento de la familia según el estatus social del individuo, la ayuda a los pobres o el bien de la comunidad si ocurriera una situación de falta de productos de vital importancia.

Personalmente, nunca he conocido a nadie que haya emprendido un negocio para ayudar a los pobres. Es una idea demasiado optimista, aunque las compañías bancarias y mercantiles de Florencia en realidad acostumbraban guardar una parte de sus beneficios para fines de caridad antes de cualquier reparto entre los socios. A veces esta costumbre se hacía obligatoria introduciéndola en las reglas de las asociaciones, donde se fijaba incluso el porcentaje neto debido a «el Altísimo», como representante de los pobres.⁶⁰

⁵⁷ (Segunda ed. París, 1679), I, 56. Según Savaroy, la distracción de las prácticas religiosas perjudica también la calidad de las relaciones en los negocios.

⁵⁸ San Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 16, § 2 (col. 250b). Todas las referencias a las columnas son a la edición de Verona de 1740-1741, reimpressa en 1959.

⁵⁹ Tomás de Aquino, *Summa theologica*, II-II, qu. 77, art. 4, resp. (Parma, III, 279). Cf. Monroe, *Early Economic Thought*, 63; Amintore Fanfani, *Le origini dello spirito capitalistico in Italia* (Milán, 1933), 10-11.

⁶⁰ Armando Sapori, «La beneficenza delle compagnie mercantili del Trecento», *Studi di storia economica, secoli XIII-XIV-XV* (III ed., Florencia, 1956), II, 839-58. También

Como siempre, San Antonino da lo mejor de sí mismo cuando analiza situaciones concretas. Sus descripciones de fraudes cometidos en diversos comercios y profesiones están llenas de detalles desagradables acerca de los medios usados por los comerciantes para aumentar sus beneficios a veces tan solo en pocos *quattrini*, corriendo así el riesgo de perder al cliente. Es un cuadro deprimente, pero el santo no se da por entendido y sigue por su camino describiendo detalladamente caso tras caso.

San Antonino conoce muy bien el sistema de la industria textil florentina, en la que existían conflictos profundos porque los empleadores a menudo explotaban a los trabajadores y éstos reaccionaban trabajando mal o recurriendo al sabotaje. Este problema, si bien muy interesante, lo veremos más adelante, cuando nos dediquemos al tema del sueldo justo y de las relaciones laborales en la industria textil florentina. San Antonino reconoce que esta industria tenía una función muy útil, dado que proveía ropa para proteger los cuerpos del frío y para cubrir su desnudez.⁶¹ Aprueba totalmente la lana, pero no la seda porque a menudo servía para aumentar la vanidad y el derroche y arremete en contra de las mujeres de los comerciantes o artesanos que a menudo, olvidando su estatus, andaban engalanadas con ropas de raso o terciopelo como si fueran duquesas o grandes señoras.⁶²

Una profesión muy útil era la del arquitecto, porque la gente necesitaba casas tanto como ropa. Sin embargo, era una profesión que también llevaba a muchos abusos, porque los constructores no pagaban sueldos justos y suministraban materiales de ínfima calidad en lugar de los requeridos en sus contratos.⁶³ Los boticarios eran necesarios para preservar la vida del hombre. Y, sin embargo, tampoco esta profesión estaba exenta de fraudes porque algunos boticarios no preparaban sus remedios con todos los ingredientes señalados por los médicos o vendían remedios de curanderos que eran ineficaces y a veces peligrosos para los enfermos.⁶⁴ Aunque San Antonino insiste mucho en la rígida observancia del domingo, para los boticarios hace una excepción y declara que en cada barrio de Florencia debería haber algunas farmacias abiertas los domingos y en los días festivos para las emergencias. Reprende a los agentes por actuar como intermediarios en asuntos de usura y les recrimina aún más por su costumbre de engañar a los futuros novios acerca de las cualidades de las posibles esposas describiéndolas ricas si eran

los acuerdos comerciales de los Médici a veces contenían disposiciones de este tipo (R. d Rover, *Rise and Decline of Medici Bank*, 260).

⁶¹ *Summa theologica*, Parte III, tit. 8, cap. 4, § 2 (col. 310d).

⁶² *Ibid.*, § 5 (col. 315e).

⁶³ *Ibid.*, § 8 (col. 318b).

⁶⁴ *Ibid.*, § 6 (col. 317b).

pobres, púdicas si eran disolutas o amables si tenían mal carácter.⁶⁵ No era una exageración: en la Florencia del siglo XV el matrimonio era un acuerdo económico y para encontrar mujer los hombres acudían a un agente en lugar de ir a un baile o a una fiesta.

San Antonino tiene algo que decir sobre casi todas las profesiones. Sería bastante tedioso seguir su larga enumeración de prácticas buenas, pero veamos sólo un momento qué tiene que decir de los artistas. Sobre las pinturas, acierta al decir que son pagadas más por el talento y la habilidad del pintor que por la cantidad efectiva de trabajo que éste pone en sus obras.⁶⁶ Lo mismo puede decirse en relación a las joyas y a otros productos de las artes menores.⁶⁷ San Antonino no le encuentra mucha utilidad a ningún arte que no sea religioso, especialmente como el de su amigo, Fra Angelico (1387-1455), cuyos frescos adornaban las celdas del monasterio de San Marco, y se burla de los pintores que escogen temas profanos o mitológicos para poder representar mujeres desnudas, «no por amor a la belleza, sino solamente para despertar sensaciones libidinosas».⁶⁸

San Antonino tiene más o menos la misma opinión por lo que concierne a la música. Prefiere el canto gregoriano y ambrosiano y se opone con firmeza al contrapunto y, peor aún, a la introducción de baladas populares e incluso de canciones lascivas en la música sagrada.⁶⁹ A los escribas y a los copistas —el arte de la imprenta no había llegado a Italia todavía— les echa la culpa de copiar los manuscritos con tanta falta de cuidado que sus transcripciones al final no tenían ningún valor y no eran fidedignas. Si eran pagados por hojas, dejaban anchos márgenes y demasiado espacio entre las líneas para aumentar sus ingresos.⁷⁰

Las críticas de San Antonino pueden no tener mucha importancia desde el punto de vista de un moderno teórico de la economía, pero tampoco es justo valorar a alguien según criterios distintos a los de su propia época. Lo que puede ser o no ser importante depende enormemente de la concepción que una persona tenga sobre el tema a tratar. San Antonino, así como San Bernardino y todos los escolásticos en general, subraya los aspectos éticos de las cuestiones económicas. En realidad, posiblemente estén más de acuerdo con su enfoque los modernos hombres de negocios, que saben perfectamente que actuar en

⁶⁵ *Ibid.*, § 1 (col. 309b).

⁶⁶ *Ibid.*, § 11 (col. 321c).

⁶⁷ *Ibid.*, preám. (col. 308b).

⁶⁸ *Ibid.*, § 11 (col. 321c).

⁶⁹ *Ibid.*, § 12 (cols. 321-322). Véase John Addington Symonds, *Renaissance in Italy* (Nueva York: The Modern Library ed., 1935), II, 872-76.

⁷⁰ *Summa theologiae*, Parte III, tit. 8, cap. 4, § 11 (col. 321b).

contra de la ética puede causar el descontento popular, la interferencia de los gobiernos y una legislación reguladora o hasta represiva. Como medio de coacción, San Antonino confiaba principalmente en el confesional, y en una época religiosa como aquella ésa era una práctica seguramente más eficaz de lo que se podría pensar hoy en día.

VI VALOR Y DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS

Desde la antigüedad, los filósofos morales y los escritores económicos han tenido que afrontar el problema decisivo del valor y de la determinación de los precios. Sin entrar en demasiados detalles, no podemos evitar aclarar que hay dos principales y opuestas maneras de enfrentarse a este problema: o el valor depende de la utilidad, o sea de su capacidad de satisfacer las necesidades, o el valor depende del trabajo que sirve para producir los bienes canjeables. En el primer caso, el valor es algo futuro que depende de las necesidades o de las preferencias del consumidor, con el resultado de que los bienes que no son necesarios ni deseables tampoco tienen valor. En el segundo, el valor depende del trabajo necesario para crear los bienes consumibles, aunque los autores partidarios de esta teoría se contradicen cuando tienen que reconocer que la utilidad, aun sin ser la medida del valor canjeable, es esencial para determinarlo.⁷¹ Hasta Karl Marx (1818-1883) cae en la misma trampa cuando define un bien como «algo que con sus cualidades satisface las necesidades humanas» y pocos párrafos después tiene que admitir que «si una cosa es inútil, también lo es el trabajo que se ha utilizado para realizarla».⁷² Por lo tanto, el trabajo es inútil si no produce algo que tenga alguna utilidad. Es como reintroducir la utilidad por la puerta trasera. Además, es una idea incoherente con la teoría del valor dependiente del trabajo que es la base del sistema ideado por Marx según el cual el trabajo, es decir la simple cantidad de trabajo, crea el valor.

Como historiador, no tengo que meterme en esta disputa y mi tarea es simplemente determinar cuál doctrina adoptaron los escolásticos, incluidos San Bernardino y San Antonino. Digamos en primer lugar que los escolásticos adoptaron la teoría del valor dependiente de la utilidad, aunque la teoría de los precios de algunos de ellos no siempre fue coherente con su teoría del valor. Incluso esta afirmación es controvertida.

⁷¹ David Ricardo (1772-1823), *The Principles of Political Economy and Taxation* (Nueva York: Everyman's Library ed., 1933), 5.

⁷² *El Capital* (Moscú: Foreign Languages Publishing House, 1959), I, 35, 41.

Hay quien sostiene que los escolásticos estaban a favor de una teoría del valor determinado por el trabajo y que, por lo tanto, pensaban que el justo precio debía corresponder a los costes de producción. El difunto profesor R. H. Tawney (1880-1962) llegó a escribir que «la herencia más importante de las doctrinas de Aquino es la teoría del valor dependiente del trabajo. El último de los escolásticos es Karl Marx».⁷³

¿Cuál es la verdad? Para contestar a la pregunta hay que analizar los trabajos de Tomás de Aquino para ver qué es lo que éste último pensaba concretamente sobre el asunto. En efecto, Tomás de Aquino habla de este tema en su obra más importante, la *Summa theologiae*, en el capítulo en el que se trata de los fraudes que se cometen cuando se compra y se vende. Refiriéndose a *La ciudad de Dios* de San Agustín, dice que el precio de los bienes no es establecido según su categoría, dado que un caballo a veces puede ser vendido por más dinero que un esclavo, sino que, por lo contrario, el precio depende de su grado de utilidad para el hombre.⁷⁴ En sus *Comentarios a la ética a Nicómaco de Aristóteles* repite la misma idea, aunque con palabras diferentes. En economía, los bienes no son valorados según la dignidad que tienen en el mundo, si no un ratón (que es una criatura viviente) tendría más valor de una perla (que es un objeto inanimado); de hecho el precio es establecido según las necesidades de los seres humanos.⁷⁵ Estos pasajes son inequívocos: el valor depende de la utilidad o de las necesidades de la gente. En ningún lugar se menciona el trabajo como creador de la medida del valor. Debemos, por lo tanto, rechazar la interpretación de Tawney porque esta contradicción con las fuentes.⁷⁶

Tawney y otros también afirman que los escolásticos posteriores, entre ellos San Bernardino, modificaron las doctrinas económicas tomistas

⁷³ *Religion and the Rise of Capitalism* (Ed. rev.; Nueva York, 1937, reimpresión en 1952), 36.

⁷⁴ Aquino, *Summa theologiae*, II-II, qu. 77, art. 2, ad. 3 (Parma ed., III, 277): «Ad tertium dicendum quod, sicut Augustinus dicit, in XI *De civ. Dei*, pretium rerum venalium non consideratur secundum gradum naturae, cum quandoque pluris vendatur unus equus quam unus servus, sed consideratur secundum quod res in usum hominis veniunt». La referencia es a San Agustín, *De civitate Dei*, xi. 16. Cf. Monroe, *Early Economic Thought*, 59.

⁷⁵ Aquino, *Commentaria in X libros ethicorum ad Nicomachum*, lib. V, lect. 9 (Parma ed., XXI, 172). Cf. Raymond de Roover, «Joseph A. Schumpeter and Scholastic Economics», *Kyklos*, X (1957), 125, 129.

⁷⁶ La misma tesis de Tawney se encuentra en el libro de Selma Hagenauer, *Das «justum pretium» bei Thomas von Aquin, ein Beitrag zur Geschichte der objektiven Werttheorie*, Beiheft 24 of *Vierteljahrschrift für Sozial und Wirtschaftsgeschichte* (Stuttgart, 1931). Esta autora es poco fidedigna y sigue el extraño procedimiento de citar solamente referencias concordes con su tesis y omitir todas las que no encajan con su esquema.

para adaptarlas a las necesidades del naciente capitalismo.⁷⁷ Es verdad que estos señores perfeccionaron y refinaron las enseñanzas del Doctor Angélico, pero que las hayan modificado es una cuestión diferente y discutible.

Al tratar el problema del valor y de la determinación de los precios, San Bernardino es bastante conservador y sigue de cerca a Tomás de Aquino más que a Juan Duns Scoto, aunque el primero fuera un dominico y el segundo un franciscano como él mismo. Como Aquino, San Bernardino empieza refiriéndose a *La Ciudad de Dios* de San Agustín, pero cita otro pasaje donde se dice que es preferible tener una despensa llena de pan que de ratones, porque el pan es mucho más útil a pesar de que los ratones sean criaturas superiores.⁷⁸ En otras palabras, sólo el pan es útil, mientras que los ratones son una inconveniencia, dado que la gente tiene que comprar ratoneras para deshacerse de ellos.

La aportación más importante de San Bernardino es cuando afirma que el valor se compone de tres elementos: (1) utilidad (*virtuositas*); (2) escasez (*raritas*); y (3) agrado (*complacibilitas*).⁷⁹ Sobre el significado de la escasez (*raritas*) no hay problema porque es obvio que cuanto más escaso es un bien tanto mayor será su valor. Por otra parte, si hay abundancia de un bien y no es necesario mucho trabajo para crearlo o realizarlo, tendrá muy poco valor, aunque sea muy útil.

A diferencia de la *raritas*, las palabras *virtuositas* y *complacibilitas* son utilizadas por San Bernardino con un significado especial que necesita aclaración. *Virtuositas* es, como él mismo explica, una virtud. Es la característica, inherente a los bienes mismos, de satisfacer directa o indirectamente las necesidades humanas. Por ello puede ser definida como utilidad objetiva. *Complacibilitas* es sin duda un factor subjetivo que depende del humor y de las preferencias del consumidor. Como explica San Bernardino, es el grado de placer que el consumidor obtiene de la posesión o del uso de un determinado bien. Puede que la mejor traducción de la palabra *complacibilitas* sea agrado o utilidad subjetiva —sin por ello darle al término implicaciones hedonistas. Quizás un ejemplo banal sirva a hacer entender lo que San Bernardino quería decir: todos los zapatos de la medida correcta tienen la virtud (*virtuositas*) de quedarme perfectos y de responder a mi necesidad de calzado, pero si compro zapatos negros o marrones, de punta redonda o cuadrada, con o sin tacones es

⁷⁷ Tawney, *Religion*, 40-41; Werner Sombart, *Der Bourgeois* (Múnich, 1923), 315; Trugenberger, *S. Bernardino*, 134, 138. Fanfani (*Le origini*, p. 105) anota el cambio pero añade la corrección: «... per quanto coerente ai principii tomistici».

⁷⁸ *De Evangelio aeterno*, sermón 32, art. 3, cap. 3, y sermón 35, art. 1, cap. 1 (*Opera omnia*, IV, 138-39, 190).

⁷⁹ *Ibid.*, sermón 35, art. 1, cap. 1 (*Opera omnia*, IV, 191).

un problema de *complacibilitas*, y depende de mi gusto o de la moda del momento.

En mi opinión, la distinción entre *virtuositas* y *complacibilitas*, utilidad objetiva y subjetiva, puede ser una idea muy fructífera y es una lástima que los economistas modernos no la hayan adoptado y hayan acabado perdiéndose en cálculos hedonistas y freudianas. De hecho, la teoría de la utilidad de San Bernardino fue adoptada solamente por San Antonino y luego desapareció del mapa. No me parece que haya sido conservada por ninguno de los escolásticos del siglo XVI de la Escuela de Salamanca.⁸⁰ Fue una de esas ideas brillantes que, por quién sabe cuál capricho del destino, no reciben mucha atención cuando son formuladas y muy pronto desaparecen, a veces para ser descubiertas de nuevo siglos más tarde. Y éste no es el único ejemplo que encontramos en la historia del pensamiento económico.⁸¹

Algunos autores, con claros intentos apologeticos, culpan a San Bernardino por haber introducido un elemento psicológico o subjetivo incoherente con la tradicional teoría del valor de los escolásticos. No consigo entender qué hay de incoherente, dado que los escolásticos siempre han basado su teoría del valor en la satisfacción de las necesidades del hombre.

El difunto profesor Joseph A. Schumpeter (1883-1956), en su *magnum opus*, elogia a San Antonino por ser «el primero a quien es posible atribuir una exhaustiva visión del proceso económico».⁸² Schumpeter incluso le da todo el mérito de haber acuñado «el término muy poco clásico pero excelente de *complacibilitas*» y de haber así despojado la utilidad de su connotación objetiva. Es un encomio totalmente justificado, pero dirigido al santo equivocado, dado que San Bernardino es el más antiguo y el más original entre los dos. Por mucho tiempo he estado tentado de considerar a San Bernardino como uno de los mayores economistas de todos los tiempos por haber desarrollado una teoría de la utilidad que solamente carecía de una cosa: el aparato crítico.⁸³ Sin embargo, me equivocaba. El verdadero creador de toda la idea de la utilidad subjetiva no fue San Bernardino, sino un escolástico más antiguo, de origen provenzal, llamado Pierre de Jean (Pedro, hijo de Juan) Olivi, O.F.M. (1248-1298).⁸⁴

⁸⁰ Sant' Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. 1, cap. 16, § 3 (cols. 255d-256a).

⁸¹ de Roover, «Schumpeter and Scholastic Economics», *op. cit.*, 127.

⁸² Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, (Nueva York, 1954), 98.

⁸³ Es la misma opinión que tiene Edgar Salin, *Geschichte der Volkswirtschaftslehre* (IV ed., Berna, 1951), 45.

⁸⁴ La primera vez que encontré el nombre de Pierre de Jean Olivi fue en un artículo de Alonso M. Hamelin, O.F.M., «Le "Tractatus de Usuris" de Maître Alexandre», *Culture*, XVI (1955), 129-61, 265-87.

San Bernardino normalmente es muy generoso en sus citas pero, y es muy extraño, nunca se refiere a Pierre de Jean Olivi.⁸⁵ La razón es que Olivi, que había estado a la cabeza de los franciscanos espirituales, había muerto bajo sospecha de herejía. En 1317, su cuerpo fue exhumado y sus huesos esparcidos.⁸⁶ Según los estudios más recientes, sus ideas eran bastante ortodoxas y fue acusado injustamente en el momento más delicado de la batalla entre las dos ramas de la orden franciscana, los espirituales y los conventuales, sobre la interpretación de la regla que San Francisco de Asís (1182-1226) había dado a su orden.

En la época de San Bernardino, no habían cesado las sospechas y la cuestión seguía siendo bastante delicada.⁸⁷ Por lo tanto es comprensible que San Bernardino prefiriera no mencionar el nombre de Olivi. No hay duda alguna, sin embargo, de que el santo de Siena conocía la obra de Olivi.⁸⁸ Primero porque San Bernardino escribió una carta desde La Capriola al famoso monasterio de La Verna para pedir prestado un manuscrito de Olivi. Segundo, y mucho más evidente, porque la entera sección sobre la utilidad en el sermón 35 de San Bernardino repite casi palabra por palabra un tratado de Pierre Olivi titulado *Quaestiones de permutatione rerum, de emptionibus et venditionibus*.⁸⁹ Un ejemplar de este tratado, que se encuentra en la biblioteca pública de Siena, lleva notas al margen del puño de San Bernardino. En una, al lado del pasaje sobre el valor, hay tres palabras: *raritas, virtuositas* y *complacibilitas*. ¿No es acaso prueba suficiente de que San Bernardino había entendido perfectamente la importancia del pasaje que hizo suyo?

La utilidad, como factor que determina un precio, no es utilidad absoluta. De lo contrario, como explica San Bernardino, un vaso de agua, del que puede depender la vida misma de uno, casi no tendría precio y valdría más que el oro.⁹⁰ Afortunadamente el agua, aunque absolutamente necesaria para la vida humana, es tan abundante y fácil de conseguir que,

⁸⁵ Dionisio Pacetti, O.F.M., «Un trattato sulle usure e le restituzioni di Pietro di Giovanni Olivi, falsamente attribuito a Fr. Gerardo da Siena», *Archivium Franciscanum Historicum*, XLVI (1953), 448-57.

⁸⁶ En 1304 fue ordenada la destrucción de todas las obras de Olivi por una sección general de la orden franciscana. Véase Efreim Bettoni, O.F.M., *Le dottrine filosofiche di Pier di Giovanni Olivi* (Milán, 1959), 24.

⁸⁷ Pacetti, «Scritti di san Bernardino», *op. cit.*, 95-96.

⁸⁸ Ferrers Howell, *S. Bernardino of Siena*, 360.

⁸⁹ Existen dos ejemplares de este manuscrito: uno en la biblioteca pública de Siena, codice U.V. 6 (fols. 295-316); el segundo en la biblioteca universitaria de Bolonia, codice 129 (fols. 170-96). Puede que un tercer ejemplar se encuentre en la Biblioteca Nazionale de Nápoles, codice VII. D. 39 (fols. 146 ff), pero nadie ha examinado aún esta copia apropiadamente.

⁹⁰ *De Evangelio aeterno*, sermón 35, art. 2, preám. y cap. I (*Opera omnia*, IV, 196).

si hay que darle un precio, no puede ser muy alto. Por lo tanto San Bernardino se da perfectamente cuenta de que el valor puede ser algo bastante paradójico, pues a menudo las cosas más útiles son también las más baratas. Si no llega a resolver completamente el problema, es porque no tiene bien claro el concepto de utilidad decreciente.

El precio es un valor basado en términos monetarios, un viejo concepto de Aristóteles.⁹¹ Es por ello que los escolásticos insisten en que, en un intercambio justo, las partes contratantes deberían recibir valor por valor, de ahí el concepto de «justo precio». ¿Pero cómo se determina el justo precio? De acuerdo con la tradición, los escolásticos consideraban la determinación de los precios un proceso social. Accursius (1182-1260), en sus glosas al derecho romano, ya había modificado la máxima *Res tantum valet quantum vendi potest* («las cosas tienen el valor al cual se pueden vender») añadiendo las fatídicas palabras *sed communiter* («pero tiene que ser decretado comúnmente»)⁹² También para San Bernardino el precio no puede ser determinado por decisión arbitraria de un individuo, sino que conjuntamente por toda la comunidad. Nos lo aclara cuando dice que «el precio de los bienes y de los servicios es determinado para el bien común en conformidad con la debida consideración de la valoración hecha por la comunidad de ciudadanos».⁹³ ¿Pero cómo puede una comunidad determinar conjuntamente un precio? Sólo veo dos posibilidades: o por los regateos del mercado o por reglamentación pública cuando las autoridades civiles que actúan como representantes de la comunidad establecen tarifas oficiales. Los escolásticos posteriores empezaron a distinguir entre precio natural —el precio del mercado— y precio legal, pero esta doctrina no se encuentra todavía en San Bernardino que sigue resaltando que el justo precio es determinado «por la valoración de la comunidad».⁹⁴

Se ha discutido mucho sobre el significado de esta frase crucial. Según parece, el sentido es el de valoración de mercado, dado que en otras ocasiones San Bernardino define el justo precio como «él que se impone en un determinado momento de acuerdo con la valoración del mercado, es decir, según lo que los productos en venta son valorados en un determinado momento y en un determinado lugar».⁹⁵

⁹¹ Aristóteles, *Nicomachean Ethics*, v. 5. 1133b.

⁹² Glosa a *Digest*, XXXV, 2, 63.

⁹³ *De Evangelio aeterno*, sermón 35, art. 2, cap. 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 197-98). La fuente de esta afirmación es una vez más el tratado de Pierre Olivi.

⁹⁴ de Roover, «Schumpeter and Scholastic Economics», *op. cit.*, 136.

⁹⁵ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 7, particul. 2 (*Opera omnia*, IV, 157-58): «Si autem quaeratur quid sit justum pretium rei vendendae seu emendae,

Esta afirmación me parece tan clara que no necesita más explicaciones. Además, San Bernardino pone el ejemplo de los comerciantes que transportan un bien de un país donde el mismo bien se encuentra en abundancia y es barato a otro donde es escaso y requerido y donde automáticamente es fuente de beneficio, no obstante los comerciante lo compran en un país y lo vendan en el otro siempre al precio vigente en el mercado. Solamente si no hay precio de mercado el comerciante puede establecer su propio precio para ganar un beneficio tras haber considerado sus gastos, su trabajo, sus problemas y sus riesgos. Si no me equivoco, San Bernardino, como David Ricardo mucho después, se refiere aquí al caso de bienes únicos o poco comunes, especialmente de lujo, como por ejemplo pinturas o antigüedades, que no están sujetos a la competencia.

Según San Bernardino, ni los que venden ni los que compran tienen control sobre los precios, que son determinados por las fuerzas operantes en el mercado. Tal situación puede existir solamente si hay competencia. Al parecer era esto lo que Bernardino tenía en la cabeza cuando invoca la autoridad de San Raimundo de Peñafort (1180-1275) y de Enrique de Susa, Cardenal Hostiensis (m. 1271), que habían afirmado que un vendedor debería vender al precio vigente a pesar de que «tuviera que vender por menos lo que había comprado por más».⁹⁶ En otras palabras, el precio de mercado debería ser respetado con independencia de que el comerciante gane o pierda.⁹⁷ San Bernardino no se pregunta si un vendedor podría obtener un precio mayor del vigente de un comprador bien informado. Para resumir, según San Bernardino el justo precio coincide con el precio de mercado, excluyendo todo fraude o conspiración.⁹⁸

San Bernardino sabe muy bien que los precios suben o bajan en respuesta a la escasez (*inopia*) o a la abundancia (*copia*). La razón de estas

dicendum quod justum pretium est quod est secundum aestimationem fori occurrentis, secundum quod tunc res quae venditur in loco illo communiter valeri potest».

⁹⁶ Hostiensis, *Summa Aurea*, lib. 3, rubric *De contrahenda emptione et venditione*, § 7 (Turín, 1963), cols. 943-44: «Justum autem precium consideratur respectu temporis contractus ... non autem attenditur quod pluris emptum sit et minoris venditum, vel econtra, vel quod plus offeratur».

⁹⁷ Fanfani (*Le origini*, 13) cita el mismo texto pero le da una interpretación diferente que, desafortunadamente, no explica. Cf. de Roover, «Schumpeter and Scholastic Economics», *op. cit.*, 134-35.

⁹⁸ Es la misma conclusión de Trugenberger (*San Bernardino*, 134-37), pero él cree erróneamente que San Bernardino rompe con la tradición tomista y adopta nuevos criterios. Véase R. de Roover, «The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy», *Journal of Economic History*, XVIII (1958), 418-28.

fluctuaciones, afirma, es que todo lo que es poco común es estimado, mientras que todo lo que hay en abundancia es menospreciado.⁹⁹ San Bernardino no hace ulteriores análisis sobre los cambios en la demanda y la oferta.

La alternativa al precio de mercado es la reglamentación de los precios. San Bernardino cita sólo vagamente esta posibilidad y observa casi por casualidad que los precios pueden ser fijados para el bien de la comunidad, «porque nada es más injusto que promover intereses privados a expensas del bien común».¹⁰⁰ La idea está allí, pero no es más que un indicio. Los escolásticos posteriores, sobre todo los de la escuela de Salamanca, fueron mucho más explícitos y nunca pusieron en duda el derecho de las autoridades públicas a interferir en tiempos de escasez fijando y regulando los precios de los géneros de primera necesidad, como el grano. A falta de un sistema de racionamiento bien organizado, sin embargo, el proceso de reglamentación a menudo fallaba y tendía a empeorar la crisis en lugar de aliviar la penuria.¹⁰¹

¿Y acerca del coste? Para San Bernardino es un factor que determina los precios, pero su análisis es más bien decepcionante. Afirma que el trabajo, la habilidad y el riesgo comprometen el suministro de productos y servicios y que, *ceteris paribus*, los productos que necesitan más esfuerzo e ingenio tendrán más altos costes de producción y por consiguiente un precio más alto.¹⁰² Como ejemplo, dice que aquellos productos que se traen desde lejos —de Francia o de más allá de lo Alpes— tienen que ser más caros que los productos italianos. Bernardino no lleva más lejos su análisis. Ni siquiera cita a Alberto Magno (1193-1280) o a Tomás de Aquino, cuando afirmaron con claridad que las artes y los oficios estarían condenados a desaparecer a menos que los precios de venta no compensaran a los productores por sus gastos y su esfuerzo.¹⁰³ Lo cual quiere decir que el precio no siempre puede estar por debajo de

⁹⁹ *De Evangelio aeterno*, sermón 35, art. 2, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 197-98).

¹⁰⁰ *Ibid.*, cap. I (*Opera omnia*, IV, 196). Cf. Franz Josef Hünermann, *Die wirtschaftsethischen Predigten des hl. Bernhardin von Siena* (Kempfen, 1939), 80. No es de ningún modo seguro que la interpretación de Hünermann sea correcta.

¹⁰¹ Los nominalistas, incluyendo a Martín Lutero, estaban a favor de la reglamentación de los precios en contra del libre mercado. Véase de Roover, «The Concept of the Just Price», *op. cit.*, 425-34.

¹⁰² *De Evangelio aeterno*, sermón 35, art. 2, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 197). La expresión *ceteris paribus* es utilizada en el texto.

¹⁰³ de Roover, «The Concept of the Just Price», *op. cit.*, 422; *idem*, «La doctrine scolastique en matière de monopole et son application à la politique économique des communes italiennes», *Studi in onore di Amintore Fanfani* (6 vols., Milán, 1962), I, 154. Cf. Tomás de Aquino, *Comm. In X libros ethicorum*, lib. V, lect. 7 y 8 (Parma ed., XXI, 168, 171).

los costes sin así disminuir el suministro. Aparentemente San Bernardino no captó la importancia de las declaraciones de sus predecesores. Además, como todos los escolásticos, su preocupación por la ética lo dejaba ciego ante la necesidad de un análisis más meticuloso del proceso económico.

Dado que San Bernardino está a favor de la competencia, debe lógicamente estar en contra de todo monopolio y discriminación de los precios, y, efectivamente, así es. Como otros escolásticos, nos da una definición amplia y exhaustiva: los monopolistas son aquellos que, con artimañas y a través de alianzas perniciosas, consiguen excluir otros de su comercio o fijar los precios de sus mercancías por connivencia, con el fin de aumentar sus beneficios a expensas de la comunidad. Los monopolistas son condenados sin más preámbulos; son tan perversos que merecerían ser enviados a un exilio perpetuo en esta vida como en la siguiente.¹⁰⁴

Igual que con el monopolio, San Bernardino tampoco tolera la discriminación de los precios. Dice que no es admisible vender a un precio a una determinada persona y a otro a otra. El precio debe de ser el mismo para todos y no es justo y tampoco ético aprovecharse de la ignorancia, de la confianza o de la necesidad urgente de un cliente. Para justificar esta afirmación, cita el canon *Placuit* que en realidad es una ordenanza real promulgada en 884 por Carlomagno, rey de Francia, pero que fue incorporado por Raimundo de Peñafort en el derecho canónico.¹⁰⁵ Esta ordenanza quería proteger a los viajeros de la explotación y prohibía a los residentes aprovecharse de ellos exigiendo por comida o alojamiento más del precio vigente. Se les encargaba a los sacerdotes que exhortaran su rebaño a ser hospitalario con los extranjeros y a exigirles un precio razonable. Como se puede ver, *Placuit* se refiere a un caso específico, pero en la Edad Media fue utilizado para abarcar todos los ejemplos de discriminación de precios.

En comparación con la teoría de los precios de San Bernardino, la de San Antonino es bastante menos original. Éste último, en efecto, adopta la teoría del valor de su predecesor sin modificarla en lo más mínimo e indica los tres elementos, *raritas*, *virtuositas* y *complacibilitas* como fuentes del valor.¹⁰⁶ A este respecto, repite lo que Tomás de Aquino ya

¹⁰⁴ *De Evangelio aeterno*, sermón 33, art. 2, cap. 7, partícul. I, § 5 (*Opera omnia*, IV, 153-54).

¹⁰⁵ *Corpus juris canonici, Decretales*: canon *Placuit*, Extravagantes Gregorio IX, III, 17, I. Cf. Alfred Boretius y Victor Krause (eds.), *Capitularia regum Francorum (Monumenta Germaniae historica, Legum sectio II)*, II, 375.

¹⁰⁶ Sant'Antonino, *Summa theologica*, Parte II, título I (*De avaritia*), cap. 16, § 3 (cols. 255-56).

había expresado claramente, o sea que cualquier intercambio debería ser realizado en beneficio de ambas partes con el resultado que ambas estén mejor que antes.¹⁰⁷ Insiste mucho en el carácter voluntario de la venta: el comprador no está obligado a comprar, así como tampoco el vendedor está obligado a vender, pero si decide hacerlo no debe convencer al comprador ni imponerle un precio que no sea el del mercado.¹⁰⁸ Exigir un precio diferente del vigente es injusto.

San Antonino no analiza con demasiada atención cómo se determina efectivamente un precio. Al parecer un precio es establecido por la «valoración común», término que toma prestado del canonista Antonino da Butrio (1384-1408). La implicación, según parece, es que tanto el comprador como el vendedor deben aceptar el precio que es establecido por el mercado y sobre el cual no tienen ningún control. Esto es cierto solamente en un sistema competitivo. Como confirmación, encontramos otra afirmación de San Antonino que dice que a un comerciante no le es permitido fijar su propio precio y a veces tiene que resignarse a perder algo, dado que sus mercancías pueden tener más o menos valor dependiendo del hecho de que haya escasez o abundancia y que sean fáciles o difíciles de encontrar.¹⁰⁹

Aunque San Antonino apoya el mecanismo del mercado, también dice que sería conveniente en determinadas circunstancias que los precios de los víveres y de otros productos de primera necesidad fueran fijados por el obispo o, mejor aún, por las autoridades civiles. Esta reglamentación sería vinculante, y los abastecedores y demás comerciantes no podrían, sin cometer pecado, alzar el precio sobre el máximo legal.

No se dice palabra alguna de cómo hacer respetar la reglamentación de los precios, quizás porque al moralista no le interesan las dificultades

¹⁰⁷ *Loc. cit.*, Tomás de Aquino, *Summa theologiae*, II-II, qu. 77, art. I, resp. (Parma ed., III, 276). Cf. Monroe, *Early Economic Thought*, 54; de Roover, «Schumpeter and Scholastic Economics», *op. cit.*, 128.

¹⁰⁸ *Summa theologiae*, Parte II, tít. I, cap. 16, § 4 (col. 258c): «Huiusmodi autem impositio commutative includit acceptionem pretii prevalentis: accipere autem prevalens pretium est injustum et contra aequitatem». En esta frase *prevalens pretium* quiere decir precio «impuesto» y no precio «vigente», y *accipere* quiere decir «recibir» o «ganar». Cf. *ibid.*, Parte III, tít. 8, cap. 3, § 4 (col. 306b): «... non est illicitum vendendo pretio occurrenti». Por consecuencia, siempre es lícito vender al precio vigente o de mercado.

¹⁰⁹ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 8, § 2 (cols. 127e-128a): «Ad quod respondetur, quod istud non est simpliciter verum, scilicet quod in omni casu liceat mercatori plus vendere quam ei constiterit; sed aliquando oportet, quod tantundem vendant, aliquando etiam minus, aliquando etiam plus, secundum quod plus vel minus illo tempore, quo vendit, valet illa mercantia, quod procedit ex abundantia vel penuria ius, et secundum quod plus vel minus reperitur».

prácticas y deja que sean los administradores los que resuelvan estos detalles. Al igual que San Bernardino, Antonino también tacha el monopolio de práctica nefanda e ilícita que debe ser punible con la confiscación de los bienes y el exilio perpetuo.¹¹⁰

VII EL PROBLEMA DEL JUSTO SALARIO

San Bernardino no dice mucho sobre los salarios, solamente que las mismas normas que se aplican a los precios de los bienes también deben aplicarse a los precios de los servicios (*pretium obsequiorum*). Por lo tanto, también el justo salario será determinado por las fuerzas operantes en el mercado o, en otras palabras, por la demanda de trabajo y la disponibilidad de la oferta.¹¹¹ Si un arquitecto gana más que un picapedrero o un cavador de zanjas es porque, según explica San Bernardino, el trabajo del primero requiere más inteligencia, más habilidad y mayor instrucción y porque, como consecuencia, habrá menos personas capaces de hacerlo. Por las mismas razones, el comandante de un ejército es pagado más que un caballero, y un caballero más que un infante. Las diferencias entre los salarios se deben por lo tanto a la escasez, dado que los trabajadores calificados son menos, y a menudo un puesto de responsabilidad requiere una combinación poco común de destreza y talento.

Debido a su interés por los problemas concretos y las situaciones reales, San Antonino —y no es de extrañar— tiene mucho más que decir sobre el tema del salario justo y de las relaciones laborales. Su profundo conocimiento de las condiciones de los trabajadores en la industria textil florentina, especialmente la de la lana, donde las relaciones entre empleadores y trabajadores eran siempre tensas, le resulta aquí muy útil y le permite hacer observaciones extremadamente pertinentes que, por su realismo, han escandalizado a los partidarios, bienintencionados pero ingenuos, de la economía del bienestar o del socialismo gremial.¹¹² Por ejemplo, San Antonino afirma sin reservas que el salario

¹¹⁰ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 16, § 2 (col. 252d,e) y cap. 23, § 16 (col. 328a). Como correctamente afirma Gino Barbieri (*Il pensiero economico dall' Antichità al Rinascimento* [Bari, 1963], 348-50) el justo precio, según San Antonino, es establecido por la libre competencia en ausencia de todo fraude o conspiración.

¹¹¹ *De Evangelio aeterno*, sermón 35, art. 2, cap. 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 198).

¹¹² Manuel Rocha, *Les origines de «Quadragesimo Anno»: travail et salaire à travers la scolastique* (París, 1933), 57. Cf. August Pfister, *Die Wirtschaftsethik Antonins von Florenz* (Fribourg, Suiza, 1946), 82-87.

de un trabajador es un precio y que, como cualquier precio, es determinado por la valoración común en ausencia de todo fraude; o sea, de cualquier intento de interferir con la libertad del mercado laboral, de parte del empleador o de parte del trabajador.¹¹³ Santo Tomás de Aquino había sido un poco más prudente cuando afirmó que el salario es la remuneración natural del trabajo «casi como si fuera el precio del mismo» (*quasi quoddam pretium ipsius*).¹¹⁴ Aquino también había dicho que pagar el justo salario, así como pagar el justo precio, es un acto de justicia. Como resulta claro de estas afirmaciones, el problema del justo salario era considerado por los escolásticos, incluido San Antonino, como un apéndice del problema del justo precio.¹¹⁵

El principio de equivalencia asumía, por supuesto, que las dos partes tuvieran igual poder de negociación y que la balanza no estuviera inclinada solamente a favor de los unos o de los otros. San Antonino tuvo sin embargo que reconocer que las cosas no iban exactamente de esta manera y que el trabajador, al tratar con su empleador, se encontraba en desventaja y a menudo tenía que aceptar menos de la tarifa determinada por la valoración común «porque es indigente y tiene que contentarse con mucho menos (*multominus*) de lo que necesitaría para mantenerse a sí mismo y a su familia».¹¹⁶ En otras palabras, el trabajador casi siempre estaba tan ansioso de encontrar cualquier trabajo que aceptaba un salario de hambre (*Hungerlohn*) con el que no conseguía mantener a su familia ni con lo necesario para sobrevivir.¹¹⁷

No obstante Antonino se diera perfectamente cuenta que la libre negociación favorecía al empleador en detrimento de los trabajadores, nunca sugiere que éste último debería intentar restablecer el equilibrio formando una hermandad o una especie de sindicato. Estas asociaciones

¹¹³ *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 2 (col. 297e): «... dummodo justum pretium statuatur et fraus omnis tollatur».

¹¹⁴ *Summa theologica*, I-II, qu. 114, art I resp. (Parma ed., II, 455). Cf. Fanfani, *Storia delle dottrine*, I, 107.

¹¹⁵ Pfister, *Die Wirtschaftsethik Antonins*, 82: «Die Festsetzung des gerechten Lohnes ist eine Unterfrage des Problems des gerechten Preises». Lo cual es correcto, pero de aquí en adelante la interpretación del autor es discutible, especialmente cuando insiste en que el salario justo debería tener en cuenta de la posición económica del trabajador.

¹¹⁶ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 17, § 8 (col. 269c): «Nota tamen, quod si ex hoc non accipit textor debitum lucrum de labore suo secundum communem estimationem, sed diminutum, ... sed quia pauper est et oportet eum accipere etiam multominus, ut se et familiam sustentet».

¹¹⁷ Este es el significado dado por Wilhelm Weber, *Wirtschaftsethik am Vorabend des Liberalismus* (Münster, 1959), 138-39. Un significado diferente le da Carl Ilgner, *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen Antonins von Florenz* (Paderborn, 1904), 203-204.

eran ilegales en Florencia y los escolásticos, lejos de apoyarlas, las consideraban como «conspiraciones» ilícitas. En realidad, los trabajadores de la lana florentinos ya habían intentado varias veces organizarse no obstante la fuerte oposición de los roperos, que controlaban el gobierno de Florencia reunidos en el gremio de la lana.¹¹⁸ En 1378, tras apoderarse del gobierno después de la revuelta de los Ciompi, los trabajadores consiguieron por breve tiempo asegurarse el reconocimiento de sus hermandades, pero el levantamiento fue aplastado por los empleadores que declararon un cierre, derrocaron el régimen democrático y restablecieron el poder de la oligarquía.

El recuerdo de la revuelta de los Ciompi seguía vivo en la época de San Antonino. Dadas las circunstancias, habría sido poco recomendable, incluso para el arzobispo de Florencia, predicar levantamientos contra el régimen de los Médici propugnando lo que el gobierno consideraba «innovaciones peligrosas».¹¹⁹ Además, contrariamente a la opinión ampliamente generalizada, los escolásticos no eran propensos tampoco a los gremios, especialmente si su intento era el de controlar los precios o los salarios. Aunque Florencia fuera un baluarte del sistema gremial, ni la palabra *collegium*, el término latino más común para referirse a los gremios, ni ninguno de sus sinónimos se encuentran una sola vez en toda la sección del tratado de San Antonino que afronta el tema de las condiciones laborales. Es como si nuestro santo hubiera querido evitar deliberadamente un tema cargado de electricidad.

Lo siento si estas observaciones decepcionan a algunos apologistas que pretender pintar a San Antonino no como un hombre de su época y entorno, sino como un precursor de teorías sociales expresadas en recientes encíclicas papales. Desafortunadamente, un análisis objetivo de su obra no da apoyo a tal interpretación. La verdad es que San Antonino puede acercarse a Adam Smith (1723-1790) que dice exactamente lo mismo que había afirmado el santo de Florencia acerca de la débil posibilidad de negociar de los trabajadores en el siglo XVIII.¹²⁰ En todo

¹¹⁸ Donde mejor se trata este tema es en el libro de Rodolico, *La democrazia fiorentina*. En inglés, véase Ferdinand Schevill, *History of Florence* (Nueva York, 1936), 259-309, esp. 256. En Francia, véase la famosa ordenanza de Villers-Cotterets (1539) que prohibía toda asociación de trabajadores considerándolas monopolios ilegales (Hauser, *Ouvriers du temps passé*, 161-76).

¹¹⁹ En 1345 un trabajador de la lana, Ciuto Brandini, fue ahorcado por haber intentado organizar una hermandad entre sus compañeros. Véase Niccolò Rodolico, *Il popolo minuto* (Bologna, 1899), 58-64, 157-60; *idem*, *I Ciompi* (Florencia, 1945), 46-47, 238-39.

¹²⁰ *The Wealth of Nations*, Bk. I, cap. Viii (Modern Library ed., 66).

caso, según San Antonino era igualmente injusto pagar menos del justo salario si un trabajador tenía necesidad de trabajar para dar de comer a una familia que pagar menos del justo precio si el vendedor tenía urgente necesidad de dinero.¹²¹

En otra parte San Antonino afirma que la función del salario no solamente es compensar al trabajador por su trabajo sino también permitirle proveer a sí mismo y a su familia de acuerdo con su estatus social.¹²² Algunos piensan que en este pasaje Antonino se refiere a un salario familiar, pero me parece muy improbable. El pasaje simplemente quiere decir que el sistema de los salarios fue creado para permitir que los trabajadores pudieran sustentarse, así como la función del sistema de la renta era permitir a los comerciantes mantener a una familia con sus ganancias. Lo cual no significa que este objetivo siempre se lograra conseguir en casos concretos, o que los salarios o las rentas tuvieran que ser acordes con la carga familiar.¹²³

De hecho, los salarios en la industria florentina a menudo eran pagados a destajo y según el rendimiento; no conozco ningún ejemplo de empleador que haya considerado la carga familiar para determinar un salario.¹²⁴ Desde luego no es asunto suyo. El sistema de sobresueldos familiares nació en el siglo XX. Proyectarlo en la Edad Media es solamente un anacronismo o una ilusión. Además, la idea del salario familiar está en contradicción con toda la teoría de los salarios formulada por San Antonino, según la cual el justo salario es establecido por la valoración común, o sea, por el mercado sin relación con las necesidades individuales.

El primer deber de los empleadores, según San Antonino, era pagar el salario acordado en el momento debido, por la misma tarde o al final de la semana.¹²⁵ Retener los salarios era buscarse la cólera de Dios.¹²⁶ Un abuso que indignaba a San Antonino era pagar los salarios en especie cuando el contrato establecía el pago en dinero.¹²⁷ Esta costumbre,

¹²¹ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 17, § 8 (col. 293d).

¹²² *Ibid.*, Parte III, tít. 8, cap. I, § I (col. 293d): «Finis mercedis suae debet esse, ut ex ea possit se et alios gubernare et providere secundum statum suum...».

¹²³ Rocha, *Travail et salaire*, 59; Bede Jarrett, O.P., *S. Antonino and Mediaeval Economics* (Londres, 1914), 76: «Debería ser pagado puntualmente y según la condición del trabajador, su habilidad, el peligro de su ocupación, la necesidad y el número de sus hijos, las costumbres del país, etc».

¹²⁴ S. Antonino, *Summa theologica*, Parte I, tít. 5, cap. 2, § 11 (col 393d): «Et si major labor meretur majorem mercedem» («Más trabajo merece mejor salario»).

¹²⁵ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 17, § 7 (col. 267b).

¹²⁶ Jas. 5:4 y Lev. 19:13.

¹²⁷ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 17, § 8 (col. 268e) y Parte III, tít. 8, cap. 4, § 4 (col. 313b) y § 5 (col. 316b y 317a).

conocida como sistema de pago en especie, era bastante habitual en la industria textil florentina. Como subraya San Antonino, los trabajadores eran perjudicados porque si necesitaban el dinero para comprar pan, muy poco necesitaban las telas de lana y nada en absoluto las de seda que recibían en lugar del dinero. Además, dado que no eran distribuidores habituales, sólo lograban vender esos productos perdiendo mucho de su valor. El pago de los salarios en especie estaba terminantemente prohibido por los estatutos de los gremios de la lana y de la seda porque las ventas hechas por los trabajadores a precios reducidos les echaba a perder el mercado incluso a los propios fabricantes; además, tolerar esta costumbre fomentaba el regateo, o el robo de materiales por parte de los trabajadores.¹²⁸ Sin embargo, en tiempos de crisis, cuándo las existencias no tenían mercado, algunos comerciantes andaban tan mal de dinero que preferían ignorar la prohibición del gremio.

Otra costumbre a la que San Antonino se opone con vehemencia es la de estafar a los trabajadores pagándolos con dinero falsificado o envilecido.¹²⁹ No queda del todo claro, sin embargo, si sus críticas eran dirigidas a los empleadores como individuos o como grupo. Los fabricantes florentinos de lana y seda utilizaban su influencia con el gobierno de la ciudad para provocar un envilecimiento de la moneda de plata en la que se pagaban los salarios, mientras que dejaban el florín de oro inalterado.¹³⁰ Con este ingenioso manejo, la clase dominante de banqueros, comerciantes y fabricantes había conseguido rebajar los salarios reales manteniendo inalterados los salarios nominales. Las masas obreras se daban cuenta de que estaban siendo discriminadas, y el constante deterioro de la moneda de plata fue un serio motivo de protesta, como se puede ver en las peticiones presentadas al gobierno de Florencia en tiempos de la revuelta de los Ciompi (1378).¹³¹ Un estatuto que prohibía ulteriores envilecimientos fue efectivamente aceptado, pero fue revocado tan pronto como la oligarquía recuperó su poder

¹²⁸ Alfred Doren, *Die Florentiner Wollentuchindustrie vom vierzehnten bis zum sechzehnten Jahrhundert* (Stuttgart, 1901), 458-59; Umberto Dorini (ed.), *Statuti dell'Arte di Por Santa Maria del tempo della Repubblica* (Florencia, 1934), 408-409 (art. 5 de la revisión de los estatutos de 1411), 459-60 (rev. de 1420), 496-98 (rev. de 1429), 540 (rev. de 1438), 591 (corrección de 1458).

¹²⁹ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 17, § 7 (col. 267b). y Parte III, tít. 8, cap. 4, § 4 (col. 313e).

¹³⁰ Giovanni Villani, *Cronica*, Bk. XII, cap. 97 (Florencia, 1845), IV, 147-48.

¹³¹ Rodolico, *I Ciompi*, 123; *idem*, *Democrazia*, 256-57. Las peticiones querían que el florín fuera estabilizado al valor de £3 8s. di piccioli. El valor al que el florín fue efectivamente estabilizado por un tiempo fue £3 10s.

—y la plata fue envileciéndose más y más hasta perder la mitad de su valor a lo largo del siglo XV.¹³²

San Antonino era imparcial: insiste en los deberes de los trabajadores hacia sus amos así como en la obligación de éstos últimos hacia sus subordinados. No tiene palabras de encomio para los trabajadores descuidados, que estropeaban los materiales, o que eran demasiado lentos en producirlos.¹³³ El hurto, un problema bastante serio sobre todo en la industria de la seda, donde no solamente seda sino también los hilos de oro y de plata eran distribuidos a los tejedores, provocaba su total desaprobación: era robo puro y duro.¹³⁴ Arremete contra los que estiraban tanto las telas que el material acababa rompiéndose y contra los *lanini* y otros subcontratistas que no aceptaban dar trabajo a una pobre mujer, a menos que ésta no aceptara cederles una parte de su ya escaso sueldo.¹³⁵ Si los trabajadores eran responsables del deterioro o de los defectos de la factura, el empleador tenía derecho a imputarles la responsabilidad y a deducir la indemnización de sus sueldos.¹³⁶

Los sacudidores de lana y los cardadores eran bulliciosos, utilizaban un lenguaje inmundo, no tenían moralidad y casi siempre eran adictos a vicios indecentes.¹³⁷ Antonino no los aprueba, pero echa la culpa a los empleadores porque no aceptaban más responsabilidad que pagar el sueldo establecido y toleraban demasiadas libertades en el taller. Como es lógico, a San Antonino le preocupaba más la moralidad de los trabajadores que su bienestar material. Nunca deja de subrayar que el bienestar material no puede ser un fin en sí mismo, sino un medio para obtener un fin: la razón de un sueldo justo era permitir al trabajador ganarse decorosamente la vida, la razón de ganarse decorosamente la vida era permitirle llevar una vida virtuosa, y la razón de una vida virtuosa era permitirle obtener la salvación y la gloria eterna.¹³⁸

¹³² El valor del florín fue subiendo de £3 10s en 1378 a £7 en 1497.

¹³³ *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 4, § 4 (cols. 313e-314b).

¹³⁴ *Ibid.*, § 5, (col. 316e). S. Antonino también denuncia a los comerciantes de mercancía robada. Los estatutos del gremio de la seda contienen muchas disposiciones contra el regateo.

¹³⁵ *Ibid.*, § 4 (col. 313c,e). No es correcto decir, como hace Gino Barbieri (*Il pensiero economico*, 356) que no podemos saber con certeza cuáles eran las funciones de los *lanini*. Véase Edler, *Glossary*, 413-18, donde se explica muy bien este tema.

¹³⁶ *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 4, § 5 (col. 316a).

¹³⁷ *Ibid.*, § 4 (col. 313a). La expresión *a vitio turpissimo* sin duda alguna se refería a la sodomía.

¹³⁸ *Ibid.*, Parte III, tít. 8, cap. I, § I (col. 293d).

VIII ¿QUÉ ERA LA USURA?

Los escolásticos veían la usura como uno de los peores males de la sociedad. Pero ¿qué es lo que querían significar con el término usura? Éste es un asunto que debe ser aclarado desde el principio, dado que hay demasiada confusión sobre el tema. Hoy con la palabra usura nos referimos a intereses desorbitados y opresivos mucho más altos de los tipos aprobados por ley o de los tipos vigentes cobrados por los bancos o incluso por las casas de empeño autorizadas. Las principales víctimas de los usureros son gente en dificultad que no tiene acceso al mercado monetario o que quiere mantener secreta su situación ante familia y amigos. Este, por supuesto, *no es* el significado que la palabra «usura» tenía en la Edad Media.

En aquellos tiempos la usura tenía un significado técnico preciso. San Bernardino nos da cuatro definiciones diferentes, una tomada directamente del derecho canónico y las otras de tres famosos canonistas, Goffredo de Trani, Enrique de Susa (Cardinal Hostiensis) y Raimundo de Peñafort.¹³⁹ Las palabras difieren, por supuesto, pero todas estas definiciones transmiten la misma idea. Usura era cualquier interés por encima del capital de un *mutuum*, o préstamo, exigido en virtud del préstamo en sí mismo, o según contrato o sin previo acuerdo.

En esta definición cada palabra tiene importancia. Primero, daba igual que el tipo de interés fuera alto o bajo, excesivo o moderado; todo lo que estaba por encima del capital del préstamo era usura. Tampoco la función del préstamo importaba en lo más mínimo y no suponía ninguna diferencia si el dinero era prestado a un adinerado hombre de negocios que quería invertirlo en una operación rentable o a un pobre diablo sin trabajo con una mujer enferma y media docena de hijos hambrientos. Fue Juan Calvino (1509-1564) quien por primera vez distinguió entre préstamos comerciales, sobre los cuales se podían exigir intereses, y préstamos por necesidad, que deberían ser sin cargo o, mejor aún, ser sustituidos directamente por donaciones.¹⁴⁰ El hombre de negocios es capaz de cuidarse a sí mismo, pero es evidentemente perverso exigirle intereses a un hombre pobre, aplastado por las adversidades. En este

¹³⁹ *Corpus juris canonici, Decretum: canon Plerique, Causa XIV, qu. 3, c.3.* Se trata de un texto tomado de S. Ambrogio, *Tobia* 14.9. La definición de Hostiensis es la más minuciosa de las tres. Cf. San Bernardino, sermón 36, art. I, cap. I, 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 204-206).

¹⁴⁰ John T. Noonan, Jr., *The Scholastic Analysis of Usury* (Cambridge, Mass., 1957), 365-67. Cf. Henri Hauser, «Les idées économiques de Calvin», *Les débuts du capitalisme* (Nueva ed., París, 1931), 45-79.

caso, el precepto del evangelio (Lucas 6:35) decía con fuerza: «Presta, y no exijas nada a cambio». La doctrina de Calvino puede parecer sensata y justificada a un hombre moderno, pero los escolásticos no razonaban de esta manera y sus sucesores, los casuístas de los siglos XVII y XVIII, escribieron volúmenes enteros para refutarla como si fuera invención del mismísimo diablo.

Como ya hemos visto, los escolásticos, aun siendo teólogos, tenían mentalidad legal y eran expertos en lógica deductiva. La usura era cualquier ganancia derivada directamente de un préstamo, es decir, de un préstamo como lo entendían los escolásticos.¹⁴¹ Así, por definición, la usura solamente tenía lugar con respecto a un préstamo, y no a cualquier otro contrato. Esto es tan importante que San Bernardino lo repite varias veces en el mismo capítulo: *Usura solum in mutuo cadit* («Hay usura solamente si hay un préstamo»)¹⁴² Por consiguiente, si no hay préstamo, no puede haber usura. Además, si un préstamo deja de ser sin intereses, se vuelve *ipso facto* un contrato de usura.¹⁴³

¿Cuál es su definición de un préstamo o *mutuum*? El *mutuum* es una clase de contrato que los escolásticos, como solían hacer, habían tomado del derecho romano. Se aplicaba solamente a bienes fungibles, o sea, bienes en los que su uso no podía ser separado de su sustancia o, en otras palabras, que no podían ser utilizados sin ser consumidos. Bienes fungibles eran aquellos bienes que podían ser pesados (grano, vino) o contados (dinero).¹⁴⁴ El prestamista no pretendía que el prestatario devolviera exactamente la misma cosa que había prestado, sino una cantidad igual de la misma especie. Pretender más era usura, daba igual que se tratara de dinero o de cualquier otro bien fungible.

También era posible dejar que alguien utilizara gratuitamente un bien no fungible como una casa o, hoy en día, un automóvil. Esta clase de contrato, sin embargo, no era considerado un *mutuum*, sino que era llamado un *commodatum*. Si un *commodatum* dejaba de ser gratuito, no se transformaba en usura, sino en otra clase de contrato, llamado *locatio*, o sea, de usufructo o de arriendo.¹⁴⁵ Por ejemplo, yo puedo permitirle a un amigo

¹⁴¹ San Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 36, art. I, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 206): «Usura est lucrum ex mutuo principaliter intentum». Parece que esta definición es de Raimundo de Peñafort.

¹⁴² *Ibid.*, sermón 36, art. I, cap. I y 2, art. 2, cap. I, 2 y 3 y sermón 37, art. I, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 205, 207-209, 224-25).

¹⁴³ *Corpus juris canonici*, *Decretum*: glosa a *Quod autem*, Causa XIV, qu. 3.

¹⁴⁴ Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 36, art. 2, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 208-209). Cf. *Corpus juris canonici*: *Decretum*: canon *Si foeneraveris*, Causa XIV, qu. 3, c. I.

¹⁴⁵ Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 37, art. I, cap. I y 3 (*Opera omnia*, IV, 223-24, 225-27).

utilizar mi casa gratuitamente o alquilársela. Puede que lo último sea menos generoso pero no hay duda de que es perfectamente legítimo.

Calificando el dinero como bien fungible, los escolásticos suponían que era estéril. *Pecunia pecuniam non parit*.¹⁴⁶ El dinero no produce dinero. Al defender este principio, los escolásticos se basaban no solamente en el derecho canónico, sino también en una traducción errónea de Aristóteles.¹⁴⁷ En sentido estricto tenían razón, y es seguro que un billete de diez dólares dejado en un cajón no producirá prole, a diferencia de los ratones. Sin embargo, no es ésta la cuestión. El dinero, si se invierte con criterio, puede engendrar riqueza y ganancias. En este punto San Bernardino se contradice, insistiendo en que el dinero es estéril pero admitiendo en otro momento que puede adquirir «cualidad seminal si es invertido en una operación empresarial y transformado en capital». ¹⁴⁸ En realidad, esta misma contradicción la encontramos en Tomás de Aquino, que en un determinado pasaje rechaza la idea de que el dinero genere frutos y, pocas líneas después, lo compara a la semilla que, si es puesta en la tierra, brotará y dará cosecha.¹⁴⁹ Es verdad que Tomás de Aquino niega que el poder fructífero del dinero le de derecho al inversor a cobrar intereses. Sin embargo, la contradicción sigue ahí.

Los escolásticos, desde luego, no se oponían a que la gente invirtiera dinero con provecho formando sociedades, siempre que se dividieran tanto las pérdidas como las ganancias. Era operación perfectamente legítima incluso si un socio proveía todo el capital y el otro solamente sus servicios, como en la *commenda* de Génova o en la *colleganza* de Venecia o Ragusa. Una sociedad no era un préstamo, sino otra clase diferente de contrato.¹⁵⁰

Sin embargo, un préstamo que producía intereses podía ser ocultado bajo otra forma de contrato. Los escolásticos sabían que existía esta posibilidad y llaman a este préstamo disfrazado contrato *in fraudem usurarum*.¹⁵¹ Por consiguiente, hacen distinción entre usura declarada,

¹⁴⁶ *Ibid.*, sermón 38, art. I, cap. 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 244-47).

¹⁴⁷ *Politics* i. 8 1258b.

¹⁴⁸ *De Evangelio aeterno*, sermón 34, art. I, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 170). Cf. Frederick Antal, *Florentine Painting and its Social Background* (Londres, 1948), 41.

¹⁴⁹ *Summa theologiae*, II-II, qu. 62, art. 4, ad. I y 2 (Parma ed., III, 233). Cf. *ibid.*, qu. 61, art. 3, resp y qu. 78, art. I, resp. Y ad. 6 (Parma ed., III, 229, 280) donde dice que el dinero es estéril.

¹⁵⁰ San Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 39, art. 2, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 281-82).

¹⁵¹ *Ibid.*, sermón 37, art. I, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 224-25). San Bernardino usa una terminología diferente y habla de *mutuum verum* (préstamo real) y *mutuum interpretatum* (préstamo falso).

cobrada abiertamente sobre un préstamo, y usura *mitigada*, encubierta bajo el atuendo de otro contrato.¹⁵² De la misma manera, la usura puede ser ocultada en un *emptio venditio* (adquisición-venta) simplemente cobrando un precio mayor en las ventas a crédito que en las operaciones en efectivo.¹⁵³

San Bernardino dedica un sermón entero a esta manera de eludir la prohibición de la usura. El sermón, lleno de intrincada casuística, no está exento de contradicciones, e incluso San Bernardino en determinadas ocasiones llega a afirmar que los bienes presentes tienen más valor que los bienes futuros, un principio que, siglos más tarde, fue invocado por Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914) como justificación económica del interés.¹⁵⁴ En todo caso, el tiempo no es un producto vendible, dado que es propiedad común.¹⁵⁵ Por ello, los productos deberían ser vendidos al mismo precio tanto en las ventas en efectivo que en las ventas a crédito.¹⁵⁶ Sin embargo, era lícito conceder o aceptar un descuento por pago en efectivo para obtener el pago antes del vencimiento.¹⁵⁷ Como resultado, los comerciantes habían adquirido la costumbre de determinar precios que se aplicaban a las ventas a crédito, pero que podían ser objeto de descuento si el comprador pagaba en efectivo.¹⁵⁸ Las reglas del precio de mercado no tienen valor en el futuro, dado que no es posible establecer si los precios de los productos serán más altos o más bajos en el momento de la entrega.¹⁵⁹ San Bernardino se pregunta si sería lícito comprar a precio reducido rentas vitalicias o hereditarias y contesta que sí, dado que tales operaciones no eran préstamos sino adquisiciones de rentas futuras.¹⁶⁰ Este debate nos demuestra que difícil era trazar una línea clara

¹⁵² *Ibid.*, sermón 39, art. 2, cap. I, 2, 3 y 4 (*Opera omnia*, IV, 277-88). San Bernardino muestra cómo la usura puede ser ocultada en otros contratos (*emptio venditio*, *locatio societatis* y *contractus commissionis*).

¹⁵³ *Corpus juris canonici, Decretales*: canon *Consuluit*, Extra. Gregorio IX, V, 19, 10; Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 34, art. 3, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 184-86).

¹⁵⁴ *Ibid.*, art. I, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 167).

¹⁵⁵ *Ibid.*, cap. I (*Opera omnia*, IV, 165).

¹⁵⁶ *Ibid.*, art. 3, cap. I (*Opera omnia*, IV, 183-84). Este texto fue tomado de un manuscrito de Olivi, «Tractatus de contractibus, de usurariis et de restitutionibus» (cod. Sen., U. V. 6, fol. 316).

¹⁵⁷ *De Evangelio aeterno*, sermón 34, art. 3, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 188). Cf. Tomás de Aquino, *Summa theologica*, II-II, qu. 78, art. 2, ad. 7 (Parma ed., III, 282); Monroe, *Early Economic Thought*, 73.

¹⁵⁸ Gino Barbieri, «Rassegna delle forze del lavoro e della produzione nella "Summa" di sant'Antonino da Firenze», *Economia e storia*, VII (1960), 27.

¹⁵⁹ *De Evangelio aeterno*, sermón 34, art. I, cap. 2 y 3 (*Opera omnia*, IV, 167-71).

¹⁶⁰ *Ibid.*, art. 2, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 180-82).

entre contratos lícitos e ilícitos y llenar todas las lagunas de la doctrina de la usura.

Para empeorar las cosas, los escolásticos acabaron debilitando aún más sus ideas con otra de esas sutiles distinciones que tanto amaban: era usura exigir algo más del capital en un préstamo, pero era lícito exigir remuneraciones en virtud de otros derechos no inherentes al préstamo. De ahí surgió la doctrina de los derechos extrínsecos, que fue fuente de problemas sin fin y de discusiones engañosas y que tanto contribuyó al descrédito de los escolásticos. Una lista completa de estos derechos, para facilitar su memorización, fue redactada en versos latinos por Enrique de Susa, Cardinal Hostiensis, y copiada por San Antonino.¹⁶¹ Sólo los tres derechos principales, *poena detentori*, *damnum emergens* y *lucrum cessans*, nos interesan aquí.

Interés al principio quería decir compensación por los daños, como en la expresión francesa *dommages et intérêts*. El primer derecho de compensación era *poena detentori* que se refería a la pena por los pagos tardíos que podía ser concedida por el tribunal (*judicialis*) o establecida previamente por contrato (*conventionalis*).¹⁶² Según los escolásticos, el retraso en el pago de un préstamo era un legítimo derecho de compensación a menos que el préstamo hubiera sido concedido a plazos demasiado cortos con el claro intento de que el prestatario no pudiera respetar sus compromisos. También *damnum emergens* era un derecho generalmente aceptado, de momento que el deudor era considerado responsable por cualquier daño o pérdida sufrida por el acreedor por causa del préstamo.

Un derecho un poco más discutible era el *lucrum cessans*: le daba al prestamista el derecho de exigir el mismo provecho que habría obtenido si hubiera utilizado el préstamo de otra forma. Así definido, el *lucrum cessans* no es más que el moderno coste de oportunidad.¹⁶³ Los escolásticos sabían perfectamente que reconocer que el *lucrum cessans* era un derecho legítimo abría de par en par las puertas a la usura.¹⁶⁴

¹⁶¹ Sant' Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 3 (col. 89e):

«Feuda fideiussor, pro dote, stipendia cleri,
Venditio fructus, cui velle iure noceri,
Vendens sub dubio pretium, post tempora solvens,
Poena nec in fraudem, lex commissoria, gratis,
Dans, socii, pompa, plus sorte modis datur istis».

¹⁶² San Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 42, art. 3, cap. I (*Opera omnia*, IV, 362-64).

¹⁶³ de Roover, «Schumpeter and Scholastic Economics», *op. cit.*, 140-41.

¹⁶⁴ Noonan, *Scholastic Analysis*, 120.

Por lo tanto muchos, entre ellos Tomás de Aquino, rechazaron este derecho.¹⁶⁵ Sin embargo San Antonino, de acuerdo con Pedro de Ancarano (1333-1416), lo aprueba con reservas, afirmando que podía ser aceptado si el prestamista era un comerciante que sufriría pérdidas o daños si fuera privado de su capital.¹⁶⁶ San Antonino extiende esta concesión también a los que no eran comerciantes, si su intención era invertir su capital en negocios, pero no si querían guardarlo al seguro en una caja fuerte. Pero entonces ¿qué es lo que queda de la doctrina de la usura?

La iglesia prohibía la usura, pero no prohibía a los banqueros ser generosos con sus inversionistas y pagarles un provecho por sus depósitos como «obsequio gratuito». Tales depósitos eran llamados *depositi a discrezione* porque producían un beneficio a discreción del banquero. Hay muchos ejemplos de esta costumbre en los registros del Banco Médici, pero todos en el siglo XII.¹⁶⁷ La característica de los *depositi a discrezione* era que no existía obligación contractual de pagar intereses por parte del banquero, pero éste último se veía obligado a hacerlo si quería retener a sus clientes. Para cubrir esta laguna en la prohibición de la usura, San Antonino dictamina que los depósitos *a discrezione* eran contratos de usura y que los inversionistas pecaban si esperaban recibir un beneficio del banquero.¹⁶⁸ Este fue sin duda el caso de Philippe de Commines (1445-1509) que tenía dinero depositado en la sucursal de Lyon del Banco Médici y que reclamó duramente cuando, por causa de graves pérdidas sufridas por el banco, no recibió ningún interés.¹⁶⁹ La usura mental, aun si se basaba solamente en la esperanza de obtener beneficio, pasó así a ser un pecado tan grave como la usura contractual.¹⁷⁰ Lo que viciaba el contrato era la intención malvada de sacar provecho de un préstamo, un problema ya analizado por Alexander Lombard, O.F.M. (m. 1314).¹⁷¹

¹⁶⁵ Tomás de Aquino, *Summa theologica*, II-II, qu. 78, art. 2, ad. I (Parma ed., III, 281). Cf. Monroe, *Early Economic Thought*, 71.

¹⁶⁶ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 18 (cols. 100-101).

¹⁶⁷ de Roover, *Medici Bank*, 101-107; Raffaele di Tucci, *Studi sull'economia genovese del secolo decimosecondo: La nave e i contratti marittimi, la banca privata* (Turín, 1933), 88. La fecha del contrato es 20 de Julio de 1190. El texto de este contrato se ha publicado también en Mario Chiaudano y Raimondo Morozzo della Rocca (eds.), *Oberto Scriba de Mercato, 1190* (Turín, 1938), 223, N° 565.

¹⁶⁸ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 6, § 2 (col. 80c) y cap. 7, § 34 (col. 109e, 110a) y § 36 (col. 112b).

¹⁶⁹ de Roover, *Medici Bank*, 103. En Florencia, los depósitos *a discrezione* se hacían también con los fabricantes del sector textil, con los especieros y otros.

¹⁷⁰ Sant'Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 35 (cols. 110c).

¹⁷¹ Alonso M. Hamelin, O.F.M., *Un traité de morale économique au XIV siècle: le «Tractatus de Usuris» de Maître Alexandre d'Alexandrie* (Louvain, 1962), 134, § 31-32. Alexander de Alexandria (Piemonte) no es otro que Alexander Lombard.

La posibilidad de que el banquero pudiera fracasar y que el inversionista perdiera su capital o parte de él no legitimaba los depósitos *a discrezione* según la opinión de San Antonino.¹⁷² Esta posición rigurosa no es fácil de explicar, dado que San Antonino era arzobispo del mayor centro bancario de Europa occidental y había adoptado una posición tan indulgente acerca del *lucrum cessans*. Quizás la explicación sea que San Antonino, como los demás escolásticos, era un teórico y que para él la opinión de las «autoridades» tenía más valor que el análisis de las situaciones reales. Uno de los puntos más débiles de los eruditos es la excesiva deferencia a la autoridad, ya se trate de las Escrituras o de predecesores de renombre.

San Antonino es uno de los pocos escolásticos que diferencia claramente entre usura y *turpe lucrum*, es decir, provechos mal habidos.¹⁷³ Define éstos últimos como todos los beneficios que derivan de cualquier contrato ilícito o de actividades pecaminosas o ilegales prohibidas por la ley divina, por la humana o por ambas, como por ejemplo la prostitución, el monopolio, el juego de azar, los torneos, los histrionismos, la simonía y otros. El lucro mal habido normalmente debía ser devuelto o como donación a organizaciones benéficas (*erogatio pauperibus*) o directamente a la persona ofendida, si se lograba identificarla. La usura, según San Antonino, era una clase de *turpe lucrum* relacionado con un préstamo (*mutuum*). Dado que el derecho canónico asimilaba la usura al robo, también los provechos de la usura debían ser devueltos a la persona dañada, a menos que fuera imposible identificarla o hubiera muerto sin dejar herederos.¹⁷⁴

San Bernardino es un opositor feroz de la usura manifiesta, o sea de la costumbre públicamente practicada de la usura. Se opone enérgicamente a las autoridades públicas que concedían permisos a los prestamistas.¹⁷⁵ No se sabe, sin embargo, si San Bernardino llegó a comprender todas las complejidades de este problema social que no podía resolverse simplemente revocando los préstamos. San Antonino parece haber entendido mejor el problema: en un pasaje compara acertadamente las

¹⁷² Sant' Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 34 (col. 110a).

¹⁷³ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 23 (col. 313b).

¹⁷⁴ *Corpus juris canonici: Decretum*: canon *Si quis*, Causa XIV, qu. 4, c 10 y canon *Nolite velle*, Causa XIV, qu. 5, c. 1; *idem*, *Decretales*: canon *Cum tu*, Extra. Gregorio IX, V, 19, 5. Para la aplicación práctica de estos principios, véase Florence Edler de Roover, «Restitution in Renaissance Florence», *Studi in onore di Armando Sapori* (Milán, 1957), 773-89. Los beneficios derivados de la prostitución, a diferencia de la usura, debían ser devueltos a los pobres, S. Antonino, *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 23, § 10 (col. 324e).

¹⁷⁵ *De Evangelio aeterno*, sermón 43, art. 3, cap. I-3 (*Opera omnia*, IV, 377-87).

casas de empeños autorizadas a los prostíbulos (*prostibula*), que también eran tolerados como el menor entre dos males.¹⁷⁶

Tras la muerte de San Bernardino, un discípulo, el beato Bernardino de Feltre, O.F.M. (1439-1494), luchó con éxito por la creación de *montes pietatis* o casas públicas de empeños, que cobraban intereses solamente para cubrir los costes de gestión.¹⁷⁷ Fue una propuesta mucho más constructiva sobre el problema. Como era de esperar, la campaña encontró feroz resistencia y Bernardino de Feltre perdió la paciencia porque las autoridades actuaban demasiado lentamente. Fue a predicar a Florencia y fue expulsado de la ciudad por haber instigado levantamientos, pues la muchedumbre amenazaba con saquear e incendiar las casas de empeños judías autorizadas por el gobierno (1488).¹⁷⁸

El punto fundamental de todo este análisis es que la usura, según los escolásticos, se encontraba solamente en una clase de contrato: el préstamo. Siendo así, es bastante fácil entender cómo la doctrina de la usura pasara a ser un semillero de debates evasivos y permitiera a los comerciantes aprovecharse de diversos tecnicismos legales. Además, la confusión continuó creciendo porque los teólogos más laxos hicieron lo que pudieron para mitigar la rigidez de sus principios, a veces sin demasiada coherencia, según la conveniencia del momento. El debate de los escolásticos sobre el *cambium*, o el cambio de divisas, es un buen ejemplo de esta confusión.

IX CAMBIUM O CAMBIO DE DIVISAS

Todos los estudiosos que han analizado anteriormente la obra de San Bernardino y de San Antonino nunca han dado demasiada importancia a lo que estos pensadores dijeron sobre el *cambium* o el cambio de divisas. La razón de esta falta de interés es sencillamente que esos comentaristas no lograron entender la estrecha conexión entre el *cambium* y el sistema bancario. En otras palabras, no entendieron que la intención de toda esta discusión era condenar a los cambistas más que salvarlos de los cargos de usura.

¹⁷⁶ *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 3, § I (col. 301b).

¹⁷⁷ El nombre verdadero de Bernardino de Feltre era Martino Tomitani. Véase Gino Barbieri, *Il beato Bernardino da Feltre nella storia sociale del Rinascimento* (Milán, 1962).

¹⁷⁸ Mario Ciardini, *I banchieri ebrei in Firenze nel secolo XV e il Monte di Pietà fondato da Girolamo Savonarola* (Borgo San Lorenzo, 1907), 76-79.

Contrariamente a lo que muchos piensan, los banqueros no hacían caso omiso de la doctrina de la usura, sino que en realidad hacían todo lo posible por seguir sus prescripciones. Su tarea era facilitada dado que los teólogos habían dado una definición tan minuciosa de la usura. Descontar el papel comercial habría sido cobrar interés sobre un préstamo. Dado que esto estaba prohibido, los banqueros tenían que encontrar otra manera, posiblemente aceptada por los teólogos, de conceder créditos sacando provecho. Uno de los métodos favoritos era operar en letras de cambio, que en la Edad Media no eran sólo mandatos de pago sino que siempre implicaban una transacción de intercambio. Los banqueros afirmaban que era totalmente legítimo entregar ducados en Venecia o florines en Florencia para recibir libras esterlinas en Londres o libras *tournois* en París, porque no se trataba de un préstamo sino de un *cambium*, o sea de un contrato de intercambio. Por lo general, los teólogos aceptaron esta conducta con el resultado que el sistema bancario en la Edad Media se enlazó con el cambio de divisas y la cosa perduró hasta finales del siglo XVIII, por lo menos en la Europa continental, e incluso en Inglaterra.¹⁷⁹

Los teólogos condenaban solamente las operaciones que de forma más evidente se utilizaban para encubrir préstamos. Pero aquí empiezan los problemas —¿dónde trazar la línea entre cambio lícito e ilícito? El mismo contrato de cambio era una clase bastante ambigua de contrato, de momento que casi siempre se basaba en un adelanto de fondos en un determinado lugar que debían ser pagados *posteriormente* en otro lugar y casi siempre en una divisa diferente. De este modo, una transacción de cambio estaba por definición inextricablemente relacionada con una transacción crediticia. Este carácter doble del contrato de cambio hizo surgir una confusa polémica, que ya había sido fomentada en el siglo XIII por Goffredo de Trani (m. 1245), Hostiensis (m. 1271), Monaldus (m. 1288) y Alexander Lombard (m. 1314) y que todavía seguía viva en el siglo XVIII cuando el papa Benedicto XIV emitió la encíclica *Vix Peruenit* (1745) para reafirmar las doctrinas tradicionales acerca de la usura.¹⁸⁰ En su defensa, los banqueros aprovecharon al máximo los tecnicismos y los recursos contables y no tuvieron dificultad en encontrar

¹⁷⁹ Me parece que el primer teólogo en aceptarlo fue Alexander Lombard, que definió *cambium* como *permutatio*. Véase Hamelin, *Un traité de morale économique*, 182, N.ºs 140-41.

¹⁸⁰ Una bibliografía completa de esta polémica es presentada en mi obra, *L'évolution de la lettre de change* (París, 1953), 170-223. Véase también Luciano dalle Molle, *Il contratto di cambio nei moralisti del secolo XIII alla metà del secolo XVII* (Roma, 1954). El intento de este libro es apologético. Un resumen de la polémica se encuentra en Noonan, *Scholastic Analysis of Usury*, capítulos viii y xiv, 171-92, 311-39.

teólogos indulgentes que defendieran su causa. Apenas una práctica era condenada, incluso por decreto papal o por comisión pontificia, reaparecía de inmediato bajo otra forma que, como reclamaban los banqueros, satisfacía todos los requisitos de los teólogos— y la polémica volvía a surgir con más vehemencia que antes.¹⁸¹

A este respecto, Domingo de Soto, O.P. (1494-1560), confesor del emperador Carlos V, escribió con disgusto pero con razón: «Este problema del cambio, no obstante sea suficientemente difícil por sí mismo, se hace aún más complicado por los subterfugios que los comerciantes se inventan día tras día y aún más críptico por las opiniones contradictorias de los eruditos», un veredicto con el que no se puede no estar de acuerdo.¹⁸²

Un resultado bastante paradójico de esta polémica fue que los usuarios y los pequeños prestamistas fueron las principales víctimas de las campañas contra la usura de frailes como Bernardino de Feltre. Sin embargo, nunca nadie arremetió contra los grandes banqueros. Lejos de ser censurados, se les llamaba «los hijos más queridos de la Iglesia», y era para ellos motivo de orgullo ser los cambistas del Papa en persona.¹⁸³ De hecho, sus servicios eran indispensables para las transferencias de los fondos papales. Banqueros como los Médici hubieran negado con vehemencia ser usureros y hubieran podido afirmar, con cierta apariencia de verdad, que solamente se ocupaban de negocios legítimos, dado que operaban principalmente en transacciones de cambio a través de la compraventa de papel moneda.

Desde luego, como los intereses no podían ser cobrados abiertamente, estaban ingeniosamente ocultados en el tipo de cambio. Cómo lo hacían no es ningún misterio. Lo mismo se hace hoy en día, a veces hasta en transacciones de cambio a plazo. Supongamos que la tarifa de la transferencia cablegráfica entre Nueva York y Londres sea 2.80 dólares contra 1 libra esterlina. Si, por ejemplo, la divisa extranjera no se cobra antes de un mes, supongamos que diez centavos de interés sean deducidos de la transferencia en Nueva York y sumados a la transferencia en Londres. En estas circunstancias, está claro que un banquero que compra libras esterlinas por 2.70 dólares en Nueva York y las vende luego en Londres por 2.90 dólares gana un beneficio de veinte centavos en dos meses, un mes por la transferencia de Nueva York a Londres y otro por la de Londres a Nueva York. Esto si suponemos que el tipo de cambio

¹⁸¹ R. de Roover, «Les doctrines économiques des scolastiques: à propos du traité sur l'usure d'Alexandre Lombard», *Revue d'histoire ecclésiastique*, LIX (1964), 864-66.

¹⁸² *De justitia et jure*, lib. VI, qu. 8, art. I, *in principio*.

¹⁸³ de Roover, «Alexandre Lombard», *op. cit.*, 858.

sea estable. Si suponemos que sea variable, el beneficio del banquero aumentará si el tipo sube y disminuirá si baja; el banquero puede incluso sufrir una pérdida, si el tipo en Londres cae por debajo de 2.70 dólares, el precio al que las libras fueron compradas en Nueva York.

En la Edad Media las transacciones de cambio se basaban exactamente en los mismos principios. Sin embargo, no había transferencias cablegráficas. Por la lentitud de las comunicaciones, todas las transacciones de cambio tenían algún retraso, de momento que hasta una letra de cambio a la vista tenía que viajar desde el lugar donde había sido emitida al lugar donde sería pagada. Además, los tipos de cambio cotizaban en el mercado según letras a plazo, a menos que se indicara lo contrario. Según los manuales de los comerciantes de la Edad Media, como el de Uzzano o el de Chiarini, los términos de pago eran, por ejemplo, tres meses entre Italia y Londres pero tan sólo dos entre Italia y Brujas.

Sabemos muy bien cómo operaban los banqueros medievales gracias a sus libros de cuentas, incluidos los del Banco Médici, y otros registros y datos estadísticos.¹⁸⁴ Estos registros muestran claramente que los beneficios de los banqueros no derivaban directamente de los intereses sobre los préstamos sino de las transacciones de cambio: en ningún libro de contabilidad de un banquero italiano de la época se encontrará nunca un ingreso bajo el título de «ingresos de intereses», pero sí se encontraban a menudo ingresos catalogados como «pro e danno di cambio» (beneficios y pérdidas de cambio).¹⁸⁵

Dado que los tipos de cambio no son constantes, entonces como ahora, el sistema bancario medieval era especulativo porque los beneficios eran inciertos y no previsibles. Esta es otra de las razones por la que los banqueros decían que sus operaciones no eran usura. Después de todo la usura era un ingreso *seguro*.¹⁸⁶ Es verdad que un banquero podía sufrir pérdidas en una transacción de cambio, pero era una posibilidad bastante remota, dado que el mercado monetario estaba estructurado de tal manera que se favorecía al prestamista a expensas del prestatario.¹⁸⁷

¹⁸⁴ Sobre este tema se ha publicado mucho en los últimos años. Véase mi *Rise and Decline of the Medici Bank*, cap. vi, 108-135 y, para la bibliografía, mi *Evolution de la lettre de change*, 161-70.

¹⁸⁵ Raymond de Roover, «Early Accounting Problems of Foreign Exchange», *The Accounting Review*, XIX (1944), 381-407. Este artículo es muy técnico y se basa en los libros constables de Datini y Borromei (finales del siglo XIV y mitad del siglo XV).

¹⁸⁶ Thomas Wilson, *A Discourse upon Usury*, ed. por R.H. Tawney (Nueva York, 1925), 109.

¹⁸⁷ Thomas Wilson (1525-1587) plantea este problema muy claramente y acierta del todo: «And the reason is the uncertainty of gaine and the doubtfulnes of profite,

A la luz de estas circunstancias, los trabajos de los teólogos tienen sentido. San Bernardino y, en particular, San Antonino conocían bastante bien las prácticas bancarias. Como siempre, el primero consigue enunciar mejor los principios generales, pero el segundo es sin igual en dar detalles minuciosos acerca de las transacciones concretas. Ambos están de acuerdo sobre un punto fundamental: una transacción de cambio no es un préstamo; pero San Bernardino afirma que se trata de *permutatio*, o de conversión de divisas, mientras que San Antonino dice que se trata de un contrato *innominatus do ut des* (doy para recibir a cambio), desconocido en el derecho romano.¹⁸⁸ Consecuencia importante es que una transacción de cambio no era considerada usura a menos que fuera utilizada para encubrir un préstamo.

Según San Bernardino, el *cambium* era necesario por la gran multitud de divisas existentes y porque la divisa de un país no era aceptada en otro sin pérdidas para el poseedor.¹⁸⁹ Los «cambiadores», por ello, ejecutaban una función muy útil porque facilitaban el comercio con el extranjero «que es esencial para sustentar la vida humana» y porque transferían capitales de un país a otro sin mover monedas. Sin embargo, el santo se opone a las letras de cambio si se saca un provecho por el retraso del pago, si bien esta práctica podía ser tolerada si había dudas sobre los tipos de cambio futuros.¹⁹⁰

En esto San Bernardino estaba de acuerdo con su maestro, Alexander Lombard, y daba así a los banqueros la posibilidad de discutir caso

for that thorowe the alteration of th'exchange, the deliver or lender of money maye chaunce to susteyn losse sometimes: and therefore, this adventure and hazarde considered in the exchange, they say, there is no usurie at all» (Y la razón es la incertidumbre del provecho, el carácter de alteración del cambio, por ello el prestamista del dinero puede sufrir pérdidas a veces: y por ello, por el riesgo y el peligro que existe en toda operación de cambio, dicen, no puede considerarse usura) (*Discourse*, 306). Véase R. de Roover, *Gresham on Foreign Exchange; An Essay on Early English Mercantilism* (Cambridge, Mass., 1949), 101-102, 147-48, 162-63, 170-72, 313-17.

¹⁸⁸ San Bernardino está de acuerdo con Alexander Lombard en clasificar el contrato de cambio como una *permutatio* (*De Evangelio aeterno*, sermón 39, art. 3, cap. I (*Opera omnia*, IV, 289); Sant'Antonino, *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 3 (col. 299e).

¹⁸⁹ *De Evangelio aeterno*, sermón 39, art. 3, cap. I (*Opera omnia*, IV, 289). Es una idea tomada de Alexander Lombard. Véase Hamelin, *Un traité de morale économique*, 182-83, N.ºs 139 y 142.

¹⁹⁰ *De Evangelio aeterno*, sermón 39, art. 3, cap. 2 (*Opera omnia*, IV, 294): «... sed si esset dubium, ratione dubii probabiliter vel communiter accidentis contractus excusatur». En este asunto San Bernardino sigue bastante de cerca a Alexander Lombard (Hamelin, *Un traité*, 179-80, N.ºs 134-35). Como afirma acertadamente John T. Noonan, se trata de una aplicación del principio *venditio sub dubio*, que se aplica a las ventas a crédito (*Scholastic Analysis of Usury*, 183-84).

por caso y de emprender disputas sin fin.¹⁹¹ Sin la menor vacilación, San Bernardino condena toda forma de cambio seco como préstamo encubierto, aun si la transacción mantenía su carácter especulativo, porque la finalidad no era transferir capitales sino obtener una liquidación en la divisa local.¹⁹² Esto es cierto, pero ¿por qué debería ser condenado el cambio seco, si produce el mismo retorno que una transacción de cambio normal y corriente siempre que, por supuesto, los beneficios sean determinados por los tipos de mercado vigentes? El santo no analiza el cambio ficticio, donde esta condición cesa de existir, con el resultado que no hay diferencia entre esta clase de contrato y un préstamo a interés puro y duro.

Sobre este tema del cambio, San Antonino quizás sea más inflexible que el fraile de Siena.¹⁹³ En su *Summa theologica* analiza cinco clases diferentes de transacciones de cambio, algunas lícitas y otras ilícitas.

El primero es el *cambium minutum* o el simple cambio de moneda. Que era lícito casi no había duda alguna, a menos que el cambista cometiera fraudes poniendo en circulación monedas falsas.¹⁹⁴ San Antonino aprueba también el *cambium per litteram*, o las letras de cambio, pero el banquero tenía que limitarse a vender a los viajeros, a los peregrinos o a los clérigos que tuvieran negocios en la Curia letras de crédito pagaderas en Roma o en cualquier otro lugar.¹⁹⁵ En lugar de vender letras, el banquero tenía también derecho a hacer todo lo contrario y comprar letras de cambio pagaderas en el extranjero. ¿Acaso no necesitaba reabastecerse de los capitales que había estado utilizando? Sin embargo, San Antonino no aprobaba que el banquero comprara letras extranjeras en lugar de venderlas. Si bien admitía que el banquero pudiera sufrir una pérdida si la divisa extranjera perdiera valor, el riesgo no era alto,

¹⁹¹ de Roover, «Alexandre Lombard», *op. cit.*, 860.

¹⁹² El cambio seco era una forma de cambio que suponía una conversión de moneda local en moneda extranjera y luego una re-conversión de esa moneda extranjera en moneda local. La segunda transacción cancelaba la primera, pero se sacaba un provecho (o una pérdida) si la conversión y la re-conversión se hacían a tipos diferentes. Véase San Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 39, art. 3, cap. 3 (*Opera omnia*, IV, 294-95). Su fuente es Antonio Ridolfi (1360-1442), que había escrito un tratado *De usuris* donde se preguntaba, sin condenarlo explícitamente, si el cambio seco era lícito (de Roover, *Evolution de la lettre de change*, 197).

¹⁹³ San Antonino analiza el *cambium* en dos distintas secciones de su *Summa theologica*: Parte II, tít. I (*De avaritia*), cap. 7, § 47-50 (cols. 122b-125) y Parte III, tít. 8 (*De statu mercatorum*), cap. 3 (cols. 299^a-303^a). La terminología no es exactamente la misma, pero los dos pasajes son casi idénticos.

¹⁹⁴ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 47 (col. 122c) y Parte III, tít. 8, cap. 3 (col. 299a).

¹⁹⁵ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 7 § 48 (col. 123a) y Parte III, tít. 8, cap. 3 (col. 299c).

dado que esas transacciones casi siempre eran rentables.¹⁹⁶ Sin detenerse más, San Antonino concluye afirmando que estas transacciones, aun lícitas en principio, a menudo implicaban un *mutuum* tácito y estaban probablemente manchadas de usura. Por ello era aconsejable abstenerse.¹⁹⁷

Seguir esta admonición habría significado la abolición de todo el sistema bancario, y es bastante sorprendente que tal consejo viniera de parte del arzobispo del mayor centro bancario del oeste de Europa. La mayoría de los teólogos era más indulgente, aunque menos coherente, y daba su aprobación siempre que las letras de cambio se compraran al justo precio, o al tipo de cambio vigente, y fueran cobradas en el extranjero y en la divisa extranjera. Estos teólogos evidentemente pasaron por alto, deliberadamente o no, que el mercado responde a los retrasos en los pagos insertando intereses encubiertos en el tipo de cambio vigente.¹⁹⁸

La cuarta clase de cambio mencionada por San Antonino es un tipo de cambio seco llamado *ad libras grossorum* o *ad Venetias*, que se practicaba comúnmente en Florencia. A veces las partes contratantes no se preocupaban de enviar las letras al extranjero y ejemplos de estas transacciones *sine littera* (sin letra) se han encontrado en varios libros de cuentas florentinos.¹⁹⁹ No obstante el banquero pudiera ganar, perder o incluso fracasar según las oscilaciones del tipo de cambio, San Antonino, de acuerdo con San Bernardino y con la mayoría de los teólogos, condena el cambio seco porque era un estratagema demasiado evidente para encubrir préstamos con fines lucrativos.²⁰⁰

La quinta clase de cambio era la más perniciosa según San Antonino porque sus víctimas principales eran eclesiásticos que vivían en la

¹⁹⁶ Esta declaración es confirmada por los registros de los mismos banqueros, por los datos estadísticos y por el análisis económico. Véanse las notas 184, 185 y 187.

¹⁹⁷ *Summa theologica*, Parte III, tít. 8, cap. 3 (col. 300b).

¹⁹⁸ Todo esto ya había sido subrayado en 1896 por Richard Ehrenberg, *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*, trad. por H.M. Lucas (Nueva York, n. d.), 43: «... el interés se encontraba escondido en el precio de las letras». Ehrenberg hace esta afirmación pero no explica cómo el interés era insertado.

¹⁹⁹ R. de Roover, *The Medici Bank: Its organization, Management, Operations, and Decline* (Nueva York, 1948), 82-85, presenta un ejemplo sacado de los libros constables de los Médici; *idem*, «Cambium ad Venetias: Contribution to the History of Foreign Exchange», *Studi in onore di Armando Saponi* (Milán, 1957), 629-48, analiza diversos casos encontrados en los libros de contabilidad del comerciante de Arezzo Lazzaro Bracci. Cf. *idem*, «What is Dry Exchange? A Contribution to the Study of Mercantilism», *Journal of Political Economy*, LII (1944), 250-66.

²⁰⁰ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. 6, § 2 (col. 80d) y cap. 7, § 49 (cols. 123-24) y Parte III, tít. 8, cap. 3 (cols. 299e-300a).

Curia y que acumulaban dinero retirándolo a un tipo de cambio desfavorable con la esperanza de un posible aumento de sus beneficios en el extranjero.²⁰¹ Aunque parezca increíble, los banqueros papales tenían el poder de decretar la excomunión de los clérigos implicados en estos negocios de usura tan criticados por San Antonino. Hay muchos casos archivados en los documentos de los Médici, en uno de los cuales ve implicado el obispo de Nevers.²⁰²

La prohibición de la usura, planeada para defender al prestatario, surtió el efecto contrario e incluso pudo retrasar el desarrollo económico al incrementar los costes de los préstamos. La necesidad de mantenerlos encubiertos y el uso de subterfugios hizo más difícil la situación. Obligados a operar en los cambios, los banqueros tenían que trabajar con enviados al extranjero y tenían que pagarles honorarios y comisiones que recuperaban de los prestamistas. Las pérdidas en los cambios eran a menudo tan altas que se tragaban los beneficios de los comerciantes que trabajaban a crédito. Lejos de ayudar, el resultado de la prohibición de la usura fue incrementar tanto los costes como el riesgo de los negocios.

X

EL PROBLEMA DE LA DEUDA PÚBLICA

En el siglo XV, las repúblicas de Génova, Florencia y Venecia ya habían desarrollado un sistema para movilizar la deuda pública mucho más allá de los torpes métodos financieros que todavía se usaban en los países monárquicos al otro lado de los Alpes.

Las participaciones en la deuda pública, aunque no circularan de mano en mano como las obligaciones modernas, eran negociables y estas transferencias eran archivadas por funcionarios públicos en inmensos libros contables donde eran registrados los nombres y las participaciones de los acreedores del estado. Existía un mercado regular: los precios se establecían día tras día y de las compras y las ventas se encargaban los agentes. Ya a principios del siglo XV, por lo menos en Florencia, los pagos de los intereses iban atrasados y hasta eran cancelados cada vez que la increíble carga de la guerra vaciaba las cajas públicas. Como resultado, las cuotas se vendían muy por debajo de la par y subían y bajaban según la posibilidad de recibir los intereses así como las acciones ordinarias de hoy suben o bajan según los dividendos sean fijados o suprimidos.

²⁰¹ *Ibid.*, Parte II, tít. I, cap. 7, § 50 (col. 125), y Parte III, tít. 8, cap. 3 (cols. 301e-302).

²⁰² de Roover, *Medici Bank*, 201, 213, 287.

Ésta es la situación que se presentaba ante los ojos examinadores de los teólogos y éstas fueron sus preguntas: primero, si los primeros acreedores que habían sido obligados a suscribir tenían derecho a los intereses; segundo, si podían vender sus cuotas; tercero, si los que compraban dichas cuotas también tenían derecho a cobrar los intereses o si los pagos de los intereses debían ser destinados solamente a amortizar el capital. Eran preguntas que ponían en peligro el recién nacido sistema del crédito público.

Afortunadamente, los teólogos no lograron ponerse de acuerdo sobre estas cuestiones. Algunos pensaban que no se trataba de usura; otros opinaban que todo aquello era usura; y otros más se mantuvieron en una posición intermedia. La polémica fue haciéndose más virulenta por la rivalidad entre las órdenes mendicantes. Por lo general, los franciscanos dieron su bendición a los acreedores del estado afirmando que eran servidores devotos y generosos de la comunidad, mientras que los eremitas de San Agustín, muy pronto seguidos por los dominicos, los representaban como parásitos que chupaban la sangre del estado y que imponían una carga insufrible a los contribuyentes. Los franciscanos encontraron el apoyo de los juristas, especialmente de Lapo da Castiglionchio (m. 1381) y de Messer Lorenzo y de Antonio Ridolfi, ambos laicos cercanos a la oligarquía reinante en Florencia.²⁰³

Por lo que yo se, el primer erudito que se enfrentó al espinoso problema de la deuda pública fue Alexander Lombard, que analizó sobre todo el caso de Génova. Lombard enumeró diversos argumentos en contra y a favor; y aunque no sacó conclusiones de su análisis, indicó claramente su posición: era usura pagar intereses a los acreedores del estado, ya sea fueran obligados a conceder el préstamo o que lo hicieran *motu proprio*.²⁰⁴

San Bernardino dedica un sermón entero a este problema y su posición es más liberal que la de su predecesor al menos por lo que concierne a los primeros acreedores. Un préstamo es esencialmente un contrato

²⁰³ El líder de los franciscanos era Fra Francesco da Empoli (fl. 1347), al mismo tiempo vicario del monasterio de Santa Croce en Florencia. En principio se le opusieron Piero d'Ubertino Strozzi (m. 1362) y Domenico Pantaleoni (m. 1376), ambos dominicos. El líder de los eremitas de San Agustín era Gregorio Novelli de Rimini, *doctor authenticus*. Los juristas que se unieron a la polémica fueron Lapo da Castiglionchio (m. 1381), Federigo Petrucci de Siena, Pedro de Ancarano (1333-1416) y Lorenzo Ridolfi. Un breve estudio sobre la controversia se encuentra en Raymond de Roover, «Il trattato di fra Santi Rucellai sul cambio, il monte comune e il monte delle dote», *Archivio storico italiano*, CXI (1953), 14-19.

²⁰⁴ Hamelin, *Un traité de morale économique*, 172-75, N.ºs 116-22.

voluntario; si hay coacción, ya no se puede hablar estrictamente de préstamo. Por ello, los ciudadanos pueden aceptar un retorno como obsequio o *damnum et interesse* en compensación de la pérdida sufrida por haber sido obligados a prestar su dinero.²⁰⁵ San Bernardino amplía este favor incluso a aquellos que concedían un préstamo al estado por pura devoción al bienestar de la comunidad —es decir, por patriotismo, palabra que en aquellos tiempos aún no existía.²⁰⁶ Por otra parte, nos da por lo menos siete razones por las que aquellos que subscribían el préstamo sólo por codicia esperando en una recompensa debían ser considerados nada más que simples usureros.²⁰⁷ Pero, concretamente, ¿cómo podía el estado juzgar las intenciones? Como sucede demasiadas veces con los escolásticos, San Bernardino plantea normas morales sin prestar mucha atención a las dificultades concretas. Los que compraban las cuotas de los primeros acreedores no se portaban mejor que los suscriptores voluntarios, a pesar de que no se tratara de prestar sino de adquirir el derecho a un ingreso bastante incierto e irregular.²⁰⁸

Sobre el problema de la deuda pública, San Antonino es más realista y más minucioso que San Bernardino. El suyo es un estudio excelente de toda la controversia, y en él examina los trabajos de todos los que habían participado en la polémica, incluso algunos cuyos manuscritos hoy se han perdido o cuyo trabajo es escueto o poco importante.²⁰⁹ Tras analizar los argumentos de ambas partes, sus conclusiones son algo inconcluyentes: solamente los primeros prestamistas que fueron obligados a contribuir tienen derecho a recibir los intereses; el caso de aquellos que habían comprado sus cuotas es más incierto. Dado que los eruditos, tanto los juristas como los teólogos, tenían opiniones muy diferentes, San Antonino, sin adoptar una posición categórica, concluye que mejor sería abstenerse de participar en transacciones discutibles.

Los archivos florentinos muestran claramente que de este consejo se hizo caso omiso. Los libros del Monte Comune (deuda pública) y los

²⁰⁵ Para aliviar la conciencia de los ciudadanos, el gobierno de Florencia había afirmado explícitamente en el texto de la ley que instituía el Monte Comune que los acreedores del estado tenían derecho al cinco por ciento al año como obsequio y como *damni et interesti*. Desafortunadamente, en este estatuto aparecía también la palabra *prestantiae* y se mencionaba la amortización del capital. Era como agitar una capa roja enfrente de un toro. Véase San Bernardino, *De Evangelio aeterno*, sermón 41, preámbulo y art. I, cap. 1-3 (*Opera omnia*, IV, 307-316).

²⁰⁶ *Ibid.*, art. 2, cap. I (*Opera omnia*, IV, 316-18).

²⁰⁷ *Ibid.*, art. 2, cap. 2-4 (*Opera omnia*, IV, 318-28).

²⁰⁸ *Ibid.*, art. 3, cap. I-3 (*Opera omnia*, IV, 328-46). Cf. Trugenberger, *San Bernardino*, 116-27.

²⁰⁹ *Summa theologica*, Parte II, tít. I, cap. II (cols. 159-91).

retornos del *catasto* (impuesto florentino sobre la renta) revelan que la mayoría de las familias más importantes eran acreedoras del estado y no tenían ningún reparo en cobrar intereses o en comprar y vender participaciones. La república de Florencia nunca hizo un verdadero esfuerzo para amortizar su deuda; por el contrario, dejó que creciera más y más con el resultado de que los pagos de los intereses se convirtieron en una carga siempre más pesada por lo que éstos se pagaban muy esporádicamente. En la segunda mitad del siglo XV, las participaciones no valían más del veinte por ciento del valor nominal y seguían disminuyendo.²¹⁰ La deuda pública, por lo tanto, no demostró ser una inversión tan rentable, por lo menos a largo plazo, no obstante los especuladores recogieran beneficios imprevistos por las fluctuaciones de los precios de las participaciones.

Los mismos teólogos al final se vieron obligados a reconocer que la deuda pública nunca sería rescatada y que no se trataba de un verdadero préstamo cuyo capital tarde o temprano sería reembolsado.²¹¹ Solamente Girolamo Savonarola (1452-1492), el famoso predicador, continuó obstinadamente defendiendo la posición extremista, insistiendo en que los acreedores del estado no tenían derecho a ningún interés y que los pagos de los intereses debían ser considerados amortizaciones del capital.²¹² Al mismo tiempo, culpaba la república de Florencia por no cumplir con sus obligaciones. Lo cual iba dirigido en contra de poderosos intereses creados. No sorprende pues que la intransigencia del fraile en estos asuntos como en muchos otros lo llevara a la ruina.

²¹⁰ En las declaraciones presentadas por Cosimo de' Médici para el *catasto* de 1458, sus participaciones al Monte Comune eran valoradas exactamente 20% del valor nominal o 37,816 12 florines, que correspondían a 189,083 florines a la par (Florencia, Archivos del Estado, Mediceo avanti il Principato, fila 82, N.º 182, fols. 595-97). En 1433 las autoridades de impuestos todavía calculaban las participaciones de la familia Médici 33 1/3 por ciento del valor a la par. Véase Heinrich Sieveking, *Die Handlungsbücher der Medici* (Sitzungsberichte der K. Akademie der Wissenschaften, phil.-hist. Klasse, vol. 151, Viena, 1905), 10.

²¹¹ Hasta el riguroso Angelo da Chivasso (m. 1495), O.F.M., hace suya esta posición y asimila las cuotas del Monte Comune de Florencia a un *census*, o una renta perpetua (*Somma angelica* [Venecia, 1594], Parte II, «Usura I», N.ºs 65-67).

²¹² Fra Girolamo Savonarola, *Prediche sopra Ruth e Michea*, ed. por G. Baccini (Florencia, 1889), 361, 387, 563; Roberto Ridolfi, *The Life of Girolamo Savonarola* (Nueva York, 1959), 169.

XI CONCLUSIONES

Las conclusiones de este trabajo serán expuestas en pocas palabras. La intención era ser objetivo más que apologético. San Bernardino y San Antonino no necesitan de apologías, se defienden por sí mismos. En general, sus logros analíticos son impresionantes, si no olvidamos que el dogma limitaba muchísimo su libertad de pensamiento. Acerca de la cuestión de la usura, que en la Edad Media se había convertido en dogma, ambos se encontraban atados por las disposiciones precisas del derecho canónico y por una tradición antiquísima.²¹³ La única cosa que los escolásticos, incluidos nuestros dos santos, podían hacer e hicieron fue proporcionar sutiles escapatorias dentro del marco de esta doctrina.

Como resultado, las doctrinas escolásticas no fueron tan culpables de obstaculizar el desarrollo del capitalismo como la escuela Weber-Tawney parece pensar. El sistema bancario pudo prosperar sencillamente cambiando el nombre de sus operaciones, de préstamos declarados a cambios, *et le tour est joué*, como dirían los franceses. Sin embargo, la doctrina de la usura engendró una casuística tan compleja que al final desprestigió a la economía escolástica que acabó siendo uno de los favoritos objetos de las burlas de los *économistes* del siglo XVIII y de los racionalistas.²¹⁴ El escolasticismo todavía no se ha recobrado del todo de estos ataques y sigue teniendo bastante mala reputación en los círculos académicos.

Puede que los economistas se sientan incómodos con la idea que dos santos ascéticos, descarnados y sin dientes deban quizás ser considerados los padres de la teoría de la utilidad. Aunque pueda parecer increíble, así están las cosas. San Bernardino y San Antonino desarrollaron una teoría del valor que se basaba en los conceptos de escasez y utilidad, desde una óptica objetiva y subjetiva. Los teóricos económicos de hoy pueden burlarse de la distinción entre *virtuositas* (utilidad) y *complacibilitas* (agrado), pero no creo que tengan razón en apoyar su teoría solamente en preferencias subjetivas. De todas formas, Joseph A. Schumpeter quedó muy impresionado por los logros de estos frailes, que él equivocadamente atribuyó solamente a San Antonino, ignorando

²¹³ *Corpus juris canonici, Decretales*: canon *Quia in omnibus*, Extra. Gregorio IX, V, 19, 3, y canon *Ex gravi*, Clement., V, 19, I. El primer canon es una decisión del Concilio lateranense de 1179.

²¹⁴ Véase, por ejemplo, el comentario sarcástico sobre el *lucrum cessans* en Richard Cantillon (1680-1734), *Essai sur la nature du commerce en général*, ed. por Henry Higgs (Londres, 1931), 208-211. Turgot y Galiani también se burlaron de los escolásticos.

por completo a San Bernardino, que a su vez había retomado los conceptos de *raritas*, *complacibilitas* y *virtuositas* de Pierre Olivi, otro fraile más.²¹⁵ Pero esto Schumpeter no podía saberlo, pues solamente después de su muerte en 1950 se descubrió la oculta conexión entre San Bernardino y Olivi.²¹⁶

Los prejuicios son bastante peligrosos. No obstante su profunda autoridad y erudición, ni a Schumpeter se le creyó y si algunos le echaron la culpa de haber colmado de elogios a los escolásticos como defensores del sistema de mercado, otros lo culparon por haberles hecho paladines de la libre competencia más que del socialismo gremial.²¹⁷ Por el contrario, me parece que Schumpeter no recalcó suficientemente cuánto énfasis habían dado los escolásticos al precio de mercado. Según él, el justo precio era simplemente el precio competitivo, o el coste de la producción, pero esto es verdad sólo para pocas excepciones, como por ejemplo para Juan Duns Scoto. La mayoría de los escolásticos pensaba que el justo precio debía corresponder o al precio de mercado, es decir, el precio competitivo a corto plazo, o al precio jurídico, si había reglamentación.²¹⁸ De todas formas, la determinación de los precios, según la doctrina escolástica, era el resultado de un proceso social y no podía ser dejada a la decisión arbitraria de los individuos. Lo que es seguro es que los escolásticos no basaron su teoría del valor en el trabajo.²¹⁹ Si Karl Marx tuvo precursores, éstos fueron David Ricardo y John Locke, no San Bernardino, Pierre Olivi o Tomás de Aquino.

De los dos pensadores económicos medievales a los que se dedica este trabajo, San Bernardino fue sin duda el más importante por su

²¹⁵ *History of Economic Analysis*, 98.

²¹⁶ Principalmente por padre Dionisio Pacetti, O.F.M., seguido por otros que siguieron su ejemplo.

²¹⁷ Una de las críticas más feroces sorprendentemente vino de un partidario de la economía social católica: W. Stark, «Joseph Schumpeters Umwertung der Werte», *Kyklos*, VIII (1955), 225-51. Cf. Frank H. Knight, «Schumpeter's History of Economics», *Southern Economic Journal*, XXI (1955), 261-72, y el artículo de Jacob Viner en *American Economic Review*, XLIV (1954), 902.

²¹⁸ Schumpeter, *History of Economic Analysis*, 93. Lo que dice Schumpeter es cierto por lo que se refiere a Juan Duns Scoto, a quien cita. De lo que no se da cuenta es que los escolásticos tenían puntos de vista diferentes acerca de la cuestión del justo precio (de Roover, «The Concept of the Just Price», *op. cit.*, 418-34).

²¹⁹ Schumpeter (*Hist. Of Econ. Analysis*, p. 91) afirma que es un error creer que los escolásticos hayan respaldado una teoría del valor basada en el trabajo. De hecho, que yo sepa, ninguno de ellos lo hizo, aunque la teoría de los precios de algunos fuera incoherente con su teoría del valor. El motivo del malentendido es la dificultad de encontrar estudiosos capaces de leer los textos medievales que sean al mismo tiempo expertos de economía.

capacidad de síntesis y por haber intentado un análisis de tipo económico. Durante mucho tiempo pensé que había sido también original, pero ahora me temo que tendré que modificar mi juicio porque no hay duda de que muchas de sus ideas ya se encontraban en los tratados sobre los contratos de Pierre Olivi: a saber, el tratado sobre la usura y la indemnización y el tratado sobre las compras y las ventas. Hasta que estos dos trabajos hayan sido analizados más detenidamente, hay que dejar la cuestión en suspenso.²²⁰

A menudo los escolásticos son considerados partidarios del sistema de gremios. Por ello puede que sorprenda que en este trabajo casi no se mencione a los gremios. La razón es que ni San Bernardino ni San Antonino tuvieron nada que decir sobre el tema, quizás porque eran moralistas interesados más a reformar a los individuos que la organización de la sociedad. De todas formas los escolásticos, por lo general, tomaban partido por los consumidores y estaban más a favor de la libre competencia de lo que comúnmente se piensa. A diferencia de los mercantilistas, estaban totalmente en contra de los privilegios exclusivos y de los monopolios, lo cual incluía toda connivencia o conspiración para alzar los precios de los bienes o de los servicios por encima del nivel de competencia en detrimento de la comunidad y en beneficio de intereses particulares.²²¹

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTONINO, SAN, arzobispo de Florencia: *Summa theologica, Secunda pars*. Basel, 1511. Ejemplar de la Kress Library.
- *Summa theologica in quattuor partes distribuita*. Verona, 1740-1741.
- BERNARDINO DE SIENA, SAN: *Opera omnia*. 8 vols. Florencia, 1950-1963.
- *De contractibus et usuris*. Estrasburgo, Enrique de Rimini, 1474. Ejemplar de la Kress Library.

²²⁰ Los títulos latinos de estos dos tratados son «De contractibus, de usurariis et de restitutionibus» y «De permutazione rerum, de emptionibus et venditionibus». El primer tratado fue publicado en Roma en 1556, falsamente atribuido a Gerardo de Siena (Pacetti, «Un trattato», *op. cit.*, 448-57). La biblioteca de Siena (cod. U.V. 6) tiene ambos tratados manuscritos amarrados juntos, y llevan notas al margen de la mano de San Bernardino. Éste último se basó mucho en estos dos tratados cuando escribió su *De contractibus et usuris*, a veces copiando párrafos enteros sin modificar palabra alguna.

²²¹ Joseph Höffner, *Wirtschaftsethik und Monopole im fünfzehnten und sechzehnten Jahrhundert* (Jena, 1941). El autor de este excelente trabajo es ahora obispo de Münster. Véase también Raymond de Roover, «Monopoly Theory prior to Adam Smith: A Revision», *Quarterly Journal of Economics*, LXV (1951), 495-500.

- *Istruzioni morali intorno al traffico ed all'usura e con varie annotazioni illustrate per commodo ed utile de' negozianti*. Venecia, 1774.
- *Le prediche volgari di san Bernardino da Siena dette nella Piazza del Campo l'anno 1427*. Editado por Luciano Banchi. 3 vols. Siena, 1880-1888.
- *Le prediche volgari*. Editado por Piero Bargellini. Roma, 1936.
- ANGELO DA CHIVASSO: *Somma angelica dei casi di coscienza*. Venecia, 1594.
- ANTAL, FREDERICK: *Florentine Painting and its Social Background*. Londres, 1948.
- BALDWIN, JOHN W.: «The Medieval Merchant before the Bar of Canon Law», *Michigan Academy of Science, Arts, and Letters*, XLIV (1959), 287-99.
- «The Medieval Theories of the Just Price: Romanists, Canonists, and Theologians in the Twelfth and Thirteenth Centuries», *Transactions of the American Philosophical Society*, new series, vol. XLIX, pt. 4 (1959), I-92.
- BARBIERI, GINO: *Il beato Bernardino da Feltre nella storia sociale del Rinascimento*. Milán, 1962.
- *Il pensiero economico dall'Antichità al Rinascimento*. Bari, 1963.
- «Rassegna delle forze del lavoro e della produzione nella "Summa" di sant'Antonino da Firenze», *Economia e storia*, VII (1960), 10-33.
- BARGELLINI, PIERO: *Sant'Antonino da Firenze*. Brescia, 1947.
- BETTONI, EFREM: *Le dottrine filosofiche di Pier di Giovanni Olivi*. Milán, 1959.
- CANTILLON, RICHARD: *Essai sur la nature du commerce en général*. Editado con una traducción inglesa por Henry Higgs. Londres, 1931.
- CAROSELLI, M.R.: «Scritti sul pensiero sociale di S. Antonino da Firenze», *Economia e storia*, VII (1960), 34-36.
- CASTIGLIONE, FRANCESCO DA: «Vita Beati Antonini, Archiepiscopi Florentini», *Acta sanctorum*, May 2 (París, 1866).
- CHIUAUDANO, MARIO y RAIMONDO MOROZZO DELLA ROCCA (eds.): *Oberto Scriba de Mercato (1190)*. Turín, 1938.
- CIARDINI, MARIO: *I banchieri ebrei in Firenze nel secolo XV e il Monte di Pietà fondato da Girolamo Savonarola*. Borgo San Lorenzo, 1907.
- Corpus juris canonici*. Editado por E. Friedberg. 2 vols. Leipzig, 1879-1881.
- Corpus juris canonici, Decretum Gratiani cum glossis*. Venecia, 1584.
- DALLE MOLLE, LUCIANO: *Il contratto di cambio nei moralisti dal secolo XIII alla metà del secolo XVII*. Roma, 1954.
- DE ROOVER, FLORENCE EDLER: «Restitution in Renaissance Florence», *Studi in onore di Armando Sapori*. Milán, 1957. Pp. 773-89.
- DE ROOVER, RAYMOND: «Cambium ad Venetias: Contribution to the History of Foreign Exchange», *ibid.* Pp. 629-48.
- «The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy», *Journal of Economic History*, XVIII (1958), 418-34.

- «La doctrine scolastique en matière de monopole et son application à la politique économique des communes italiennes», *Studi in onore di Amintore Fanfani*. 6 vols., Milán, 1962. I, 151-79.
 - «Les doctrines économiques des scolastiques: à propos du traité sur l'usure d'Alexandre Lombard», *Revue d'histoire ecclésiastique*, LIX (1964), 854-66.
 - «Early Accounting Problems of Foreign Exchange», *The Accounting Review*, XIX (1944), 381-407.
 - *L'évolution de la lettre de change*. París, 1953. Contiene una bibliografía crítica útil para el estudio de la economía escolástica.
 - *Gresham on Foreign Exchange; An Essay on Early English Mercantilism*. Cambridge, Mass., 1949.
 - «Joseph A. Schumpeter and Scholastic Economics», *Kyklos*, X (1957), 115-46.
 - *The Medici Bank: Its Organization, Management, Operations, and Decline*. Nueva York, 1948.
 - «Monopoly Theory prior to Adam Smith: A Revision», *Quarterly Journal of Economics*, LXV (1951), 492-524.
 - *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge, Mass., 1963.
 - «Il trattato di fra Santi Rucellai sul cambio, il monte commune e il monte delle doti», *Archivio storico italiano*, CXI (1953), 3-41.
 - «What is Dry Exchange? A Contribution to the Study of Mercantilism», *The Journal of Political Economy*, LII (1944), 250-66.
- DI TUCCI, RAFFAELE: *Studi sull'economia genovese del secolo decimosecondo: la nave e i contratti marittimi, la banca privata*. Turín, 1933.
- DOREN, ALFRED: *Die Florentiner Wollentuchindustrie vom vierzehnten bis zum sechzehnten Jahrhundert. Studien aus der Florentiner Wirtschaftsgeschichte*, I. Stuttgart, 1901.
- DORINI, UMBERTO (ed.): *Statuti dell'Arte di Por Santa Maria del tempo della Repubblica*. Florencia, 1934.
- DUNS SCOTO, JUAN: *Opera omnia*. XVIII (París, 1894).
- EDLER, FLORENCE: *Glossary of Mediaeval Terms of Business, Italian Series*. Cambridge, Mass., 1934.
- EHRENBERG, RICHARD: *Capital and Finance in the Age of the Renaissance*. Traducido por H.M. Lucas. Nueva York, sin fecha.
- FANFANI, AMINTORE: *Le origini dello spirito capitalistico in Italia*. Milán, 1933.
- *Storia delle dottrine economiche, I. Il Volontarismo*. Tercera ed. Milán, 1942.
- FERGUSON, WALLACE K.: *The Renaissance in Historical Thought, Five Centuries of Interpretation*. Boston, 1948.
- FERRERS HOWELL, A.G.S.: *S. Bernardino of Siena*. Londres, 1913.

- GAUGHAM, WILLIAM THOMAS: *Social Theories of Saint Antoninus from his Summa Theologica*. Washington, 1950.
- HAGENAUER, SELMA: *Das «justum pretium» bei Thomas von Aquino, ein Beitrag zur Geschichte der objektiven Werttheorie*. Beiheft 24 de *Vierteljahrschrift für Sozialund Wirtschaftsgeschichte*. Stuttgart, 1931.
- HAMELIN, ALONSO M.: «Le Tractatus de Usuris' de Maître Alexandre d'Alexandrie», *Culture*, XVI (1955), 129-61, 265-87.
- *Un traité de morale économique au XIV siècle: le «Tractatus de Usuris» de Maître Alexandre d'Alexandrie*. Lovaina, 1962.
- HARRISON, ADA (ed.): *Examples of San Bernardino*. Londres, 1926.
- HAUSER, HENRI: «Les idées économiques de Calvin», en su *Les débuts du capitalism*. Nueva edición, París, 1931. Pp. 45-79.
- *Ouvriers du temps passé, XV-XVI siècles*. V ed., París, 1927.
- HENRICUS DE SEGUSIO (ENRIQUE DE SUSA), Cardinal Hostiensis: *Summa Aurea*. Venecia, 1574. Reimpreso en offset, Turín, 1963.
- HÖFFNER, JOSEPH: *Wirtschaftsethik und Monopole im fünfzehnten und sechzehnten Jahrhundert*. Jena, 1941.
- HÜNERMANN, FRANZ JOSEF: *Die wirtschaftsethischen Predigten des hl. Bernhardin von Siena*. Doct. Diss. Münster Univ. Kempen, Niederrhein, 1939.
- ILGNER, CARL: *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen Antonins von Florenz (1389-1459)*. Paderborn, 1904.
- *In S. Antonini Archiepiscopi Florentini sententias de valore et de pecunia commentarius*. Breslavia, 1902.
- JARRETT, BEDE: *S. Antonino and Mediaeval Economics*. Londres, 1914.
- KNIGHT, FRANK H.: «Schumpeter's History of Economics», *Southern Economic Journal*, XXI (1955), 261-72.
- *The Kress Library of Business and Economics Catalogue, Supplement 1955*. Boston, 1956.
- MARX, KARL: *Capital*. 3 vols. Moscú, 1959.
- MASSERON, ALEXANDRE: *Saint Antonin (1389-1459)*. II ed., París, 1926.
- MONROE, ARTHUR ELI: *Early Economic Thought*. Cambridge, Mass., 1954.
- MORÇAY, RAOUL (ed.): *Chroniques de saint Antonin, Fragments originaux du titre XXII*. París, 1913.
- *Saint Antonin, archevêque de Florence, 1389-1459*. París, 1914.
- NOONAN, JR., JOHN. T.: *The Scholastic Analysis of Usury*. Cambridge, Mass., 1957.
- ORIGO, IRIS: *The World of San Bernardino*. Nueva York, 1962.
- PACETTI, DIONISIO: «Gli scritti di san Bernardino da Siena», *San Bernardino da Siena, Saggi e ricerche nel V centenario della morte*. Milán, 1945. Pp. 25-138.
- «Un trattato sulle usure e le restituzioni di Pietro di Giovanni Olivi, falsamente attribuito a Fr. Gerardo da Siena», *Archivum Franciscanum Historicum*, XLVI (1953), 448-57.

- PFISTER, AUGUST: *Die Wirtschaftsethik Antonin von Florenz (1389-1459)*. Fribourg, 1946.
- RICARDO, DAVID: *The Principles of Political Economy and Taxation*. Nueva York: Everyman's Library, 1933.
- ROCHA, MANUEL: *Les origines de «Quadragesimo Anno»: travail et salaire à travers la scolastique*. París, 1933.
- RIDOLFI, ROBERTO: *The Life of Girolamo Savonarola*. Traducido por Cecil Grayson. Nueva York, 1959.
- RODOLICO, NICCOLÒ: *I Ciompi*. Florencia, 1945.
- *La democrazia fiorentina nel suo tramonto (1378-1382)*. Bologna, 1905.
- *Il popolo minuto: Note di storia fiorentina (1343-1378)*. Bologna, 1899.
- SALIN, EDGAR: *Geschichte der Volkswirtschaftslehre*. IV ed., Berné, 1951.
- SAPORI, ARMANDO: «La beneficenza delle compagnie mercantili del Trecento», *Studi di storia economica (secoli XIII-XIV-XV)*. III ed., Florencia, 1956. II, 839-58.
- SAVONAROLA, FRA GIROLAMO: *Prediche sopra Ruth e Michea*. Editado por G. Baccini. Florencia, 1889.
- SCHEVILL, FERDINAND: *History of Florence*. Nueva York, 1936.
- SCHLATTER, RICHARD: *Private Property, The History of an Idea*. New Brunswick, N.J., 1951.
- SCHREIBER, EDMUND: *Die volkswirtschaftlichen Anschauungen der Scholastik seit Thomas v. Aquin*. Jena, 1913.
- SCHUMPETER, JOSEPH A.: *History of Economic Analysis*. Nueva York, 1954.
- SIEVEKING, HEINRICH: *Die Handlungsbücher der Medici*. Sitzungsberichte der Kais. Akademie der Wissenschaften in Wien, philosophisch-historische Klasse, vol. 151, pt. 5. Viena, 1905.
- SMITH, ADAM: *The Wealth of Nations*. Nueva York: Modern Library, 1937.
- SOMBART, WERNER, *Der Bourgeois: Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. Múnich, 1913; Reimpreso en 1923.
- STARK, W.: «Joseph Schumpeters Umwertung der Werte», *Kyklos*, VIII (1955), 225-51.
- Statuti dell'Arte della Lana di Firenze*. Editado por Anna Maria E. Agnolletti. Florencia, 1940.
- SYMONDS, JOHN ADDINGTON: *Renaissance in Italy*. 2 vols. Nueva York: The Modern Library, 1935.
- TAWNEY, RICHARD: *Religion and the Rise of Capitalism*. Rev. ed. Nueva York, 1937; reimpreso en 1952.
- Véase también Wilson, Thomas.
- TOMÁS DE AQUINO: *Opera omnia*. 25 vols. Parma, 1852-1873. Reimpreso en Nueva York, 1948-1950.
- THUREAU-DANGIN, PAUL: *The Life of San Bernardino of Siena*. Traducido por Baroness G. von Hügel. Londres, 1911.

- *Saint Bernardin de Sienne, 1380-1444, un prédicateur populaire dans l'Italie de la Renaissance*. París, 1896.
- TRUGENBERGER, ALBERTO E.: *San Bernardino da Siena: Considerazioni sullo sviluppo dell'etica economica cristiana nel primo Rinascimento*. Berné, 1951.
- VASARI, GIORGIO: *The Lives of the Painters, Sculptors, and Architects*. 4 vols. Nueva York: Everyman's Library, 1927.
- VESPASIANO DA BISTICCI: *The Vespasiano Memoirs, Lives of Illustrious Men of the XVth Century*. Traducido por William G. y Emily Waters. Londres, 1926.
- *Vite di uomini illustri del secolo XV*. Florencia, 1938.
- VILLANI, GIOVANNI: *Cronica*. 4 vols. Florencia, 1845.
- VINER, JACOB: «Schumpeter's History of Economic Analysis, A Review Article», *American Economic Review*, XLIV (1954), 894-910.
- WALKER, JAMES BERNARD: *The «Chronicles» of Saint Antoninus: A Study in Historiography*. Washington, 1933.
- WEBER, WILHELM: *Wirtschaftsethik am Vorabend des Liberalismus*. Münster, 1959.
- WILKINS, ERNEST HATCH: *A History of Italian Literature*. Cambridge, Mass., 1954.
- WILSON, THOMAS: *A discourse upon Usury*. Editado por R.H. Tawney. Nueva York, 1925.

EL INTERÉS, LA EXPANSIÓN CREDITICIA Y EL CICLO ECONÓMICO

LUDWIG VON MISES*

I. EFECTOS DE LA INFLACIÓN Y LA EXPANSIÓN CREDITICIA SOBRE EL INTERÉS BRUTO DE MERCADO

Sean cuales fueren las consecuencias que un movimiento inflacionario o deflacionario pueda provocar sobre el tipo del interés originario, ninguna relación guarda con las alteraciones transitorias del interés bruto de mercado provocadas por los cambios de origen dinerario de la relación monetaria. Cuando la entrada de los nuevos dineros o sustitutos monetarios arrojados al mercado —o la salida de los que se retiran del mismo— afecta en primer término al mercado crediticio, se perturba temporalmente la normal adecuación entre los tipos brutos de interés de mercado y el tipo del interés originario. El interés de mercado sube —o baja— a causa de la menor —o mayor— cantidad de dinero ofrecido en forma de préstamos sin haber registrado variación alguna el interés originario, que puede, no obstante, cambiar más tarde a causa de la muda relación monetaria. El interés de mercado se aparta del nivel que corresponde al originario, sin perjuicio de que, de inmediato, comienzan a actuar fuerzas tendentes a reajustar aquél a éste. Sin embargo, es posible que durante el lapso de tiempo exigido por tal reajuste varíe el interés originario, variación ésta que también puede ser provocada por el propio proceso inflacionario o deflacionario que dio lugar a la divergencia de ambos tipos de interés. En tal caso, el tipo final del interés originario que determina el tipo final del de mercado hacia el cual, mediante el reajuste, tiende el interés imperante, será distinto del que prevalecía al iniciarse la inflación o deflación. El proceso de reajuste puede entonces variar en algunos aspectos; la esencia del mismo, sin embargo, permanece inalterable.

El fenómeno que nos interesa es el siguiente: el tipo del interés originario viene determinado por el descuento de bienes futuros frente a

* En Ludwig von Mises ([2007] 1949) *La acción humana: tratado de economía*, Capítulo XX, apartados 6 a 9, pp. 653-693.

bienes presentes. Este interés es ajeno a la cuantía de las existencias de dinero y sustitutos monetarios, si bien, indirectamente, el tipo del mismo puede verse afectado al variar esas disponibilidades. En el interés bruto de mercado, por el contrario, sí influyen los cambios que pueda registrar la relación monetaria. Cuando, por esta razón, el de mercado varía, resulta forzoso reajustar de nuevo ambos tipos de interés. ¿Cuál es el proceso que provoca el reajuste?

En este apartado nos ocuparemos sólo de la inflación y la expansión crediticia. Para simplificar la exposición, vamos a suponer que ese dinero y esos sustitutos monetarios adicionales hacen su aparición en el mercado crediticio influyendo sólo posteriormente sobre los demás sectores mercantiles a través de los nuevos créditos otorgados. Este planteamiento coincide con las circunstancias de cualquier expansión del crédito circulatorio.¹ Nuestro análisis equivale, pues, a examinar el típico proceso de la expansión crediticia.

Al tratar este asunto, debemos referirnos una vez más a la compensación por variación de precios (*price premium*). Ya hemos dicho que al iniciarse la expansión del crédito no surge una compensación positiva. Ésta aparece sólo a medida que las existencias adicionales de dinero (en sentido amplio) comienzan a influir sobre los precios de mercancías y servicios. Ahora bien, mientras se mantiene la expansión crediticia y se inyectan sin cesar nuevos medios fiduciarios en el mercado crediticio, continúa actuando una presión sobre el interés bruto del mercado. Éste debería elevarse en razón de la compensación positiva por variación de precios (*positive price premium*) que, a medida que progresa el proceso expansionista, se incrementa sin cesar. Pero el interés de mercado queda siempre rezagado sin alcanzar la cuantía necesaria para abarcar el interés originario y la compensación positiva por variación de precios.

Conviene insistir sobre este punto, pues sirve para refutar los criterios que suelen adoptarse para distinguir lo que la gente denomina intereses altos e intereses bajos. Por lo general, se toma en consideración simplemente la cuantía de los tipos o la tendencia que refleja. La opinión pública considera «normal» el interés comprendido entre un tres y un cinco por cien. Cuando el tipo de mercado sobrepasa este límite, o simplemente cuando los tipos —con independencia de su cuantía aritmética— tienden a subir, el hombre medio cree expresarse correctamente al hablar de intereses altos o en alza. Frente a tales errores, es obligado resaltar que, al producirse una subida general de precios (es decir, rebaja del poder adquisitivo de la moneda), para que el

¹ Por lo que se refiere a las fluctuaciones cíclicas de «onda larga», v. p. 676.

interés bruto de mercado pueda estimarse incambiado es preciso que se incremente con la positiva compensación por variación de precios que sea precisa. En tal sentido ha de considerarse bajo —ridículamente bajo— el tipo de descuento del noventa por cien aplicado, en el otoño de 1923, por el Reichsbank, pues resultaba a todas luces insuficiente para cubrir la necesaria compensación por variación de precios, dejando, además, desatendidos los restantes componentes que entran en el interés bruto de mercado. Este mismo fenómeno se reproduce sustancialmente en toda prolongada expansión crediticia. El interés bruto de mercado sube durante el curso de toda expansión; sin embargo, siempre resulta bajo en comparación con la previsible alza ulterior de los precios.

En nuestro análisis del desenvolvimiento de la expansión crediticia suponemos que un hecho nuevo —la presencia en el mercado crediticio de una serie de medios fiduciarios antes inexistentes— viene a perturbar la adecuación del sistema económico a las circunstancias de aquel mercado, perturbando la tendencia hacia determinados precios y tipos de interés finales. Hasta que hacen aparición esos nuevos medios fiduciarios, todo aquel que estaba dispuesto a pagar, independientemente del componente empresarial específico de cada caso, el tipo de interés bruto a la sazón prevalente podía obtener cuanto crédito deseara. Para poder colocar una cantidad mayor de préstamos es preciso rebajar el interés de mercado. Esta rebaja de intereses debe practicarse forzosamente reduciendo la cuantía aritmética de los mismos. Cabe mantener invariables unos porcentajes nominales y, sin embargo, colocar más créditos a base de rebajar las exigencias relativas al componente empresarial. En la práctica, ello implica reducir el tipo bruto de mercado y provoca los mismos efectos que una reducción de intereses propiamente dicha.

Una baja del interés bruto de mercado influye en los cálculos del empresario acerca de la rentabilidad de las operaciones que proyecta. Junto con los precios de los factores materiales de producción, los salarios, los futuros precios de venta de los productos, los tipos de interés entran en los cálculos que el empresario hace cuando planifica sus negocios. El resultado que tales cálculos arrojan indica al empresario si el negocio es o no rentable. Le informa sobre las inversiones que conviene realizar dada la razón entre el valor que el público otorga a los bienes presentes frente a los futuros. Le obliga a acomodar sus actuaciones a esta valoración. Le desaconseja embarcarse en proyectos cuya realización desaprobarían los consumidores por el largo periodo de espera que precisarían. Le fuerza a emplear los bienes de capital existentes del mejor modo posible para satisfacer las necesidades más acuciantes de la gente.

Pero aquí la baja del interés viene a falsear el cálculo empresarial. Pese a que no hay una mayor cantidad de bienes de capital disponibles, se incluyen en el cálculo parámetros que serían procedentes sólo en el supuesto de haber aumentado las existencias de bienes de capital. El resultado, consecuentemente, induce a error. Los cálculos hacen que parezcan rentables y practicables negocios que no lo serían si el tipo de interés no se hubiera rebajado artificialmente mediante la expansión crediticia. Los empresarios se embarcan en la realización de tales proyectos. La actividad mercantil se estimula. Comienza un periodo de auge o expansión (*boom*).

La demanda adicional desatada por los empresarios que amplían sus operaciones pone en marcha una tendencia al alza de los precios de los bienes de producción y de los salarios. Al incrementarse éstos, el precio de los bienes de consumo también se encarece. Los empresarios, por su parte, contribuyen igualmente a ese encarecimiento, pues, engañados por unas ilusorias ganancias que sus libros arrojan, incrementan el consumo propio. La general subida de precios genera optimismo. Si sólo se hubieran encarecido los factores de producción y se hubiera mantenido estático el precio de los bienes de consumo, los empresarios se habrían inquietado. Pero la mayor demanda de artículos de consumo y el aumento de las ventas, pese al alza de los precios, tranquiliza sus inquietudes. Confían en que, no obstante el aumento de los costes, sus operaciones resultarán beneficiosas. Y las prosiguen sin mayores preocupaciones.

Ahora bien, para financiar la producción en esta mayor escala que la expansión crediticia ha provocado, todos los empresarios, tanto los que ampliaron sus negocios como quienes mantienen invariadas sus actividades, necesitan mayores fondos de maniobra, al haberse elevado los costes de producción. Si la contemplada expansión crediticia consiste en una única y no repetida inyección de determinada cantidad de medios fiduciarios en el mercado crediticio, el periodo de expansión no puede tener larga vida. No conseguirán los empresarios procurarse los fondos que exige la prosecución de sus operaciones. Se incrementa el interés de mercado, pues el efecto de la nueva demanda de créditos no es anulado por el aumento de dinero disponible para prestar. Los precios de las mercancías descienden debido a que algunos empresarios realizan inventarios, mientras otros restringen sus adquisiciones. La actividad mercantil vuelve a contraerse. Termina el periodo de expansión simplemente porque las fuerzas que lo generaron han dejado de actuar. La cantidad adicional de crédito circulatorio ha agotado su capacidad de influir sobre precios y salarios. Tanto unos como otros, e igualmente los saldos de tesorería de la gente, han quedado acomodados a la nueva relación monetaria; todos ellos se mueven hacia

el nuevo estado final que corresponde a esa relación monetaria, sin que tal tendencia se vea perturbada por nuevas inyecciones de medios fiduciarios adicionales. El interés originario que corresponde a la nueva estructura del mercado ejerce su pleno influjo sobre el interés bruto de mercado. No se ve ya este último afectado por la perturbadora influencia de las variaciones de las existencias de dinero (en sentido amplio).

El defecto fundamental de quienes pretenden explicar el periodo de expansión —o sea, la tendencia general a la ampliación de las actividades mercantiles y a la subida de precios— sin referirse al incremento de las existencias de dinero o medios fiduciarios consiste precisamente en pasar por alto esta circunstancia. Para que se produzca un alza general de precios es preciso, o bien que disminuyan las existencias de *todas* las mercancías, o bien que aumenten las disponibilidades de dinero (en sentido amplio). A efectos dialécticos, vamos a admitir que son fundadas las explicaciones no monetarias de la expansión. Suben los precios y se amplían las operaciones mercantiles pese a no haberse registrado incremento alguno de las existencias dinerarias. Pero en tal caso no tardarán en comenzar a bajar los precios; aumentará, forzosamente, la demanda de créditos, nueva demanda que ha de alimentar un alza de interés; de ahí que la expansión, apenas nacida, tiene que desplomarse. La verdad es que todas las teorías no monetarias del ciclo económico presumen tácitamente —o al menos lógicamente así deberían hacerlo— que la expansión crediticia es un fenómeno que no puede dejar de acompañar a la expansión.² Se ven forzadas a admitir que, en ausencia de la expansión crediticia, la expansión no podría producirse y que el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) es condición necesaria para que aparezca la tendencia al alza de los precios. Resulta, pues, que, examinadas más de cerca, tales explicaciones no monetarias de las fluctuaciones cíclicas se limitan a afirmar que la expansión crediticia, si bien es requisito indispensable para la aparición de la expansión, no es por sí sola condición suficiente para que el mismo se produzca, sino que se precisa la concurrencia de otras circunstancias.

Aun en este restringido aspecto, yerran las teorías no monetarias. Es indudable que toda expansión crediticia tiene por fuerza que provocar el auge anteriormente descrito. La tendencia de la expansión crediticia a provocar ese auge sólo queda enervada en el caso de que al tiempo aparezcan otras circunstancias de signo contrario. Si, por ejemplo, pese a que los bancos intentan ampliar el crédito, existe la convicción

² V.G.V. Haberler, *Prosperity and Depression* (nueva ed. de la Revista de la Sociedad de Naciones, Ginebra 1939), p. 7 [tr. esp., FCE, 3.^a ed., México 1953].

de que el gobierno confiscará con medidas tributarias los beneficios «extraordinarios» de los empresarios o de que la expansión crediticia se detendrá tan pronto como comiencen a subir los precios, es imposible que se produzca el auge. En tal caso, los empresarios no ampliarán sus negocios ni harán uso del crédito barato ofrecido por la Banca, ya que no esperan poder obtener con ello ningún beneficio. Convenía mencionar este hecho, pues nos explica el fracaso del método de «cebar la bomba» adoptado por el *New Deal*, así como otros fenómenos de los años treinta.

El auge persiste sólo mientras se mantiene, a ritmo cada vez más acelerado, la expansión crediticia. Se desfonda tan pronto como dejan de inyectarse nuevos medios fiduciarios al mercado crediticio. Es más, aunque la inflación y la expansión crediticia se mantuvieran, ello no permitiría mantener indefinidamente el auge. Entrarían entonces en juego los factores que impiden proseguir ininterrumpidamente la expansión crediticia. Se produciría la quiebra económica (*crack-up boom*), la ruina del sistema monetario.

La base de la teoría monetaria consiste en proclamar que las variaciones de origen dinerario de la relación monetaria no afectan ni en la misma época ni en la misma proporción a los diversos precios, salarios y tipos de interés. Si tal disparidad no se produjera, ello significaría que el dinero es neutro; los cambios registrados por la relación monetaria no influirían en la estructura de los negocios, en la cuantía y condición de la producción de las distintas ramas industriales, en el consumo ni en los ingresos y las fortunas de los distintos sectores de la población. El interés bruto de mercado, en tal caso, tampoco sería afectado —ni transitoria ni definitivamente— por los cambios registrados en la esfera del dinero y del crédito circulatorio. Tales variaciones influyen en el tipo del interés originario precisamente porque la diferente reacción de los precios provoca cambios en las fortunas e ingresos de la gente. El que, con independencia de las variaciones del interés originario, también se modifique temporalmente el tipo del interés bruto de mercado es una prueba más de la existencia de la mencionada diferencia. Si las adicionales sumas dinerarias acceden al mercado siguiendo vías que, de momento, eluden el sector crediticio, que sólo es influido después de haberse producido las correspondientes alzas en los precios de las mercancías y del trabajo, los efectos que el dinero en cuestión provoca sobre el interés de mercado son muy exiguos o totalmente nulos. Cuanto más temprano acudan al mercado crediticio las nuevas existencias de dinero o de medios fiduciarios, con tanta mayor violencia se verá afectado el tipo de interés bruto de mercado.

Cuando, bajo una expansión crediticia, la totalidad de los sustitutos monetarios adicionales se invierte en préstamos a los negocios, la

actividad mercantil se incrementa. Los empresarios amplían lateralmente la producción (es decir, no alargan el periodo de producción de ninguna industria) o la amplían longitudinalmente (o sea, dilatando el periodo de producción). Las nuevas explotaciones, en cualquiera de los casos, exigen la inversión de factores de producción adicionales. Sin embargo, la cuantía de los bienes de capital existentes no ha aumentado. Por otra parte, la expansión crediticia no provoca una tendencia hacia la restricción del consumo. Es cierto, como veíamos al tratar del ahorro forzoso, que, después, según vaya progresando la expansión, una parte de la población tendrá que restringir su consumo. Pero depende de las específicas circunstancias de cada caso el que ese ahorro forzoso de algunos sectores llegue o no a superar el mayor consumo de otros grupos y provoque, en definitiva, un aumento efectivo del ahorro disponible. La consecuencia inmediata de la expansión crediticia es incrementar el consumo de aquellos asalariados cuyos ingresos han aumentado a causa de la mayor demanda laboral desatada por los empresarios cuyas actividades se amplían. Supongamos que ese mayor consumo de los grupos favorecidos por la expansión ha sido exactamente compensado por la restricción que han tenido que imponerse los perjudicados por la inflación, de tal suerte que en conjunto el consumo permanece invariado. La situación es, pues, la siguiente: Se ha variado la producción en el sentido de ampliar el periodo de espera. Sin embargo, la demanda de bienes de consumo no se ha restringido de suerte que permita una mayor duración de las existencias disponibles. Naturalmente, este hecho eleva los precios de los bienes de consumo y así provoca la tendencia al ahorro forzoso. Pero esta alza de los bienes de consumo refuerza la tendencia expansiva de los negocios. Del aumento de la demanda y de la subida de los precios los empresarios deducen que será rentable invertir y producir más. Esta expansión de la actividad empresarial da lugar a un nuevo encarecimiento de los factores de producción, elevación de los salarios y, consecuentemente, subida del precio de los bienes de consumo. Los negocios seguirán ampliándose mientras los bancos sigan estando dispuestos a aumentar el crédito.

Al iniciarse la expansión crediticia, se pusieron en marcha todos aquellos proyectos que, dadas las específicas circunstancias del mercado, resultaban rentables. El sistema se movía hacia un estado en el que encontrarían trabajo todos los que quisieran emplearse por cuenta ajena y se aprovecharían los factores inconvertibles de producción en el grado aconsejado por la demanda de los consumidores y por las disponibles existencias de trabajo y de factores no específicos de producción. Una ulterior expansión de la producción es posible sólo si la cuantía de los bienes de capital aumenta por efecto de un nuevo ahorro,

es decir, un excedente de la producción sobre el consumo. Lo característico del auge de la expansión crediticia es que con ella estos nuevos bienes de capital no se producen. Por lo que los bienes de capital que se precisan para ampliar las actividades económicas deberán ser detraídos de otras producciones.

Denominemos p a las existencias totales de bienes de capital disponibles al comenzar la expansión crediticia y g a la cantidad total de bienes de consumo que p puede producir durante un cierto lapso de tiempo sin perjuicio para la ulterior producción. Así las cosas, los empresarios, instigados por la expansión crediticia, se lanzan a elaborar una nueva cantidad g_3 de bienes de la misma clase que los anteriormente producidos, y una cantidad g_4 de mercancías que antes no se fabricaban. Para la producción de g_3 se necesitan unas supletorias existencias p_3 de bienes de capital, y para g_4 bienes de capital que denominaremos p_4 . Pero, comoquiera que permanece invariada la cuantía de bienes de capital disponible, ni p_3 ni p_4 cobran existencia real. Precisamente en esto estriba la diferencia que distingue un auge «artificial» ingeniado a base de expansión crediticia de un «normal» aumento de producción, que sólo puede provocarse con el efectivo concurso de p_3 y p_4 .

Denominaremos r a aquellos bienes de capital que, detraídos de la producción total de un determinado periodo temporal, es preciso reinvertir al objeto de reponer el desgaste sufrido por p durante el proceso productivo. Si r se destina a esta reposición, se podrá producir de nuevo g durante el siguiente periodo; en cambio, si r no se reinvierte, la cuantía de p quedará disminuida en la cantidad r y, entonces, $p - r$ ya sólo producirá $g - a$ en el siguiente periodo temporal. Podemos igualmente suponer que es una economía progresiva la afectada por la expansión crediticia que nos ocupa. En el periodo anterior a la expansión crediticia el sistema produjo, como si dijéramos, «normalmente» unos bienes de capital adicionales, que denominaremos $p_1 + p_2$. En ausencia de toda expansión crediticia, p_1 se habría dedicado a producir una adicional cantidad g_1 de bienes ya anteriormente producidos, y p_2 a la elaboración de unas nuevas mercancías g_2 no producidas antes. Los bienes de capital que los empresarios tienen a su libre disposición son $r + p_1 + p_2$. Confundidos, sin embargo, por la aparición del dinero barato, los empresarios proceden como si dispusieran de $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ y como si, consecuentemente, estuviera en su mano producir no sólo $g + g_1 + g_2$, sino además $g_3 + g_4$. Pujan entre sí por unas existencias de bienes de capital a todas luces insuficientes para llevar adelante sus ambiciosos planes.

El resultante encarecimiento de los factores de producción tal vez se adelante al alza de los precios de los bienes de consumo. En tal caso, podría apreciarse una tendencia a la baja del interés originario. Sin embargo, al progresar el movimiento expansionista, la subida del precio

de los bienes de consumo sobrepasará el aumento de los factores de producción. El alza de salarios y jornales y las ganancias de capitalistas, empresarios y agricultores, si bien en gran parte son tan sólo nominales, intensifican la demanda de bienes de consumo. No vale la pena analizar ahora la afirmación de quienes, argumentando en favor de la expansión crediticia, aseguran que el auge puede, por virtud del ahorro forzoso, incrementar efectivamente las existencias de bienes de consumo. Porque es indudable que la intensificada demanda de estos últimos ha de afectar al mercado mucho antes de que las nuevas inversiones hayan podido generar los correspondientes productos. La desigualdad entre los precios de los bienes presentes y los de los bienes futuros vuelve a crecer. La tendencia al alza del interés originario sustituye a la contraria que posiblemente se produjera al comienzo de la expansión.

Esta tendencia al alza del interés originario, así como la aparición de una positiva compensación por variación de precios, nos permite comprender algunas características del auge o expansión. Los bancos se encuentran con una mayor demanda de créditos y descuentos. Los empresarios están dispuestos a pagar mayores intereses brutos. Siguen concertando préstamos pese a que los bancos cobran más caro el crédito. Los tipos brutos de interés son aritméticamente superiores a los que regían antes de la expansión. Pero su crecimiento, desde un punto de vista económico, se ha rezagado, siendo su cuantía insuficiente para cubrir el interés originario y, además, el componente empresarial y la compensación por variación de precios. Los banqueros están convencidos de que, al hacer más onerosas sus condiciones, han hecho cuanto estaba en su mano para suprimir las especulaciones «perniciosas». Consideran infundadas las críticas de quienes les acusan de atizar el fuego de la expansión. No advierten que, al inyectar en el mercado más y más medios fiduciarios, avivan el auge. Es la continua creación de medios fiduciarios lo que produce, alimenta y acelera el *boom*. El alza del interés bruto de mercado es sólo consecuencia del aumento de medios fiduciarios. Para averiguar si hay o no expansión crediticia, es preciso examinar la cantidad existente de medios fiduciarios, no la cuantía aritmética de los tipos de interés.

Suele describirse el auge como una sobreinversión. Sin embargo, lo cierto es que sólo es posible incrementar las inversiones si se dispone de nuevos bienes de capital. Comoquiera que, aparte del ahorro forzoso, el auge en sí no restringe, sino que aumenta el consumo, es imposible que a través de él surjan los nuevos medios de capital requeridos por la ulterior inversión. El auge, en realidad, no supone inversiones excesivas, sino torpes e inoportunas inversiones. Los empresarios pretenden emplear las existencias de $r + p_1 + p_2$ como si de $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ se tratara. Se embarcan en una expansión de la inversión a una escala para

la que los bienes de capital disponibles resultan insuficientes. Tales proyectos no pueden tener buen fin debido a la insuficiente oferta de bienes de capital. Más pronto o más tarde, fracasarán. El triste final de las expansiones crediticias acaba patentizando los errores cometidos. Hay industrias que no pueden funcionar porque otras fábricas no producen los factores complementarios que ellas necesitan; hay mercancías que no es posible colocar, pues los consumidores prefieren otros bienes que no se fabrican en suficiente cantidad; hay instalaciones a medio construir que no se concluyen por resultar manifiesto que su explotación produciría pérdidas.

La errónea creencia de que lo esencial del auge es la sobreinversión y no la mala inversión es consecuencia del inveterado hábito de juzgar las cosas sólo por sus aspectos visibles y tangibles. El observador percibe sólo las malas inversiones, sin advertir que su fallo consiste en que otras industrias no pueden proporcionarle los factores complementarios de producción que necesita así como otros bienes de consumo que el público más urgentemente precisa. Por razones técnicas, toda ampliación de la producción debe comenzarse aumentando las existencias de aquellos factores que se precisan en los estadios más alejados de los bienes de consumo. Para incrementar la producción de zapatos, tejidos, automóviles, mobiliarios y viviendas, es preciso comenzar por ampliar la fabricación de hierro, de acero, de cobre y demás mercancías análogas. Si se pretende invertir las existencias $r + p_1 + p_2$, que permitirían producir $a + g_1 + g_2$, como si se tratara de $r + p_1 + p_2 + p_3$, p_4 , con las cuales cabría producir $a + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$, es preciso cuidarse de antemano de ampliar la producción de aquellas mercancías e instalaciones cuyo concurso, por razones materiales, será previamente requerido si ha de llevarse a buen fin la ampliación del proceso productivo. La clase empresarial, en su conjunto, se asemeja a un constructor que, con una limitada cantidad de materiales, pretende edificar una casa. Si sobreestima sus disponibilidades, trazará proyectos que excederán la capacidad de los medios de que dispone. Dedicará una parte excesiva de los mismos a trabajos de explanación y a cimentaciones, para después advertir que con los materiales restantes no puede terminar el edificio. El error de nuestro constructor no consistió en efectuar inversiones excesivas, sino en practicarlas desatinadamente, habida cuenta de los medios de que disponía.

Es erróneo igualmente suponer que la crisis fue provocada por haberse «inmovilizado» una parte excesiva de capital «circulante». El empresario individual, al enfrentarse con la restricción de créditos, con ocasión de la crisis, lamentará, desde luego, el haber invertido demasiados fondos en la ampliación de sus instalaciones y en la adquisición de equipo duradero; su posición sería hoy más holgada si pudiera disponer de

esos fondos para la normal gestión del negocio. Cuando el auge se transforma en depresión, no escasean ni las materias primas ni las mercancías básicas ni los semiproductos ni los artículos alimenticios. Lo que caracteriza a la crisis es el que la oferta de tales bienes sea tan abundante que echa por tierra sus precios.

Todo esto explica por qué la ampliación de los elementos productivos y de la capacidad de las industrias pesadas, así como de los bienes duraderos, es típico de todo periodo de auge crediticio. Las publicaciones y los editorialistas financieros han estado en lo cierto —durante más de cien años— al ver en las cifras de producción de las citadas industrias, así como en las de la construcción, una clara indicación del ciclo económico. Sólo se equivocan al hablar de sobreinversiones.

Naturalmente, el auge influye también en las industrias productoras de bienes de consumo. Lo que sucede es que muchas veces los nuevos centros productivos y las ampliaciones de los anteriormente existentes no ofrecen a los consumidores las mercancías que éstos más desean. Lo más probable es que los empresarios del sector también hayan trazado planes pretendiendo producir $r + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$. El fracaso de estos planes desmedidos revela su falta de fundamento.

Un marcado encarecimiento de los precios no es un fenómeno que necesariamente haya de acompañar al auge. El aumento de los medios fiduciarios tiende siempre teóricamente a hacer subir los precios. Sin embargo, es posible que esa tendencia tropiece con fuerzas de signo contrario que reduzcan el alza o incluso la supriman por entero. El periodo histórico durante el cual el suave y ordenado funcionamiento del mercado se vio una y otra vez descoyuntado por actividades expansionistas fue una época de continuo progreso económico. La incesante acumulación de nuevos capitales permitió implantar los últimos progresos de la técnica. Se incrementó la productividad por unidad de inversión y la actividad mercantil anegó los mercados con cantidades crecientes de artículos baratos. Si en ese periodo el aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio) no hubiera sido tan señalado como efectivamente fue, se habría registrado una tendencia a la baja de los precios de todas las mercancías. Las modernas expansiones crediticias se han producido siempre sobre un trasfondo de poderosas fuerzas que se oponían al alza de los precios. Pero en esa pugna prevalecieron normalmente las tendencias encarecedoras. Hubo también casos en que la subida de los precios fue muy reducida; un ejemplo bien conocido nos lo brinda la expansión crediticia de 1926-1929.³

³ Cf. M.N. Rothbard, *America's Great Depression*, Princeton 1963 [2.ª ed., revisada, New York University Press, 1975].

Lo esencial de la expansión crediticia no varía por la aparición de tales casos particulares. Lo que induce al empresario a embarcarse en determinados proyectos no son ni los precios altos ni los precios bajos, sino la discrepancia entre los costes de producción, incluido entre ellos el interés del capital necesario, y el previsto precio de los productos terminados. La rebaja del tipo de interés bruto de mercado que la expansión crediticia invariablemente provoca hace que parezcan rentables proyectos que antes no lo eran. Da lugar, según decíamos, a que $r + p_1 + p_2$ se manejen como si en verdad fueran $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$. Determina necesariamente una estructura de la inversión y de la producción en desacuerdo con las efectivas existencias de bienes de capital y que forzosamente acabará derrumbándose. Sólo accidentalmente varía el planteamiento cuando los cambios de precios coinciden, en determinado medio económico, con una tendencia al alza del poder adquisitivo de la moneda, no llegando esta última a cambiar totalmente de signo, con lo cual, en la práctica, los precios quedan más o menos invariados.

Es claro que en ningún caso puede la manipulación bancaria proporcionar al sistema económico los bienes de capital. Para una efectiva expansión de la producción, lo que se necesita son nuevos bienes de capital, no dinero ni medios fiduciarios. El auge de la expansión crediticia se apoya en las arenas movedizas del papel moneda y el dinero bancario; por eso, al final, se viene abajo.

La crisis aparece en cuanto los bancos se ponen nerviosos ante el acelerado paso de la inflación y pretenden reducir la expansión crediticia. El auge sólo puede mantenerse mientras alegremente sigan concediéndose créditos a las empresas para continuar sus desorbitados programas, a todas luces disconformes con las reales existencias de factores de producción y las auténticas valoraciones de los consumidores. Los quiméricos planes surgidos del falseamiento del cálculo económico provocado por la política de dinero barato sólo pueden ser financiados mediante créditos otorgados con un interés bruto artificialmente rebajado en relación con el que regiría en un mercado crediticio inadulterado. Es precisamente ese margen el que hace aparentemente rentables esos proyectos. No es el cambio de actitud de los bancos lo que provoca la crisis. Lo único que hace ese cambio es poner de manifiesto el daño provocado por los disparates cometidos durante el periodo de expansión.

Aunque las instituciones crediticias persistieran obstinadamente en su actitud expansionista, no por ello el auge podría mantenerse eternamente. Tiene que fracasar por fuerza todo intento de reemplazar unos inexistentes bienes de capital (es decir, las expresiones p_3 y p_4) por nuevos medios fiduciarios. Si la expansión crediticia no se detiene a

tiempo, el auge da paso a la catástrofe monetaria (*the crack-up boom*); aparece la huida hacia valores reales y todo el sistema monetario se viene abajo. Por lo general, hasta ahora, los bancos no llevaron las cosas hasta el último extremo. Se asustaron cuando todavía estaba lejos el desastre final.⁴

Tan pronto como cesa la creación de medios de pago adicionales se viene abajo el castillo de naipes del auge. Los empresarios se ven obligados a restringir sus actividades, al carecer de los fondos exigidos para proseguirlas a la exagerada escala comenzada. Caen los precios, debido a que hay empresas que se deshacen como pueden de sus inventarios a cualquier precio. Las fábricas se cierran; proyectos iniciados se interrumpen; comienza el despido de obreros. Comoquiera que, de un lado, hay firmas que precisan desesperadamente de numerario para evitar la quiebra y, de otro, ya nadie goza del crédito antes tan generosamente a todos concedido, el componente empresarial del interés bruto de mercado se dispara.

Circunstancias accidentales, de orden institucional y psicológico, suelen transformar la iniciación de la crisis en pánico abierto. Podemos dejar a los historiadores la descripción de las lamentables situaciones que entonces se producen. No compete a la teoría cataláctica examinar con detalle las calamidades propias de los días y las semanas de pánico, ni detenerse en los diversos aspectos del mismo, a veces realmente grotescos. La economía no se interesa por lo que es puramente accidental y dependiente de las circunstancias históricas de cada caso concreto. La ciencia debe, al contrario, distinguir y separar lo esencial y apodícticamente necesario de lo sólo adventicio y desdeñar los aspectos psicológicos del pánico. Le interesa sólo constatar que la expansión crediticia conduce forzosamente a ese fenómeno que conocemos con el nombre de *depresión*, la cual es en realidad el proceso de reajuste que readapta de nuevo la producción a las efectivas circunstancias del mercado; es decir, a las existencias disponibles de factores

⁴ Conviene no ser víctimas del error de suponer que el cambio de política monetaria se produjo por haber advertido banqueros y autoridades las consecuencias que inevitablemente había de provocar una continuación de la expansión crediticia. Lo que les hizo variar de actitud fueron circunstancias institucionales a las que más adelante aludiremos (pp. 938-940). No han faltado, desde luego, banqueros competentísimos en materia económica: la Escuela monetaria inglesa, es decir, la que, por primera vez, procurara hallar explicación a las crisis cíclicas, estuvo sustancialmente integrada por banqueros. Pero han regentado la banca oficial y orientado la política monetaria de los diversos países hombres que, por lo general, desgraciadamente, no veían peligro alguno en la expansión crediticia y reaccionaban airadamente ante cualquier crítica de su actividad expansionista.

de producción, a las preferencias de los consumidores y, sobre todo, al tipo del interés originario según queda reflejado en las valoraciones del público.

Sin embargo, estos datos no son ya idénticos a los que prevalecían al iniciarse el proceso expansionista. Muchas cosas han cambiado. El ahorro forzoso, y aún más el común, posiblemente han producido nuevos bienes de capital que es de esperar no se hayan esfumado en su totalidad a causa del sobreconsumo y las malas inversiones. La desigualdad típica de la inflación ha hecho variar la fortuna y los ingresos de los diversos grupos e individuos. El número de habitantes, independientemente de la expansión crediticia, también puede haber cambiado, así como la composición de los distintos sectores de la población. Tal vez se han registrado progresos técnicos y es posible que haya cambiado la demanda de las diversas mercancías. El estado final al que el mercado tiende ya no es el mismo al que apuntaba antes de las perturbaciones provocadas por la expansión crediticia.

Hay inversiones efectuadas durante el auge que examinadas fríamente, con ojos que ya no nublan los espejismos de la expansión, carecen de sentido y utilidad. No pueden en modo alguno aprovecharse, ya que el precio de sus productos no compensa la cuantía de los fondos que la explotación de tales instalaciones exige invertir en las mismas; el capital «circulante» se precisa con mayor urgencia para satisfacer otras necesidades, como lo demuestra el hecho de que ese capital resulta más rentable en otros cometidos. También habrá inversiones desafortunadas cuyas perspectivas, sin embargo, no sean tan pesimistas. Si se hubiera hecho el oportuno cálculo objetivo, no se habría invertido el capital en tales proyectos. Los factores inconvertibles utilizados han de estimarse dilapidados. Ahora bien, por su propia condición de inconvertibles, son un *fait accompli* que plantea a la acción humana un nuevo problema. Si los ingresos por la venta de sus productos superan los costes operativos, es provechoso continuar la producción. Aun cuando, dados los precios que los consumidores están dispuestos a pagar, la totalidad de la inversión no resulte rentable, una parte, por pequeña que sea, de la misma sí lo es. La proporción improductiva ha de estimarse perdida sin contrapartida, capital malbaratado y perdido.

Si estos hechos se consideran desde el punto de vista de los consumidores, el resultado es ciertamente el mismo. Las necesidades de las masas se verían mejor atendidas si los espejismos provocados por el dinero barato no hubieran inducido a los empresarios a malgastar los siempre escasos bienes de capital, trayéndolos de cometidos en los cuales hubieran permitido satisfacer necesidades más urgentemente sentidas por los consumidores, para dedicarlos, en cambio, a la atención

de otras menos acuciantes. Es ciertamente algo lamentable, pero que ya no se puede modificar. La gente deberá de momento renunciar a satisfacciones que podían haber disfrutado si la expansión no hubiera provocado desatinadas inversiones. Pueden, al menos, consolarse parcialmente pensando que disfrutaban de bienes que, si no se hubiera perturbado la actividad económica por el despilfarro del auge, les habrían resultado prohibitivos. Flaca compensación ciertamente, pues los bienes de que no pueden disponer por la torpeza con que han sido invertidos los factores de producción disponibles les interesan mucho más que los «sucedáneos» que ahora se les ofrecen. Pero no hay más alternativa, dadas las circunstancias y los datos concurrentes.

En definitiva, la expansión crediticia empobrece a la gente. Habrá quienes sepan aprovechar la coyuntura para enriquecerse; personas cuyo razonamiento no ha ofuscado la histeria general y que han sabido aprovechar las oportunidades que la movilidad del inversor les brindaba. Otros, sin mérito personal alguno, también saldrán favorecidos simplemente en razón a que las cosas por ellos vendidas se iban encareciendo antes que las que compraban. La masa mayoritaria, sin embargo, pagará íntegramente en su carne el inmoderado consumo y la torpeza inversora del episodio inflacionista.

El hablar de empobrecimiento no debe inducirnos a confusión. No se trata de graduar la pobreza antes y después del auge. El que la gente, con posterioridad a la inflación, sea efectivamente más pobre que antes de ella depende por entero de las circunstancias particulares de cada caso. La cataláctica no puede predecir apodícticamente el resultado. La ciencia económica, al proclamar que la expansión crediticia forzosamente ha de provocar empobrecimiento, quiere destacar que las masas, al sufrir la expansión crediticia, se empobrecen comparativamente a las satisfacciones que habrían disfrutado si no se hubiera producido esta última. La historia económica del capitalismo registra un progreso económico ininterrumpido, un continuo incremento de las disponibilidades de bienes de capital, un alza permanente del nivel medio de vida. Este progreso se produce a un ritmo tan rápido que muchas veces logra compensar y superar las pérdidas provocadas por el excesivo consumo y las desacertadas inversiones de la expansión crediticia. En tales casos, el sistema económico goza, después del auge, de mayor prosperidad que antes de producirse el mismo; sin embargo, podemos hablar de empobrecimiento si tenemos en cuenta las enormes posibilidades de prosperidad que se han desperdiciado.

La pretendida ausencia de depresiones bajo la organización totalitaria

Muchos autores socialistas aseguran que la depresión y la crisis económica son fenómenos inherentes al sistema capitalista de producción. El socialismo resulta inmune a tales lacras.

Sin perjuicio de volver más adelante sobre el tema, parece haber quedado ya demostrado que las fluctuaciones cíclicas de la economía no las provoca el funcionamiento del mercado libre, sino que, por el contrario, son efecto exclusivo del intervencionismo estatal que pretende reducir el tipo del interés por debajo del que el mercado libre fijaría.⁵ De momento, sin embargo, conviene concentrar nuestra atención en esa supuesta estabilidad de la planificación socialista.

Conviene, ante todo, destacar que es el proceso democrático del mercado el que origina la crisis. Los consumidores no están conformes con el modo en que los empresarios emplean los factores de producción. Muestran su disconformidad comprando y dejando de comprar. Los empresarios, cegados por el espejismo de unos tipos de interés artificialmente rebajados, no han realizado las inversiones que permitirían atender del mejor modo posible las más acuciantes necesidades del público. Tales yerros quedan al descubierto en cuanto la expansión crediticia se detiene. La actitud de los consumidores obliga a los empresarios a reajustar sus actividades, siempre con miras a dejar atendidas, en la mayor medida posible, las necesidades de la gente. Eso que denominamos depresión es precisamente el proceso liquidatorio de los errores del auge, readaptación de la producción a los deseos de los consumidores.

Por el contrario, en la economía socialista sólo cuentan los juicios de valor del gobernante; las masas no tienen medios que les permitan imponer sus preferencias. El dictador no se preocupa de si la gente está o no conforme con la cuantía de lo que él acuerda dedicar al consumo y de lo que decide reservar para ulteriores inversiones. Si la importancia de estas últimas obliga a reducir drásticamente el consumo, el pueblo pasa hambre y se aguanta. No hay crisis, por la simple razón de que la gente no puede expresar su descontento. Donde no existe vida mercantil, ésta no puede ser próspera ni adversa. En tales circunstancias habrá pobreza e inanición, pero nunca crisis en el sentido que el vocablo tiene en la economía de mercado. Cuando los hombres no pueden optar ni preferir, en forma alguna pueden protestar contra la orientación dada a las actividades productivas.

⁵ V. pp. 936-939.

II.

EFECTOS DE LA DEFLACIÓN Y LA CONTRACCIÓN CREDITICIA
SOBRE EL TIPO DE INTERÉS BRUTO DE MERCADO

Supongamos que durante un proceso deflacionario la cuantía total en que se reducen las existencias de dinero (en sentido amplio) ha sido detraída del mercado crediticio. En tal caso, tanto el mercado crediticio como el interés bruto se verán desde el primer momento afectados por el cambio de la relación monetaria, es decir, incluso antes de que varíen los precios de las mercancías y los servicios. Imaginemos que el gobierno, para provocar la deseada deflación, coloca un empréstito en el mercado y seguidamente destruye el papel moneda con tal motivo recibido del público. Durante los últimos doscientos años eso se ha practicado una y otra vez. Se pretendía, después de un dilatado periodo inflacionario, restablecer la anterior paridad metálica de la moneda nacional. Pero semejantes proyectos deflacionarios fueron rápidamente abandonados en su mayor parte debido a la creciente oposición con que tropezaban y a que resultaban onerosos para el erario público. Podemos también suponer que los bancos, atemorizados por los desagradables recuerdos de las crisis provocadas por la expansión crediticia, desean incrementar su propia liquidez y restringir la concesión de créditos. Un tercer planteamiento posible consistiría en suponer que la crisis ha provocado la quiebra de aquellas instituciones que venían otorgando crédito circulatorio; la desaparición de los medios fiduciarios emitidos por tales entidades reduciría las disponibilidades monetarias del mercado.

En todos estos casos aparece una tendencia al alza del interés bruto de mercado. Proyectos que antes parecían rentables ahora ya no lo son. Los precios de los factores de producción primero y después los de los artículos de consumo tienden a la baja. La vida mercantil se debilita. La coyuntura sólo varía cuando los salarios y los precios quedan readaptados a la nueva relación monetaria. El mercado crediticio, por su parte, también se acomoda entonces a la nueva situación y el tipo de interés de mercado deja de verse perturbado por la escasa cuantía de dinero ofrecido para créditos. Como vemos, un alza de origen dinerario del tipo bruto de interés provoca paralización mercantil. La deflación y la contracción crediticia son fenómenos que perturban el normal desenvolvimiento del mercado generando malestar, al igual que la inflación y la expansión crediticia. Pero sería un grave error suponer que la deflación y la contracción son simplemente el reverso de la inflación y la expansión.

La expansión produce al principio la ilusoria apariencia de prosperidad. Es tan popular precisamente porque parece que se está enriqueciendo a la mayoría o incluso a todo el mundo. La gente se deja embaucar. Se precisa una fuerza moral poco común para hacer frente

a tales tentaciones. La deflación, por el contrario, inmediatamente provoca situaciones comúnmente consideradas desagradables. Su impopularidad es aún mayor que la popularidad de la inflación. Contra la deflación se forma de inmediato la oposición más feroz, haciéndose pronto irresistibles las fuerzas políticas contrarias a la misma.

Con la inflación, el fisco, a través del dinero *fiat* y de los créditos públicos baratos, ve sus arcas siempre bien repletas; la deflación, en cambio, depaupera al Tesoro. La expansión crediticia enriquece a los bancos; la contracción, los inmoviliza. La inflación y la expansión atraen, mientras la deflación y la restricción repelen.

Pero la diferencia entre ambas manipulaciones del dinero y el crédito no estriba sólo en que una de ellas agrada a todos, mientras la otra no gusta a nadie. El daño que la deflación y la contracción provocan es siempre menor, con independencia de que son medidas que en la práctica muy contadas veces se llegan efectivamente a aplicar. Pero por su propia esencia son fenómenos menos perniciosos. La expansión malbarata los siempre escasos factores de producción, por el excesivo consumo y las torpes inversiones que provoca. Cuando concluye, se abre un largo y tedioso periodo de recuperación hasta compensar todo el empobrecimiento ocasionado. La contracción, en cambio, no irroga ni sobreconsumo ni erradas inversiones. La reducción temporal de la actividad mercantil coincide sustancialmente con la reducción del consumo de los obreros que dejan de trabajar y de los propietarios de los factores materiales de producción cuyas ventas se contraen. Pero no quedan daños latentes. Al concluir la contracción no hay pérdidas de capital a compensar.

La deflación y la restricción crediticia nunca han desempeñado un papel importante en la historia económica. Los casos más señalados los registró Gran Bretaña al querer retornar, después de los conflictos napoleónicos y otra vez al concluir la Primera Guerra Mundial, a la paridad de anteguerra de la libra esterlina con respecto al oro. En ambos casos el Parlamento y el Gobierno inglés adoptaron una política deflacionista sin sopesar las ventajas e inconvenientes de los dos sistemas que pueden adoptarse para retornar al patrón oro. Es excusable que procedieran así en la segunda década del siglo XIX, pues la teoría del dinero todavía no había logrado aclarar estos problemas. Pero el que más de cien años después se reincidiera en los mismos errores fue manifestación de ignorancia supina, tanto en materia económica como en historia monetaria.⁶

También se manifiesta la ignorancia en la confusión de la deflación y la contracción con el proceso de reajuste a que conduce todo auge expansionista. Depende de las circunstancias institucionales propias del

⁶ V. pp. 924-926.

sistema crediticio que provocó la expansión el que la crisis efectivamente dé lugar a una disminución de la cantidad de medios fiduciarios. Puede producirse esta disminución si, por ejemplo, la crisis pone en situación de quiebra los bancos que estaban otorgando crédito circulatorio, siempre y cuando tal mengua no sea compensada por una correspondiente ampliación a cargo de los bancos que se salvan. Pero esta minoración de medios fiduciarios no es un fenómeno que necesariamente haya de acompañar a la depresión; en Europa, jamás se produjo durante los últimos ochenta años y su aparición en los Estados Unidos, bajo la Federal Reserve Act de 1913, se ha exagerado mucho. La penuria de crédito que caracteriza a la crisis no obedece a que se den menos créditos, sino a que no se sigue ya, como antes, ampliando continuamente su concesión. Tal escasez perjudica a todos, tanto a las empresas de antemano condenadas a desaparecer como a las entidades sanas, que podrían prosperar y ampliar sus operaciones si dispusieran del crédito necesario. La Banca, sin embargo, comoquiera que los prestatarios no devuelven los créditos que en su día se les concedió, se ve imposibilitada para conceder nuevos préstamos ni siquiera a las firmas más acreditadas. Ello hace que la crisis se generalice y que todo el mundo se vea obligado a restringir el ámbito de sus respectivas actividades. No hay forma de eludir estas consecuencias secundarias de la expansión precedente.

Tan pronto como aparece la depresión, se producen quejas generalizadas contra la deflación y la gente reclama una reanudación de la política inflacionista. Es cierto que, aunque no se produzca disminución en las existencias de dinero propiamente dicho y de medios fiduciarios, la depresión desata una tendencia, de origen monetario, al alza del poder adquisitivo de la moneda. Las empresas desean incrementar sus tesorías y tal pretensión hace variar la razón entre las existencias de dinero (en sentido amplio) y la demanda del mismo (igualmente, en sentido amplio) para su tenencia como numerario. Podemos calificar tal fenómeno de deflación. Pero es un grave error suponer que la baja del precio de las mercancías se produce a causa de la tendencia a incrementar los saldos de tesorería. Las cosas se plantean al revés. Los precios de los factores de producción —tanto materiales como humanos— han alcanzado un nivel excesivamente elevado durante el auge. El precio de los mismos tiene que bajar para que los negocios puedan ser rentables. Los empresarios incrementan su tenencia de numerario por cuanto restringen las adquisiciones y la contratación de personal mientras la estructura de precios y salarios no se reajuste a la verdadera situación del mercado. De ahí que pedir o retrasar el reajuste en cuestión no sirve sino para prolongar el marasmo mercantil.

Esta concatenación ha pasado inadvertida con frecuencia incluso a los economistas. Argumentaban así: La estructura de precios que se

formó durante el auge fue consecuencia de la presión expansionista; si dejaran de crearse nuevos medios fiduciarios, el alza de precios y salarios habría de detenerse. Mientras no haya deflación, no tiene por qué aparecer una tendencia a la baja de los precios y salarios.

El razonamiento sería exacto siempre y cuando la presión inflacionista no hubiera afectado al mercado crediticio antes de producir sus plenos efectos sobre los precios de las mercancías. Supongamos que el gobierno de un país aislado emite papel moneda adicional para pagar subsidios a las gentes de más exiguos ingresos. El alza de precios trastorcaría la producción, desplazándose de los artículos normalmente adquiridos por los sectores que no recibían esa ayuda dineraria hacia las mercancías deseadas por los receptores de la ayuda en cuestión. Si más tarde el gobierno abandonara la política protectora de ciertos grupos, descenderían los precios de los bienes que los mismos adquirirían y se encarecerían rápidamente los artículos preferidos por quienes no reciben particulares apoyos. Pero no por ello el poder adquisitivo de la moneda habría de retornar a su nivel preinflacionario. La estructura de los precios quedará permanentemente marcada por la inflación en tanto el gobierno no retire del mercado ese papel moneda adicional inyectado en forma de subsidios.

Distinto es el planteamiento cuando se trata de una expansión crediticia que afecta ante todo al mercado crediticio. En tal caso, los efectos inflacionarios se refuerzan a causa del sobreconsumo y las malas inversiones. Los empresarios, al pujar entre sí por una mayor participación en las limitadas existencias de trabajo y bienes de capital, encarecen los precios de estos factores, que alcanzan un nivel que sólo puede mantenerse mientras continúe la expansión crediticia a ritmo siempre creciente. Los precios de todos los bienes y servicios registrarán por fuerza una baja radical tan pronto como se detenga la creación de medios fiduciarios adicionales.

Mientras se mantenga el auge, prevalecerá una general tendencia a comprar cuanto más mejor, pues se prevé una continua subida de precios. En la depresión, por el contrario, la gente no compra, pues supone que los precios han de seguir bajando. La recuperación, la vuelta a la normalidad, sólo puede producirse cuando precios y salarios han descendido en tal proporción que fuerzan la aparición de un grupo suficientemente amplio de personas que creen que ya no van a bajar más. La única forma de acortar el periodo doloroso de la depresión consiste en evitar toda actuación que pueda retrasar o dificultar la baja de precios y salarios.

Sólo cuando la recuperación comienza a tomar impulso, empieza la estructura de los precios a reflejar la variación que la relación monetaria experimentara a causa del incremento de los medios fiduciarios puestos en circulación.

Diferencia entre expansión crediticia y simple inflación

Al analizar las consecuencias de la expansión crediticia hemos supuesto que los medios fiduciarios adicionales acceden al mercado, a través del sistema crediticio, en forma de préstamos. Todo lo dicho sobre las consecuencias de la expansión crediticia se refiere a esta condición.

Pero hay casos en que, bajo la apariencia legal y técnica de una expansión crediticia, en realidad se está produciendo otro fenómeno totalmente distinto desde un punto de vista cataláctico. Por conveniencias políticas o institucionales, pueden los gobernantes a veces preferir servirse de la capacidad crediticia de la Banca para eludir la necesidad de emitir oficialmente dinero *fiat*. El Tesoro recibe créditos de la banca, la cual se procura los necesarios fondos o bien produciendo billetes o simplemente acreditando a la administración pública la suma correspondiente en una cuenta a la vista. El banco, formalmente, se hace acreedor del Tesoro. Pero, en realidad, la operación no es más que un caso típico de inflación mediante la emisión de dinero *fiat*. Los medios fiduciarios adicionales acceden al mercado a través de los gastos públicos en forma de pagos que la administración hace a sus suministradores. Es precisamente esa demanda estatal adicional la que induce a las empresas a ampliar sus actividades. La creación del nuevo dinero no influye directamente sobre el interés bruto de mercado, sea cual fuere el que el Estado pague a la entidad bancaria. El nuevo dinero, con independencia de provocar la aparición en el mercado crediticio de una compensación positiva por variación de precios (*positive price premium*), afecta al mercado crediticio y al tipo del interés bruto únicamente si parte del mismo accede al mercado crediticio antes de haber quedado plenamente consumados sus efectos sobre los salarios y los precios de las mercancías.

Este fue el procedimiento de financiación de los gastos estatales que adoptaron los Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. Con independencia de la política de expansión crediticia que ya desde antes del conflicto se venía siguiendo, la administración americana concertó enormes créditos con la Banca privada. Desde un punto de vista técnico, tales operaciones podían ser calificadas de expansión crediticia; sin embargo, en la práctica eran un remedio equivalente a la emisión de papel moneda. En otros países se recurrió a procedimientos aún más complejos. El Reich alemán, por ejemplo, durante la Primera Guerra Mundial, emitía deuda pública. El Reichsbank financiaba las correspondientes adquisiciones prestando a los suscriptores la mayor parte del precio de dichos valores, admitiendo los mismos en garantía de los créditos. Con independencia de aquel exiguo porcentaje que el particular aportaba de su propio peculio, la intervención del público y del

banco en toda la operación era meramente formularia. Los billetes de banco adicionales creados al efecto no eran en la práctica más que papel moneda inconvertible.

Conviene tener presentes estos hechos para no confundir los efectos de la expansión crediticia en sentido propio con los de las inflaciones provocadas por el gobierno mediante la creación de dinero *fiat*.

III LA TEORÍA MONETARIA O DEL CRÉDITO CIRCULATORIO DE LOS CICLOS ECONÓMICOS

La teoría de los ciclos económicos elaborada por la Escuela Monetaria inglesa (*Currency School*) adolecía de dos defectos.

En primer lugar, no advertía que se puede conceder crédito circulatorio no sólo mediante la creación de billetes de banco en cuantía superior a las reservas de numerario de la entidad emisora, sino también otorgando créditos por cifras mayores a los depósitos efectivamente recibidos mediante cuentas bancarias de las que el beneficiario puede disponer mediante cheques o talones (dinero-talonario, moneda bancaria). No se percataba de que facilidades crediticias pagaderas a la vista pueden utilizarse para ampliar el crédito. Tal error resultaba en verdad de poca monta, pues no era difícil subsanarlo. A este respecto, basta afirmar que cuanto se ha dicho de la expansión crediticia es igualmente aplicable a toda ampliación del crédito por encima de lo efectivamente ahorrado por la gente, sea cual fuere la modalidad con que se practique, resultando indiferente que los medios fiduciarios adicionales sean billetes de banco o meras cuentas deudoras a la vista. Las teorías de la Escuela Monetaria inspiraron la legislación británica dictada —cuando aún no se había reconocido este defecto— con miras a evitar la expansión crediticia y su inexorable secuela, las depresiones. Ni la Ley de Peel de 1844 ni las normas legales que, siguiendo sus pasos, se promulgaron en otros países produjeron los efectos deseados, lo cual minó el prestigio de la doctrina monetaria. La Escuela Bancaria (*Banking School*) logró así inmerecidamente triunfar.

El otro yerro de la Escuela Monetaria fue de mayor gravedad. Sus representantes, en efecto, se interesaron sólo por el problema referente a la sangría de los capitales que huían al extranjero. Se ocuparon únicamente de un caso particular, el referente a la existencia de expansión crediticia en un determinado país, mientras tal política no era practicada o lo era sólo en menor escala por los demás. Con ello, es cierto, quedaban sustancialmente explicadas las crisis británicas de comienzos del siglo pasado. Pero de este modo sólo se rozaba la superficie del problema. La cuestión decisiva ni siquiera se planteaba. Nadie se preocupó de

determinar qué consecuencias podía tener una expansión general del crédito, no limitada a unos cuantos bancos con restringida clientela, ni tampoco de ponderar qué relación podía haber entre la cuantía de las existencias dinerarias (en sentido amplio) y el tipo de interés. Los múltiples planes ideados para, mediante reformas bancarias, reducir o incluso suprimir el interés, eran despectivamente ridiculizados como puros arbitristos; no se les sometió a una crítica efectiva para demostrar su inconsistencia. Quedaba tácitamente reforzada la ingenua idea de suponer el carácter neutro del dinero. Las más variadas explicaciones de las crisis cíclicas, basadas exclusivamente en el cambio directo, podían proliferar sin trabas. Muchas décadas habían aún de transcurrir antes de que el hechizo se quebrara.

Pero los obstáculos con que ha tropezado la explicación monetaria o del crédito circulatorio de las crisis no son sólo de carácter teórico, sino también político. La opinión pública no suele ver en el interés más que una mera traba a la expansión económica. No se advierte que el descuento de bienes futuros por bienes presentes es una invariable y necesaria categoría del actuar humano que no puede ser abolida mediante manipulaciones bancarias. Para los arbitristas y los demagogos, el interés es fruto de siniestras maquinaciones de desalmados explotadores. La tradicional condena del interés se ha reencarnado en las modernas doctrinas intervencionistas. Se reitera el antiguo dogma según el cual uno de los primordiales deberes del buen gobernante consiste en reprimir o incluso, si fuera posible, abolir el interés. Se aboga hoy, con el mayor fanatismo, en todos los países, por el dinero barato. El propio gobierno británico, como ya antes se hizo notar, proclamó que la expansión crediticia permite practicar «el milagro... de transformar las piedras en pan».⁷ Un presidente del Federal Reserve Bank, de Nueva York, llegó a decir que «todo estado soberano puede independizarse del mercado monetario si dispone de una institución que funcione con arreglo a las normas de un moderno banco central y dispone de una moneda no transformable en oro ni en ninguna otra mercancía.»⁸ Gobiernos, universidades y centros de investigación económica pagan generosamente a cuantos están dispuestos a ensalzar las virtudes de la expansión crediticia y a injuriar a cualquier oponente, calificándole de malicioso defensor de los egoístas intereses de la usura.

Las continuas alzas y bajas de la actividad económica, la inevitable secuencia de auges y depresiones, son los insoslayables efectos

⁷ V. pp. 562-563.

⁸ Beardsley Ruml, «Taxes for Revenue Are Obsolete», *American Affairs*, VIII (1946), pp. 35-36.

provocados por los reiterados intentos de rebajar el interés bruto de mercado mediante la expansión crediticia. No hay forma de evitar el colapso final de todo auge desatado a base de expansión crediticia. Tan sólo cabe optar entre provocar más pronto la crisis poniendo fin voluntariamente a la expansión crediticia o dejar que, por sí solos, el desastre y la ruina total del sistema monetario se produzcan algo más tarde.

La única objeción que se ha hecho a la teoría del crédito circulatorio es realmente débil. Se dice que la reducción del interés bruto por debajo del tipo que al mismo hubiera correspondido en un mercado libre podría ser efecto no de una política consciente de la Banca y de las autoridades monetarias, sino un resultado indeseado provocado por el propio conservadurismo de tales personas y entidades. Al producirse una situación que, por sí, debía provocar el alza del interés de mercado, los bancos, por su apego a la tradición, no aumentan el coste del crédito y, sin darse cuenta, inician la coyuntura expansionista.⁹ Tales afirmaciones carecen totalmente de base. Ahora bien, aunque las admitiéramos a efectos dialécticos, no por ello habríamos de variar la esencia de la explicación monetaria de los ciclos económicos. Porque no interesa cuáles sean los motivos que inducen a los bancos a ampliar el crédito y a rebajar el tipo bruto del interés que el mercado libre hubiera impuesto. Lo único que de verdad importa es que los bancos y las autoridades monetarias consideran perniciosa la cuantía del interés que el mercado determina libremente y consideran que puede rebajarse mediante la expansión crediticia sin dañar a nadie más que a unos cuantos parasitarios prestamistas. Tales prejuicios les inducen a adoptar medidas que fatalmente acaban provocando la crisis.

A la vista de estos hechos, podría parecer más oportuno no examinar en esta parte, dedicada al análisis de la economía de mercado libre de toda extraña influencia, los problemas planteados y dejarlos para cuando abordemos el intervencionismo, es decir, la injerencia estatal en los fenómenos mercantiles. Es indudable que la expansión crediticia es una de las cuestiones fundamentales que plantea el dirigismo. Pero estos temas deben abordarse al tratar de la economía de mercado pura, no al estudiar el intervencionismo. Pues el tema que, en definitiva, se trata de abordar es el referente a la relación entre las existencias dinerarias y el tipo del interés, siendo los efectos de la expansión crediticia simplemente un caso particular del problema general.

Todo lo que hemos afirmado sobre la expansión crediticia es igualmente aplicable a cualquier aumento de las existencias de dinero

⁹ Machlup (*The Stock Market, Credit and Capital Formation*, p. 248) denomina «inflacionismo pasivo» a esa conducta bancaria.

propriadamente dicho, siempre y cuando ese dinero adicional aparezca sobre el mercado crediticio a poco de entrar en el sistema económico. Si esas nuevas sumas dinerarias vienen a incrementar la cuantía del dinero ofrecido en préstamo, cuando todavía los salarios y precios no se han ajustado a la variada relación monetaria, sus efectos en nada se diferencian de los propios de una expansión crediticia. Con el estudio de la expansión crediticia la cataláctica completa la estructura científica de la teoría del dinero y el interés. Desenmascara viejos errores referentes a este último y pone de manifiesto la inanidad de todos los quiméricos planes urdidos para «abolirlo» mediante reformas monetarias y crediticias.

Las diferencias que pueden darse entre una expansión crediticia y el aumento de las existencias monetarias que podría registrar, por ejemplo, una economía que sólo empleara dinero-mercancía, desconociendo los medios fiduciarios, dependen de la respectiva cuantía del incremento dinerario y de la época en que el dinero adicional vaya sucesivamente influyendo sobre los diferentes sectores mercantiles. El incremento, aunque sea rápido, de la producción de metales preciosos jamás puede producir efectos tan señalados como aquellos que una expansión crediticia es capaz de provocar. El patrón oro es un eficaz obstáculo a la expansión crediticia al impedir a los bancos sobrepasar rigurosos límites en sus actividades expansionistas.¹⁰ La potencial capacidad inflacionaria del mismo quedaba severamente tasada por las posibilidades mineras. Además, sólo una parte del oro adicional venía a incrementar la oferta en el mercado crediticio. La mayor parte del mismo influía primero sobre los precios y los salarios y sólo en posterior etapa afectaba al mercado crediticio.

El continuo aumento de las existencias de dinero-mercancía ejerció constante presión inflacionista sobre el mercado crediticio. El tipo del interés bruto de mercado, durante todo el siglo pasado, estuvo permanentemente sometido al impacto del nuevo dinero que, sin interrupción, llegaba al mercado crediticio. Los efectos de dicho incremento dinerario fueron, desde luego, señaladamente amplificados por la expansión crediticia provocada, desde hace ciento cincuenta años, en Gran Bretaña y, desde hace cien, en el resto de Europa, en intentos, una y otra vez reiterados, de rebajar el interés bruto de mercado mediante una mayor ampliación del crédito. Tres procesos, pues, tendentes a la baja del interés de mercado operaban al mismo tiempo, reforzando sus mutuos efectos. Por un lado, estaba el continuo incremento de las disponibilidades de dinero-mercancía; después venía la espontánea generalización del uso

¹⁰ V. pp. 567-568.

de medios fiduciarios en las operaciones bancarias; y, finalmente, la política antiacredora practicada por la mayoría de los gobernantes con el cálido apoyo de la opinión pública. Sería imposible calcular cuantitativamente el efecto conjunto ni el individual de cada uno de estos factores; sólo la comprensión del historiador puede atreverse a abordar tal incógnita.

Sólo el razonamiento cataláctico puede demostrar que la ligera pero continua presión que sobre el tipo del interés bruto de mercado ejercen las crecientes existencias de oro y el parvo incremento de los medios fiduciarios, mientras la misma no se vea reforzada por decidida política de abaratar el dinero, fácilmente queda compensada por las fuerzas de acomodación y reajuste consustanciales a la economía de mercado. La adaptabilidad del mundo mercantil, mientras su funcionamiento no se vea perjudicado por actuaciones ajenas, basta para reparar los efectos que esas ligeras perturbaciones pueden provocar.

Por medios estadísticos, los aficionados a tales estudios numéricos han pretendido analizar los denominados ciclos económicos largos. Son vanas pretensiones. La historia del capitalismo europeo refleja un continuo progreso económico, una y otra vez, sin embargo, interrumpido por frenéticos auges y su inexorable secuela: las sórdidas depresiones. Las estadísticas recogen, por lo general, tales movimientos contrarios a la general tendencia hacia un continuo aumento del capital invertido y un permanente incremento de la producción. En esta tendencia general no puede observarse ninguna fluctuación rítmica.

IV

LA ECONOMÍA DE MERCADO Y LOS CICLOS ECONÓMICOS

La terminología común refleja bien el atractivo que sobre la mente popular ejercen la inflación y la expansión crediticia, atractivo en el que se han apoyado numerosas tentativas de enriquecer a la gente por medios expansionistas, causa, a su vez, de las típicas oscilaciones del mundo económico. El auge se considera enriquecedor; se habla de prosperidad y de progreso. La consecuencia insoslayable, el reajuste de todas las operaciones a las verdaderas circunstancias del mercado, se califica, en cambio, de depresión, crisis, estancamiento y retroceso. El público se alza contra quienes proclaman y demuestran que tan lamentadas perturbaciones provienen exclusivamente de las malas inversiones y del excesivo consumo en tiempos de expansión, condenado de antemano al fracaso. Se busca con ansia la piedra filosofal que daría perenne virtualidad al mismo.

Ya hemos indicado en qué sentido se puede considerar progreso económico la ampliación de la producción y la mejora de la calidad.

Si aplicamos este criterio a las diversas fases del ciclo económico, tenemos que estimar forzosamente retroceso a la expansión y progreso a la depresión. El auge malbarata en torpes inversiones los siempre escasos factores de producción y reduce, por un exceso de consumo, las disponibilidades de capital; los supuestos beneficios del auge no son más que un empobrecimiento efectivo de las masas. La depresión, en cambio, hace retornar los factores de producción a aquellos cometidos que mejor permiten satisfacer las más urgentes necesidades de los consumidores.

Se ha intentado desesperadamente hallar en el auge alguna contribución positiva al progreso económico. Se ha exagerado la eficacia del ahorro forzoso en la acumulación de capital. El argumento carece de toda virtualidad dialéctica. El ahorro forzoso, como decíamos anteriormente, sólo sirve, en el mejor de los casos, para compensar parcialmente el consumo de capital que el propio auge provoca. Si quienes ensalzan los supuestos beneficios del ahorro forzoso fueran consecuentes, más bien propugnarían la implantación de un régimen fiscal que concediera ayudas a los ricos e impusiera nuevas cargas a los de menores medios. El ahorro forzoso, así ingeniado, incrementaría positivamente la cifra de capital disponible, sin provocar al tiempo por otro camino un consumo mucho mayor del mismo.

Los defensores de la expansión crediticia han subrayado también que algunas de las desafortunadas inversiones realizadas durante el auge resultan después rentables. Tales inversiones se hicieron demasiado pronto, es decir, cuando las existencias de capital y las valoraciones de los consumidores todavía no las aconsejaban. Pero el daño causado no fue tan grave como podría parecer, pues en todo caso el proyecto se habría ejecutado algo más tarde. Podemos admitir que esta descripción es adecuada para algunos casos de malinversión inducida por el auge. Pero nadie osará sostener que semejante afirmación puede aplicarse a todos los proyectos que se acometieron bajo el espejismo creado por la política de dinero barato. Por otro lado, es indudable que esto no puede cambiar los efectos finales del auge, ni escamotear o aminorar la insoslayable depresión subsiguiente. Las consecuencias de las malas inversiones practicadas se producen independientemente de que dichas inversiones, al variar después las circunstancias, lleguen a resultar acertadas. Cuando, por ejemplo, en 1845, se tendía en Gran Bretaña una línea ferroviaria que, en ausencia de la expansión crediticia, no se habría construido, para nada variaban los efectos de tales actuaciones por el hecho de que los bienes de capital necesarios para la obra habrían podido invertirse en 1870 ó 1880. La ganancia que después representó el no tener que construir el ferrocarril, con la consiguiente inversión de capital y trabajo, en modo alguno compensó los daños provocados en 1845 por su prematura realización.

El auge empobrece. Pero los quebrantos morales que ocasiona son aún más graves que los perjuicios materiales. La gente pierde la fe en sí misma y desconfía de todo. Cuanto mayor fue primero su optimismo, tanto más honda es luego la desesperanza y frustración. Suele el hombre atribuir los favores del destino a la propia valía, considerándolos justo premio a su laboriosidad, talento y probidad. Para los reveses de la fortuna, en cambio, busca siempre a alguien a quien responsabilizar y suele atribuirlos a la irracionalidad de las instituciones políticas y sociales. No se queja de los gobernantes cuando fomentan la expansión, pero les achaca el insoslayable resultado final. Para el público, el único remedio contra los males producidos por la inflación y la expansión crediticia consiste en incrementarlas.

Hay, dicen, instalaciones y explotaciones agrícolas cuya capacidad productiva no se aprovecha o al menos no en el grado en que podría serlo. Hay montones de mercancías sin salida y ejércitos de obreros sin trabajo. También hay multitudes que desearían ampliar su consumo, cubrir sus necesidades del modo más cumplido posible. Lo único que falta es crédito. La expansión crediticia permitirá a los empresarios proseguir o ampliar la producción y quienes se encuentran sin trabajo hallarán nuevos empleos que reforzarán su capacidad adquisitiva y les permitirá comprar todas esas mercancías invendidas. El argumento parece plausible, pero es totalmente falso.

Si las mercancías no pueden venderse y los obreros no encuentran trabajo es porque los precios y los salarios son demasiado elevados. Quien desea colocar sus mercaderías o su capacidad laboral debe reducir sus pretensiones hasta encontrar comprador. Tal es la ley del mercado. Es así precisamente como se orientan las actividades de cada uno por los cauces que permiten atender mejor las necesidades de los consumidores. Las inversiones desacertadas hechas en el periodo de auge han inmovilizado factores inconvertibles de producción en determinados cometidos, detrayéndolos de otros donde eran más urgentemente requeridos. Esos factores están mal repartidos entre las diversas ramas industriales, y su imperfecta distribución sólo puede remediarse mediante la acumulación de nuevos capitales y su inversión donde más se necesitan. Se trata de un proceso necesariamente lento. Mientras se desarrolla no es posible aprovechar plenamente la capacidad de algunas instalaciones por no disponerse de los necesarios elementos complementarios.

No es válida la objeción de que con frecuencia también hay desaprovechada capacidad en plantas productoras de bienes cuyo carácter específico es bajo. La retracción de ventas de estos artículos, se dice, no puede explicarse invocando la mala distribución del equipo de capital entre las diversas ramas industriales, pues tales mercancías pueden

emplearse efectivamente y se precisan en múltiples cometidos. El argumento resulta igualmente falso. Si no se aprovecha toda la capacidad de las factorías productoras de hierro y acero, de las minas de cobre y de las explotaciones madereras, ello acontece porque no hay en el mercado compradores suficientes para adquirir la totalidad de su producción a precios rentables que cubran los costes variables de la empresa. Pero como tales costes variables consisten en el precio de las mercancías o salarios que es preciso invertir, y lo mismo sucede con los precios de esas otras mercancías, al final tropezamos siempre con que los salarios resultan excesivamente altos para que puedan hallar trabajo cuantos desean emplearse y para que pueda aprovecharse plenamente el equipo inconvertible existente, sin detraer capacidad laboral y bienes de capital convertibles de aquellos cometidos que permiten atender las necesidades más urgentes de los consumidores.

Del colapso producido por la expansión sólo se puede salir produciendo nuevos ahorros y con ellos los bienes de capital que permitan aprovisionar armoniosamente a todas las ramas de la producción, pasando así a un mercado en el cual la progresiva acumulación de capital garantizará la continua elevación del nivel de vida de las masas. Es preciso aportar a los sectores indebidamente desatendidos durante el auge los bienes de capital que precisan. Han de bajar los salarios; la gente deberá reducir temporalmente su consumo mientras se repone el capital dilapidado en desafortunadas inversiones. Quienes tan dolorosamente sienten las penalidades del reajuste deberían cuidarse de impedir a tiempo toda expansión crediticia.

A nada conduce perturbar el proceso de readaptación mediante nuevas actividades expansionistas. Tales intervenciones, en el mejor de los casos, sólo sirven para interrumpir, dificultar y, en definitiva, retrasar el fin de la depresión, si no es que incluso llegan a desatar una nueva expansión con todas sus inexorables consecuencias.

Se retrasa el proceso de reajuste, aun sin nuevas expansiones crediticias, por los efectos psicológicos que provocan en la gente los desengaños y sinsabores. Todo el mundo quiere engañarse creyéndose poseedor de inexistentes riquezas. Los hombres de negocios prosiguen proyectos sin rentabilidad y gustosos cierran los ojos ante la desagradable realidad. Los trabajadores demoran la rebaja salarial que la situación del mercado exige; quisieran evitar tener que reducir su nivel de vida, cambiar de ocupación o trasladarse a otras zonas. La gente está tanto más descorazonada cuanto mayor había sido antes su optimismo. Magníficas oportunidades, por falta de fe y de espíritu emprendedor, quedan desaprovechadas. Pero lo peor es que los hombres son incorregibles; al poco tiempo, redescubrirán la expansión crediticia y, una vez más, la triste historia se reiniciará.

El papel que desempeñan los desaprovechados factores de producción en las primeras etapas del auge

En una economía cambiante siempre hay mercaderías invendidas (aparte de aquellas que por razones técnicas deban tenerse permanentemente en almacén), obreros que han quedado sin trabajo, así como desaprovechada capacidad productiva de instalaciones inconvertibles. El sistema se mueve hacia una situación en la cual no habrá ni trabajadores sin empleo ni existencias sin salida.¹¹ Pero como surgen nuevas circunstancias que orientan el sistema hacia distintos objetivos, jamás llega a implantarse la economía de giro uniforme.

El que haya inversiones inconvertibles cuya capacidad productiva no se explota es consecuencia de los errores cometidos en el pasado. Las previsiones de los inversores, según demuestran los acontecimientos posteriores, no fueron correctas; el mercado reclama con mayor intensidad bienes diferentes de los que esas explotaciones pueden producir. La excesiva acumulación de existencias y el paro cataláctico tienen origen especulativo. El propietario de las mercancías afectadas se niega a vender porque espera obtener más tarde por las mismas un precio mejor. El trabajador sin empleo no desea variar de trabajo, ni de residencia, ni conformarse con un salario menor, confiando en hallar posteriormente trabajo de la clase que más le agrada, mejor remunerado, en la propia localidad. Tanto el uno como el otro demoran ajustar sus pretensiones a la imperante disposición del mercado por suponer que variarán en su favor las circunstancias. Tal actitud dubitativa es precisamente una de las razones por las cuales el sistema todavía no se ha acomodado a las efectivas circunstancias imperantes.

Los partidarios de la expansión crediticia opinan que lo que se precisa es incrementar la cuantía de los medios fiduciarios. La industria comenzará entonces a funcionar a plena capacidad, las mercancías invendidas se colocarán a precios satisfactorios para sus poseedores y los trabajadores parados encontrarán ocupación a salarios que estimarán suficientes. Una idea tan popular y extendida presupone que, pese al alza general de los precios de todas las mercancías y servicios, provocada por los supletorios medios fiduciarios lanzados al mercado, los propietarios de los rebosantes almacenes y los trabajadores parados se contentarán con esos mismos precios nominales que en vano hoy solicitan. Si tal hicieran, los precios y los salarios reales que los propietarios y obreros

¹¹ En la economía de giro uniforme también hay equipo inconvertible no aprovechado. Tal desaprovechamiento no influye en el equilibrio, por lo mismo que no lo perturba tampoco la no utilización de la tierra submarginal.

percibirían quedarían reducidos —en relación con los precios de las demás mercancías y servicios— en aquella misma cuantía en que ahora habrían de rebajar sus pretensiones para hallar compradores y patronos empleadores.

El curso del auge no varía por la existencia de capacidad inaprovechada, excedentes invendidos y obreros sin trabajo. Supongamos que hay minas de cobre inexplotadas, existencias de dicho metal sin colocar y mineros parados. El precio del cobre es tal que no resulta rentable explotar determinadas minas; los obreros quedan sin empleo; hay especuladores que se resisten a vender sus stocks. Lo que se precisa para que dichos yacimientos sean de nuevo rentables, para que vuelvan los mineros a encontrar trabajo y se vendan las existencias en cuestión, sin llegar a reducir los precios por debajo de los costes, es un incremento p de los bienes de capital disponibles, en cuantía suficiente para permitir el aumento de las inversiones, la ampliación de la producción y el incremento del consumo. En cambio, si esa mayor demanda no aparece y, sin embargo, los empresarios, cegados por la expansión crediticia, proceden como si la misma efectivamente se diera, mientras perdure el auge, el mercado del cobre funcionará como si los bienes de capital hubieran aumentado en la cantidad p . Lo que anteriormente dijimos sobre las consecuencias que inevitablemente provocará la expansión crediticia resulta aplicable al caso que ahora examinamos. La única diferencia consiste en que la improcedente expansión de la producción, por lo que al cobre se refiere, no habrá forzosamente de practicarse detrayendo capital y trabajo de otros cometidos que mejor hubieran permitido atender los deseos de los consumidores. En lo relativo al cobre, el nuevo auge encuentra capital y trabajo que ya anteriormente fueron malinvertidos y que el reajuste todavía no ha logrado reabsorber.

Resulta, pues, manifiesta la falta de fundamento de los argumentos que pretenden justificar una nueva expansión crediticia amparándose en la existencia de una capacidad inaprovechada, stocks invendidos (o, como erróneamente suele decir la gente, «invendibles») y obreros sin trabajo. El comienzo de una nueva expansión crediticia se encuentra con restos de desacertadas inversiones de capital y trabajo que el proceso de reajuste no ha podido aún absorber, y aparentemente logra remediar los errores cometidos. Pero en realidad se trata únicamente de la interrupción del proceso de reajuste y del retorno a la situación correcta.¹² La existencia de desempleo y de capacidad desaprovechada no demuestra que la teoría del crédito circulatorio sea incorrecta.

¹² Hayek, *Prices and Production*, 2.^a ed., pp. 96 ss, Londres 1935 [trad. esp.: Unión Editorial, 1996], llega a la misma conclusión siguiendo un razonamiento algo diferente.

Es falso suponer, como hacen los defensores de la expansión crediticia y la inflación, que la depresión se perpetuaría si no se aplicaran los remedios que ellos recomiendan. Por supuesto, tales remedios no serían capaces de mantener la expansión indefinidamente; no harían más que perturbar el proceso de recuperación.

Los errores de las explicaciones no monetarias del ciclo económico

Antes de entrar en el examen de los varios intentos practicados para explicar las cíclicas fluctuaciones mercantiles mediante doctrinas no monetarias, conviene detener la atención en una cuestión que, hasta ahora, tal vez indebidamente, no ha sido abordada.

Hubo escuelas para las cuales el interés no era más que el precio pagado por la posibilidad de disponer de una cierta cantidad de dinero o de sustitutos monetarios. De tal creencia lógicamente deducían sus defensores que, si se suprimía la escasez de dinero o de sustitutos monetarios, se podría abolir totalmente el interés y el crédito sería gratuito. Pero quienes no comparten este criterio, por haber calado en la esencia del interés originario, se encuentran con un problema que no sería honesto rehuir. Mediante la ampliación del crédito, que el incremento de las existencias de dinero o de sustitutos monetarios permite, se puede ciertamente reducir el tipo del interés bruto de mercado. Si, a pesar de ello, mantenemos que el interés no es un mero fenómeno monetario, habremos de concluir que el mismo no puede ser permanentemente abolido ni rebajado por un aumento —cualquiera que sea su cuantía— de las existencias de dinero o de medios fiduciarios, viéndonos obligados a aclarar cómo, después de esa rebaja, vuelve a imponerse el tipo de interés determinado por las circunstancias no monetarias del mercado. Habremos de indicar cuál es el proceso que desvirtúa aquella tendencia, provocada por medidas de índole dineraria, que aparta al interés bruto del tipo condicionado por la razón existente entre las valoraciones que, respectivamente, el público otorga a los bienes presentes y a los futuros. Si la ciencia económica fuera incapaz de aclarar este punto, tácitamente vendría a proclamar que el interés es, en definitiva, un fenómeno monetario, pudiendo, incluso, llegar a desaparecer una vez practicados los cambios oportunos en la relación monetaria.

Lo fundamental para las explicaciones no monetarias del ciclo económico es la reiterada aparición de las depresiones económicas. Los defensores de tales doctrinas son, sin embargo, incapaces de señalar, en su planteamiento de los sucesos económicos, ningún factor al que se pudiera atribuir el origen y paternidad de esos tan misteriosos

desórdenes. En consecuencia, recurren a cualquier explicación arbitraria que, como mejor pueden, hilvanan a sus tesis para darles la apariencia de auténticas explicaciones de los ciclos económicos.

No sucede lo mismo con la teoría monetaria o del crédito circulatorio. Las modernas investigaciones han demostrado la inexactitud de las doctrinas que se basan en una supuesta condición neutra del dinero. Se ha demostrado de forma irrefutable que en la economía de mercado actúan unos factores sobre los que nada tiene que decir una doctrina que ignore la fuerza impulsora del dinero. En cambio, las doctrinas catalácticas, que proclaman la no neutralidad del dinero, así como su fuerza impulsora, deben aclarar cómo las variaciones de la relación monetaria influyen, primero a la corta y después a la larga, en el tipo de interés. Tales doctrinas quedarían cojas e incompletas si no lograsen desentrañar estos problemas. Incurrirían en íntima contradicción si no supieran explicar las crisis cíclicas. La moderna cataláctica, aun en el caso de no haber jamás existido ni los medios fiduciarios ni el crédito circulatorio, habría tenido que analizar la dependencia existente entre las variaciones de la relación monetaria y el tipo de interés.

Ya hemos dicho que toda explicación no monetaria de los ciclos económicos tiene que admitir que el aumento de la cantidad de dinero o de medios fiduciarios es condición indispensable para que se produzca la expansión. Es evidente que, si no se registra una general disminución de la producción, con la consiguiente reducción de la oferta de todos los bienes, sólo podría producirse una general tendencia al alza de éstos en razón a un previo aumento de las existencias de dinero (en sentido amplio). Veremos ahora una segunda razón de que los oponentes de la explicación monetaria se vean obligados, finalmente, a recurrir a la teoría que tanto denigran. Sólo esta teoría explica cómo influyen en el mercado crediticio y en el interés bruto las adicionales cantidades de dinero o de medios fiduciarios creadas. Sólo quienes entienden el interés como fruto de una escasez dineraria institucionalmente impuesta pueden dejar de reconocer la explicación de los ciclos económicos basada en el crédito circulatorio. Esto explica por qué nunca se ha formulado ninguna crítica fundada contra esta teoría.

El fanatismo con que los defensores de las doctrinas antimonetaristas se niegan a reconocer su error se basa en consideraciones políticas. Los marxistas fueron los primeros en denunciar las crisis económicas como vicio típico de la organización capitalista, consecuencia ineludible de la «anarquía» de la producción.¹³ Los intervencionistas, así como los

¹³ Acerca del error básico que a este respecto cometen tanto el marxismo como las demás teorías del subconsumo, v. pp. 365-367.

socialistas no marxistas, por su parte, tienen interés no menor en demostrar que la economía de mercado es, por sí sola, incapaz de evitar las depresiones. Les importa impugnar la teoría monetaria toda vez que el dirigismo dinerario y crediticio es el arma principal con que los gobernantes anticapitalistas cuentan para imponer la omnipotencia estatal.¹⁴

Los intentos de relacionar las depresiones económicas con influencias cósmicas, el más notable de los cuales fue el de las manchas solares de William Stanley Jevons, fracasaron lamentablemente. La economía de mercado ha sabido adaptar de modo bastante satisfactorio la producción y el comercio a todas las circunstancias y medios en que se manifiesta la vida humana. Es, pues, a todas luces arbitrario suponer que hay un único hecho natural —como las supuestas variaciones cíclicas de las cosechas— que el mercado es incapaz de dominar. ¿Acaso los empresarios son incapaces de advertir las fluctuaciones agrícolas y acomodar sus actividades económicas de suerte que puedan descontar en sus planes los desastrosos efectos de esas fluctuaciones?

Influidos por el eslogan marxista sobre la «anarquía de la producción», los partidarios de las explicaciones no monetarias de los ciclos económicos arguyen que en la economía de mercado prevalece una tendencia a distribuir desproporcionadamente las inversiones entre las diversas ramas industriales. Pero ni siquiera estas doctrinas niegan el hecho de que los empresarios ponen el máximo interés en evitar errores que les produzcan graves quebrantos económicos. Lo típico de empresarios y capitalistas precisamente es evitar las operaciones que puedan irrogar pérdidas. Admitir que existe una tendencia en los hombres de negocios a fracasar en sus intentos equivale a reconocer que todos ellos son poco perspicaces. Son torpes en exceso para evitar ciertos peligros; una y otra vez recaen en los mismos vicios al dirigir las operaciones productivas. Lo malo es que la sociedad, al final, tiene que pagar las deficiencias de tan necios promotores, especuladores y empresarios.

No hay duda de que los hombres son falibles, y desde luego los hombres de negocios no son inmunes a las flaquezas humanas. Pero conviene no olvidar que en el mercado se produce un ininterrumpido proceso de selección. Los empresarios menos eficaces, es decir, aquellos que no logran prever acertadamente los futuros deseos de los consumidores, quedan inexorablemente eliminados. Si hay empresarios que se dedican a producir mercancías en cuantía superior a la demanda y

¹⁴ El dirigismo dinerario y crediticio será objeto de análisis más adelante, en el cap. XXXI.

por lo tanto no consiguen venderlas a precios remunerativos y sufren las correspondientes pérdidas, los demás empresarios, los que ofrecen a los consumidores los bienes y servicios que éstos desean, ven incrementados sus beneficios. Hay sectores que pierden, mientras otros ganan. No hay una depresión general.

Pero los defensores de las doctrinas que ahora nos interesan arguyen de modo diferente. Presuponen no sólo la general estulticia de los empresarios, sino además la ceguera mental de todo el mundo. La clase empresarial no es un estamento cerrado. A él puede acceder cualquiera que lo desee, y la historia del capitalismo nos ofrece de ello ejemplos reiterados. Han sido muchos los individuos sin tradición ni fortuna que triunfaron al producir mercancías que sólo ellos comprendieron permitirían atender las más urgentes necesidades del público. De ahí que proclamar que los empresarios, una y otra vez, son víctimas de los mismos errores implica suponer que los hombres somos todos idiotas. No hay, por lo visto, empresario, ni persona alguna que aspire a serlo en cuanto se lo permitan los errores de quienes a la sazón lo son, que tenga perspicacia bastante para darse cuenta de la verdadera situación del mercado. En cambio, los teóricos, que jamás han dirigido personalmente ningún negocio y sólo se dedican a filosofar sobre las actuaciones de los demás, ellos sí logran ver, con toda claridad, las trampas en que incesantemente caen los incautos hombres de negocios. Los errores que pierden a sus semejantes, desde luego, jamás embotan la capacidad mental de esos profesores que todo lo saben. Conocen exactamente dónde falla la empresa privada. Tienen, pues, toda la razón cuando piden poderes dictatoriales para ordenar el mundo económico.

Lo más peregrino de tales doctrinas es que, además, suponen que los hombres de negocios, en su estrechez mental, insisten obstinadamente en sus erradas actuaciones, pese a que los estudiosos hace tiempo que han desmontado sus errores. Los hombres de negocios persisten en sus equivocaciones, aunque las tengan bien refutadas en cualquier libro de texto. Para evitar las crisis siempre repetidas —de acuerdo con las utópicas ideas de Platón—, es preciso entregar el poder supremo a los filósofos.

Examinemos brevemente las dos variedades más populares de las doctrinas de la desproporcionalidad.

La primera es la que se basa en la durabilidad de las mercancías. Hay bienes, los llamados duraderos, cuyos servicios pueden aprovecharse durante cierto espacio de tiempo. Mientras los mismos perduran, el propietario no los reemplaza por otros similares. De ahí que, cuando todo el mundo se ha proveído de esos artículos, su demanda prácticamente se anula. Las empresas productoras sufren pérdidas. Sólo resurgen cuando, pasado ya algún tiempo, los edificios, los automóviles, los

frigoríficos y los demás artículos similares se han desgastado y es preciso reponerlos.

Contrariamente a lo que esta idea supone, la previsión de los hombres de negocios, por lo general, es bastante mayor. Se preocupan de ajustar la producción al previsto volumen de la demanda. El panadero calcula que cada ama de casa le comprará un pan diario, y el constructor de ataúdes sabe que la total venta anual no puede exceder del número de fallecimientos acaecidos en el mismo periodo. Los fabricantes de maquinaria ponderan la «vida» media de sus productos, como hacen los sastres, los zapateros, los fabricantes de automóviles, de radios, de neveras y las empresas constructoras. Desde luego, hay siempre promotores que, engañados por el optimismo, pretenden ampliar excesivamente sus actividades. Arrebatan factores de producción de otras plantas de su misma clase o de ramas industriales distintas. Su expansión hace que se reduzcan relativamente otras producciones. Determinado sector crece mientras otros se contraen hasta el momento en que la falta de rentabilidad del primero y los grandes beneficios de los segundos alteran las cosas. Pero tanto el auge primitivo como la depresión subsiguiente afectan sólo a una parte del mercado.

La segunda variedad de las doctrinas de la desproporcionalidad es la que se basa en el principio de la aceleración. Un alza temporal de la demanda de cierta mercancía da lugar a que se incremente la producción de la misma. Si, después, la demanda baja, las ampliaciones efectuadas serán malas inversiones. El planteamiento resulta particularmente pernicioso en relación con los bienes duraderos. Cuando la demanda del bien de consumo a aumenta en un diez por ciento, los empresarios incrementan, también en un diez por ciento, el equipo p necesario para producir aquél. El incremento de la demanda de p tiene tanta mayor importancia en relación con la previa demanda de p cuanto más tiempo perdura la posibilidad de emplear cada pieza de p y, consecuentemente, menor fuera la anterior demanda de tales unidades para la reposición de las desgastadas. Si la vida media de una pieza de p es de diez años, la anterior demanda anual de dicho artículo equivaldría a un diez por ciento de las existencias de p empleadas por la industria. Al aumentar en un diez por ciento la demanda de a , se dobla la demanda de p , lo cual da lugar a que sea preciso incrementar en un cien por cien el equipo r necesario para producir p . Si entonces la demanda de a deja de aumentar, quedará desaprovechado un cincuenta por ciento de la capacidad productiva de r . En el caso de que el incremento de la demanda se reduzca del diez al cinco por ciento, dejará de ser explotado un veinticinco por ciento de la capacidad productiva de r .

El error fundamental de esta doctrina es suponer que las actividades empresariales consisten en meras reacciones automáticamente

provocadas por cada disposición transitoria de la demanda. En efecto, se presupone que tan pronto como sube la demanda, aumentando con tal motivo la rentabilidad de la correspondiente rama industrial, se amplía de inmediato proporcionalmente la capacidad productiva en cuestión. Tal creencia carece de base. Los empresarios se equivocan con frecuencia y caros les cuestan sus yerros. Quien procediera tal como el principio de la aceleración presupone no sería un empresario, sino más bien un autómatas. El verdadero empresario *especula*,¹⁵ pretendiendo lucrarse a través de sus personales premoniciones acerca de la futura estructura del mercado. Ese adivinar el incierto futuro no se adapta a reglas ni sistemática alguna. Ni se enseña ni se aprende. En otro caso, todo el mundo podría dedicarse a ser empresario con la misma probabilidad de éxito. Lo que precisamente distingue a los empresarios y promotores que triunfan del resto de la gente es el no dejarse guiar por el hoy ni por el ayer, ordenando, en cambio, sus actividades exclusivamente con arreglo a la opinión que a ellos solos les merece el futuro. Ven el pasado y el presente igual que los demás; sin embargo, su opinión del futuro es diferente. Actúan de forma que no coincide con la visión que la gente tiene del mañana. Otorgan a los factores de producción un valor distinto del que los demás les dan y prevén, para los productos que con dichos factores piensan obtener, futuros precios también en desacuerdo con los que el resto presupone, siendo tales circunstancias las que les impulsan en sus operaciones. Si la vigente estructura de los precios da lugar a que sea muy lucrativa la venta de determinados artículos, la producción de los mismos se ampliará sólo si los empresarios creen que esa favorable disposición del mercado va a perdurar lo suficiente como para que resulten rentables las inversiones del caso. Por elevados que sean los beneficios percibidos por las empresas hoy operantes, en ningún caso se ampliará la capacidad productiva de las mismas si los empresarios no están convencidos de que, financieramente hablando, vale la pena efectuar las inversiones de que se trate. Es precisamente esa aprensión, esa desconfianza típica del empresario ante todo nuevo negocio, lo que tanto critican quienes son incapaces de comprender el funcionamiento de la economía de mercado. La formación tecnocrática de los ingenieros se rebela cuando, en su opinión, el afán de lucro impide que los consumidores se vean abastecidos de un sinnúmero de artículos que los progresos de la técnica permitirían ofrecerles. Gritan los

¹⁵ Es curioso advertir cómo una misma raíz semántica se emplea para significar, de un lado, las reflexiones y subsiguientes acciones de promotores y empresarios, y, de otro, las divagaciones teóricas del estudioso que no ejerce ninguna influencia directa en el mundo de la acción.

demagogos contra la avaricia capitalista, supuestamente empeñada siempre en imponer la escasez.

Es recusable todo análisis de los ciclos económicos que pretenda explicarlos basándose en que determinadas empresas o grupos empresariales se equivocan al prever el futuro y por tanto realizan inversiones desafortunadas. El objeto de estudio de la teoría de los ciclos económicos es el auge *general* de la actividad económica, el afán de ampliar la producción en *todas* las ramas mercantiles y la subsiguiente crisis *general*. Tales fenómenos no pueden atribuirse a que los beneficios de determinadas industrias, provocados por la oportuna expansión de la demanda, dan lugar a la ampliación de las mismas y a las excesivas inversiones realizadas en los centros productores del equipo requerido por la ampliación.

Es un hecho bien conocido que, cuanto mayores proporciones toma el auge, tanto más difícil es adquirir máquinas y equipos. Las carteras de pedidos de las empresas productoras de dichos artículos alcanzan cifras impresionantes. Las entregas a los clientes se hacen tras periodos de espera extraordinariamente dilatados. Ello demuestra claramente que los fabricantes de elementos de producción no amplían su propia capacidad con la rapidez que el principio supone.

Es más, aun cuando, a efectos dialécticos, admitiéramos que capitalistas y empresarios efectivamente proceden según suponen las teorías de la desproporcionalidad, todavía habrían de aclararnos cómo podían aquéllos proseguir sus desatinados planes sin el auxilio de la expansión crediticia. La obsesión por efectuar las ampliaciones y nuevas inversiones provocarán forzosamente el alza de los precios de los complementarios factores de producción y la subida del tipo de interés en el mercado crediticio. Tal circunstancia pronto acabaría con las tendencias expansionistas si no concurriera la correspondiente expansión crediticia.

Los partidarios de las doctrinas de la desproporcionalidad invocan determinados acontecimientos registrados en ciertos mercados agrícolas como prueba de la pregonada falta de previsión de la empresa privada. Pero es imposible juzgar la característica esencial de la libre empresa competitiva tal como se manifiesta en la economía de mercado a la vista de las circunstancias en que hoy se desenvuelve el agricultor pequeño o mediano. En casi todos los países tales esferas agrícolas han sido sustraídas a la supremacía del mercado y de los consumidores. El intervencionismo estatal protege al agricultor contra la sanción del mercado. Tales cultivadores no operan en un mercado libre; son gente a la que se privilegia y se mima con medidas de diverso tipo. Su mundo económico es como una campana neumática en la cual pueden prosperar artificialmente el atraso técnico, la estrechez de miras y la ineficiencia, a

costa, naturalmente, de los sectores no agrarios de la población. Cuando su conducta habría de producir pérdidas a tales favoritos, interviene el gobierno exonerándoles de una carga que transfiere a los consumidores, a los contribuyentes y a los acreedores de aquéllos.

Se da, desde luego, el ciclo *maíz-cerdo* (*corn-hog cycle*) y otros fenómenos semejantes en el mercado agrícola. Ahora bien, la reiteración de tales ciclos se debe a que la mayor parte de los agricultores goza de franquicia contra las sanciones con que el mercado castiga a los empresarios torpes o poco diligentes. Están exentos de responsabilidad; son los niños mimados de gobiernos y políticos. De no ser así, hace tiempo que se habrían arruinado, pasando sus explotaciones a manos de gentes más capaces.

CLASES DE RACIONALISMO*

FRIEDRICH A. HAYEK

I

A lo largo del examen crítico de algunas creencias dominantes en nuestro tiempo he tenido que hacer a veces elecciones difíciles. Con frecuencia sucede que exigencias bastante específicas se etiquetan con un término que en su sentido más general describe una actividad totalmente deseable y por lo común aprobada. Las exigencias específicas a las que considero necesario oponerme son con frecuencia resultado de la creencia según la cual, si cierta actitud suele ser positiva, debe serlo en todas sus aplicaciones. La dificultad que esto crea a las críticas de las creencias actuales la encontré en primer lugar en relación con el término «planificación». El hecho de que tengamos que pensar previamente en lo que hacemos, o que imprimir un orden sensato a nuestra vida imponga tener un concepto claro de nuestros objetivos antes de empezar a actuar, parece tan evidente que resulta difícil creer que la exigencia de planificar pueda ser equivocada. En particular, toda la actividad económica está formada por decisiones que planifican el uso de los recursos para fines que compiten entre sí. Por consiguiente, podría parecer absurdo que un economista se oponga a la «planificación» en el sentido más general del término.

Pero en los años veinte y treinta, esta bella palabra acabó por ser ampliamente empleada en un sentido mucho más restringido y específico. Se convirtió en el eslogan aceptado no de la experiencia de que cada uno de nosotros tenga que planificar con inteligencia sus actividades económicas, sino en la necesidad de que las actividades económicas de todos sean dirigidas de un modo centralista sobre la base de un plan único impuesto por una autoridad central. «Planificar» ha venido así a significar planificación central colectivista y la discusión sobre planificar o no planificar se ha referido exclusivamente a este problema. El hecho

* Conferencia pronunciada el 17 de abril de 1964 en la Universidad Rikkyo de Tokio y publicada en *The Economic Studies Quarterly*, Tokio, vol. XV, 3, 1965. En Friedrich A. Hayek ([2007] 1967) *Estudios de Filosofía, Política y Economía*. Capítulo V, pp. 135-151. Unión Editorial. Madrid.

de que la buena palabra «planificación» la hayan empleado los planificadores centrales para sus particulares propósitos ha planteado un problema delicado a quienes se han opuesto a estas propuestas. ¿Acaso deberían haber intentado rescatar la palabra para su empleo legítimo, insistiendo en que una economía libre se basa en los distintos planes de múltiples individuos, y dar en realidad al individuo mayor espacio para programar su propia vida respecto al que permite un sistema centralmente planificado? ¿O tal vez deberían haber aceptado el sentido restringido en que el término había terminado por ser empleado y dirigir sus críticas sólo contra la «planificación»?

Con razón o sin ella, decidí, causando a veces malestar entre mis amigos, que las cosas habían ido demasiado lejos y que era demasiado tarde para reivindicar el uso legítimo del término. Precisamente porque mis adversarios sostenían simplemente la planificación, entendiendo por ello la planificación central de toda la actividad económica, dirigí todas mis críticas exactamente contra la «planificación», dejando a mis adversarios la ventaja de la dichosa palabra y reservándome la tarea de oponer el uso de nuestra inteligencia para poner en orden nuestros asuntos. Sigo pensando que, tal como era entonces la situación, un tal ataque frontal contra la «planificación» era necesario para neutralizar lo que se había convertido en un dogma.

Más recientemente, he encontrado análogas dificultades con el bendito término «social». Al igual que «planificación», es una de las palabras de moda de nuestro tiempo, y en su significado originario de perteneciente a la sociedad podría ser una palabra muy útil. Pero en su uso moderno, vinculado a otros términos como «justicia social» (¿podría pensarse que toda justicia es un fenómeno social!), o bien cuando nuestros deberes sociales chocan con los deberes puramente morales, se ha convertido en uno de los términos más confusos y perniciosos de nuestro tiempo, que no sólo carece de contenido y es *capaz* de prestarse a cualquier uso arbitrario que se le quiera atribuir, sino que hace que todos los términos con los que se asocia pierdan todo contenido concreto (como en las expresiones alemanas *soziale Marktwirtschaft* o *sozialer Rechtsstaat*). Me creí por tanto en el deber de adoptar una postura contraria a la palabra «social» y demostrar en particular que el concepto de justicia social no tiene significado alguno, porque evoca un espejismo engañoso que las personas inteligentes deberían evitar. Pero este ataque contra uno de los ídolos sagrados de nuestro tiempo hizo que muchos me consideraran de nuevo un extremista irresponsable, totalmente opuesto al espíritu de nuestro tiempo.

Otro ejemplo de una palabra buena que, si no se le hubiera dado un significado particular, yo no habría dudado en emplear para describir mi posición, pero a la que me he visto obligado a oponerme, es «positivo»

o «positivista». También aquí el sentido especial que se ha dado a la palabra ha creado una situación que ha hecho que me viera obligado a dejar este término absolutamente bueno a mis adversarios y a considerarme a mí mismo «anti-positivista», aunque lo que defiendo es ciencia positiva como la de las doctrinas de quienes se auto-definen positivistas.

II

Ahora, sin embargo, me encuentro en otro conflicto de opiniones en el que no me atrevo a hacer lo mismo sin dar algunas explicaciones. La filosofía social general que defiendo se ha calificado a veces como antirracionalista, y al menos con referencia a mis principales predecesores intelectuales, Bernard Mandeville, David Hume y Carl Menger, también yo, como otros, he empleado a veces este término. Ello ha dado lugar a tantos malentendidos que ahora lo considero una expresión peligrosa y engañosa que debería evitarse.

Una vez más nos hallamos ante una situación en la que un grupo de pensadores reivindica para sí el único uso apropiado de una buena palabra y por consiguiente han sido llamados racionalistas. Era prácticamente inevitable que quienes disentían de sus puntos de vista sobre el uso legítimo del término «razón» fueran etiquetados como antirracionalistas. Esto ha dado la impresión de que estos últimos consideraran la razón como menos importante, siendo así que en realidad lo que pretendían era hacer que la razón fuera más eficaz y consideraban que un uso más eficaz de la misma exigía una adecuada visión de los límites en que se halla el uso eficaz de la razón individual en la regulación de las relaciones entre muchos seres dotados de razón.

Creo que existe un tipo de racionalismo que, no reconociendo estos límites a los poderes de la razón individual, de hecho tiende a convertir la razón humana en un instrumento menos eficaz de lo que podría ser. Esta especie de racionalismo es un fenómeno relativamente nuevo, aunque sus raíces se remontan a la antigua filosofía griega. Su influencia moderna, sin embargo, comienza en los siglos XVI y XVII, en particular con la formulación de las principales doctrinas del filósofo francés Rene Descartes. Fue sobre todo a través de él como el término «razón» cambió de significado. Para los pensadores medievales, razón significaba principalmente la capacidad de reconocer la verdad, especialmente la verdad moral,¹ más bien que la capacidad de razonar

¹ John Locke, *Essays on the Laws of Nature* (1676), ed. W. von Leyden, Oxford (Clarendon Press), 1954, p. 111: «Por razón no creo que deba entenderse aquella facultad

deductivamente a partir de premisas explícitas, Y eran conscientes de que muchas de las instituciones de la civilización no eran invenciones de la razón, sino lo que ellos —en explícito contraste con todo lo que había sido inventado— calificaban de «natural», es decir que se había formado de manera espontánea.

Contra esta antigua teoría de una ley natural, que reconocía que la mayor parte de las instituciones de la civilización no son fruto de un proyecto humano intencionado, el nuevo racionalismo de Francis Bacon, Thomas Hobbes y sobre todo Rene Descartes afirmó que todas las instituciones humanas útiles eran y debían ser una creación intencionada de la razón. Esta razón se concibió como el *esprit géométrique* cartesiano, una capacidad de la mente de llegar a la verdad a través de un proceso deductivo, partiendo de pocas premisas obvias e indudables.

Creo que el nombre mejor de esta clase de racionalismo ingenuo es racionalismo constructivista. Es una visión que en la esfera social ha venido causando desde entonces daños inconmensurables, al margen de cuáles hayan sido sus grandes éxitos en el campo de la tecnología. (Si se piensa que calificando a esta visión de «constructivismo» estoy de nuevo presentando a mis adversarios con una buena *palabra*, debo decir que este término ya fue empleado exactamente en este sentido por uno de los mayores liberales del siglo XIX, W.E. Gladstone. Lo empleó para describir la actitud para la que no he encontrado en el pasado expresión mejor que «mentalidad ingenieril». «Constructivismo» me parece ahora la mejor «etiqueta» para designar la actitud práctica que suele acompañar a lo que en el campo de la teoría he denominado «cientismo».²)

La influencia que esta concepción tuvo en el siglo XVIII originó de hecho un retorno a un anterior modo de pensar ingenuo, a una visión que habitualmente suponía que, tras toda institución humana, ya se *tratará* del lenguaje, de la escritura, del derecho o de la moral, había un inventor personal. No es casual que el racionalismo cartesiano sea totalmente ciego ante las fuerzas de la evolución histórica. Y lo que aplicó al pasado lo proclamó como programa para el futuro: que el hombre, en el pleno conocimiento de lo hecho, tenía que crear deliberadamente una civilización y un orden social tal como el proceso de su razón le permitía diseñar. En este sentido, el racionalismo es la doctrina según la cual todas las instituciones de que se beneficia la sociedad fueron

del intelecto de elaborar discursos y deducir argumentaciones, sino algunos principios prácticos seguros de los cuales brota originariamente el conjunto de las virtudes y todo lo que es necesario para la buena formación de la moral.»

² Véase lo que decimos en *The Counter Revolution of Science*, Glencoe, 1952 (tr. esp. de Unión Editorial, 2003).

inventadas en el pasado y deben inventarse en el futuro, en la plena conciencia de los efectos deseables que esas instituciones producen; que éstas deben ser aprobadas y respetadas sólo en la medida en que podemos demostrar que los particulares efectos que producen en toda situación determinada son preferibles a los efectos que producirían en otro tipo de orden; que está en nuestro poder plasmar las instituciones de tal modo que de todos los posibles resultados se producirán los que preferimos a todos los demás; y que nuestra razón no debería recurrir nunca a dispositivos automáticos o mecánicos si la consciente consideración de todos los factores hace preferible un resultado diferente del producido por el proceso espontáneo. De este tipo de racionalismo social o constructivismo deriva todo el socialismo moderno, la planificación y el totalitarismo.

III

Nuestra discusión puede dirigirse ahora a preguntarnos si, como sostienen el racionalismo cartesiano y todas sus derivaciones, la civilización humana es fruto de la razón humana, o no será en cambio lo contrario, y tenemos que considerar la razón humana como el producto de una civilización que no ha sido creada deliberadamente por el hombre, sino que más bien se ha formado mediante un proceso de evolución. Es ésta, desde luego, en cierto modo, la pregunta del «huevo y la gallina», y nadie negará que ambos fenómenos interactúan continuamente. Pero la concepción típica del racionalismo cartesiano insiste totalmente sobre la primera interpretación, es decir sobre una preexistente razón humana que proyecta instituciones. Desde el «contrato social» a la teoría de que el derecho es una creación del Estado, desde la idea de que, puesto que hemos creado nuestras instituciones, podemos también cambiarlas a discreción, todo el pensamiento de la edad moderna está imbuido de esta mentalidad. También es característico de esta visión que no hay lugar para una auténtica teoría social: porque los problemas de la teoría social surgen del hecho de que los esfuerzos individuales del hombre producen con frecuencia un orden que, aunque sea no intencionado e imprevisible, resulta indispensable para la realización de aquello por lo que luchan los hombres.

Conviene observar que a este respecto los más de doscientos años de esfuerzo por parte de los teóricos sociales, y en particular por parte de los economistas, están recibiendo una ayuda inesperada de la nueva ciencia de la antropología social: sus investigaciones muestran en los más variados campos que lo que durante mucho tiempo se ha considerado como invención de la razón ha sido en realidad el resultado

de un proceso de evolución y selección muy parecido al que hallamos en el campo biológico. He hablado de nueva ciencia, aunque en realidad los antropólogos sociales no hacen más que continuar la labor iniciada por Mandeville, Hume y los filósofos escoceses, pero que se olvidó en gran parte cuando sus sucesivos seguidores se cerraron cada vez más en el restringido campo de la economía.

En su forma más general, el resultado principal a que llegaron estos pensadores es que incluso la capacidad que el hombre tiene de pensar no es una dotación natural del individuo sino una herencia cultural, transmitida no biológicamente, sino a través del ejemplo y la enseñanza —principalmente a través de (e implícitamente en) la enseñanza del lenguaje—. La medida en que el lenguaje que aprendemos en la primera infancia determina nuestro modo de pensar, nuestra visión e interpretación del mundo es probablemente mucho mayor de lo que pensamos. No es simplemente que los conocimientos de las generaciones precedentes nos sean comunicados a través del lenguaje; la propia estructura del lenguaje implica ciertas visiones acerca de la naturaleza del mundo; y, aprendiendo un lenguaje particular, adquirimos una cierta imagen del mundo, una armazón de nuestro modo de pensar dentro del cual nos movemos sin darnos cuenta. Como de niños aprendemos a usar nuestro lenguaje según reglas que no conocemos explícitamente, así con él aprendemos no sólo a obrar según sus reglas, sino también según muchas otras reglas con las que interpretamos el mundo y actuamos de manera apropiada, reglas que nos guiarán aunque jamás las hayamos formulado explícitamente. Este fenómeno de aprendizaje implícito es seguramente una de las partes más importantes de la transmisión cultural, pero una parte que aún comprendemos de manera imperfecta.

IV

El hecho a que acabo de referirme significa probablemente que en todo nuestro pensar somos guiados (o incluso impulsados) por reglas de las que no somos conscientes, y que nuestra razón consciente puede, por tanto, tener siempre en cuenta sólo algunas circunstancias que determinan nuestras acciones. Desde luego, se ha reconocido desde hace tiempo que el pensamiento racional es sólo uno de los elementos que nos guían. Así lo expresa la máxima escolástica *ratio non est iudex, sed instrumentum*. Pero la percepción clara de todo esto sólo vino con la demostración de David Hume (dirigida contra el racionalismo constructivista de su tiempo) según la cual «las reglas de la moral no son conclusiones de nuestra razón». Esto se aplica, desde luego, a todos nuestros valores,

que son los fines a los que la razón sirve, pero que la razón no puede determinar. Esto no significa que la razón no tenga ninguna función para decidir en los conflictos entre valores —y todos los problemas morales son problemas creados por conflictos entre valores. Pero nada demuestra mejor el limitado papel de la razón a este respecto que un análisis más atento del modo en que resolvemos tales conflictos. La razón sólo puede ayudarnos para ver las alternativas que tenemos delante, cuáles son los valores en conflicto y cuáles de ellos son verdaderos valores últimos y cuáles, como a menudo sucede, son sólo valores intermedios que reciben su importancia del servicio que prestan a otros valores. Sin embargo, una vez cumplida esta función, la razón ya no puede ayudarnos. Debe aceptar como dados los valores a los que tiene que servir.

Pero que los valores tengan una función o un «objetivo» que el análisis científico puede descubrir es otra cuestión. Servirá para distinguir ulteriormente entre los diferentes tipos de racionalismo que examinemos más a fondo el carácter de estos intentos encaminados a explicar por qué tenemos ciertos valores. La más conocida de estas teorías concernientes a las reglas morales es el utilitarismo. Éste se presenta bajo dos formas, que ofrecen la mejor ilustración de la diferencia entre el uso legítimo de la razón en la discusión de los valores y el falso racionalismo «constructivista» que ignora los límites puestos a los poderes de la razón.

El utilitarismo aparece en su primera y legítima forma en la obra del propio David Hume, que insistía en que «la razón por sí sola es totalmente impotente» para crear reglas morales, pero que al mismo tiempo insistía en que la obediencia a las reglas morales y legales, que nadie ha inventado o creado a tal fin, es esencial para *alcanzar* los objetivos de los hombres en sociedad. Hume demostró que ciertas reglas abstractas de conducta acabaron prevaleciendo, porque los grupos que las adoptaban eran, como resultado de ello, más eficaces para mantenerse a sí mismos. Lo que él subrayaba a este respecto era sobre todo la superioridad de un orden que se produce cuando todos los miembros obedecen a las mismas reglas abstractas, aunque no comprendan su importancia, frente a una condición en que toda acción individual se decide sobre la base de la conveniencia, es decir considerando explícitamente todas las consecuencias concretas de una determinada acción. A Hume no le interesa la utilidad reconocible de una acción particular, sino sólo la utilidad de una aplicación universal de ciertas reglas abstractas, incluidos los casos particulares en que los resultados inmediatamente conocidos de la obediencia a tales reglas no sean deseables. La razón que aduce es que la inteligencia humana es completamente insuficiente para comprender todos los detalles de la compleja sociedad humana, y es la insuficiencia de nuestra razón *para crear* un orden detallado

la que nos obliga a contentarnos con reglas abstractas; además, ninguna inteligencia humana aislada es *capaz* de inventar las reglas abstractas más adecuadas, porque las reglas que se han desarrollado en el proceso de evolución de la sociedad incorporan la experiencia de muchos más intentos y errores de los que podría contener cualquier mente individual.

Los autores que han seguido la tradición cartesiana, como Helvetius y Beccaria, o sus seguidores ingleses, Bentham, Austin hasta G.E. Moore, transformaron este *utilitarismo genérico*, que buscaba la utilidad incorporada en las reglas abstractas plasmadas a través de sucesivas generaciones, en un *utilitarismo particularista*, que en sus últimas consecuencias conduce a reclamar que toda acción sea *juzgada* en la plena consciencia de todos sus resultados previsibles, concepción que en último análisis tiende a eliminar todas las reglas abstractas y conduce a la pretensión de que el hombre puede obtener un orden de la sociedad deseable, combinando concretamente todas sus partes en el pleno conocimiento de todos los hechos relevantes. Mientras que el utilitarismo genérico de Hume descansa en el reconocimiento de los límites de nuestra razón y se espera su uso más completo de una rigurosa obediencia a reglas abstractas, el utilitarismo particularista y constructivista se basa en la creencia de que la razón es *capaz* de manejar directamente todos los detalles de una sociedad compleja.

V

La actitud de las distintas clases de racionalismo respecto a la abstracción exige una discusión más amplia, ya que son fuente frecuente de confusión. Acaso la diferencia se explica mejor diciendo que quienes reconocen los límites de los poderes de la razón pretenden emplear la abstracción para ampliarla, alcanzando así al menos un cierto grado de orden en el conjunto de los asuntos humanos, donde saben que es imposible dominar todos los detalles, mientras que el racionalismo constructivista valora la abstracción sólo como un instrumento para determinar los detalles. Para los primeros, como dice Tocqueville, «las ideas generales no son prueba de fuerza sino más bien de la insuficiencia del intelecto humano», para los otros son un instrumento capaz de darnos un ilimitado poder sobre el particular. En filosofía de la ciencia, esta diferencia se expresa, para los que mantienen la segunda concepción, en el hecho de que el valor de una teoría debe juzgarse por su capacidad de predecir acontecimientos particulares, o sea, por nuestra habilidad para llenar los modelos generales descritos por la teoría con hechos concretos suficientes para especificar su manifestación particular,

mientras que evidentemente la predicción de que aparecerá un cierto tipo de modelo es también un enunciado falsable. En filosofía moral, el racionalismo constructivista tiende a desdeñar toda confianza en abstractas reglas mecánicas y a considerar verdaderamente racional sólo un comportamiento basado en decisiones que juzgan toda situación particular «según su mérito», y elige entre alternativas sobre la base de una valoración concreta de las consecuencias conocidas de las distintas posibilidades.

Salta a la vista que este tipo de racionalismo tiene que conducir a la destrucción de todos los valores morales y a la creencia de que el individuo debe guiarse sólo por su valoración personal de los fines particulares que persigue. El estado mental que esto produce se describe muy bien en un ensayo autobiográfico de Lord Keynes. Describiendo la postura que junto con sus amigos había adoptado a principios de siglo, y que admite compartir aún al cabo de treinta años, escribe:

Repudiábamos completamente toda imposición personal de obedecer a normas generales. Reclamábamos el derecho a juzgar todo caso individual por sus méritos, y la sabiduría, la experiencia y el autocontrol necesarios para conseguirlo. Esta era una parte muy importante de nuestras creencias, defendida con fuerza y agresividad, y para los de fuera esta era nuestra característica más evidente y peligrosa. Repudiábamos de plano las costumbres morales, las convenciones y la sabiduría tradicional. Éramos, en el sentido más estricto del término, unos inmorales. Las consecuencias derivadas por el hecho de ser descubiertos tenían sin duda que ser consideradas en lo que valían. Pero no reconocíamos ninguna obligación moral, ninguna sanción interna a la que conformarnos u obedecer. Ante el cielo pretendíamos ser nuestros propios jueces en nuestros asuntos.³

Conviene observar que esta afirmación implica no sólo el rechazo de las reglas morales tradicionales, sino todo compromiso hacia cualquier tipo de reglas abstractas de conducta, morales o de otra clase. Esto implica la pretensión de que la inteligencia del hombre es suficiente para guiar con éxito su vida, sin necesidad de la ayuda derivada de reglas generales o principios; esto implica, en otras palabras, la pretensión de que el hombre es *capaz* de coordinar sus actividades con éxito a través de una plena y explícita valoración de las consecuencias de todas las acciones alternativas posibles, y su conocimiento exhaustivo de todas

³ J.M. Keynes, *Two Memoirs: Dr. Melchior; A Defeated Enemy and My Early Beliefs*, intr. de D. Garnett, Londres, 1949, pp. 97-98.

las circunstancias. Lo cual, desde luego, denota también no sólo una gran presunción respecto a nuestras capacidades intelectuales, sino también una concepción totalmente errónea del tipo de mundo en que vivimos. Trata nuestros problemas prácticos como si conociéramos todos los hechos y como si la tarea de afrontarlos fuera puramente intelectual. Temo que gran parte de la teoría social moderna carezca de valor precisamente por este mismo supuesto. El hecho crucial de nuestra vida es que *no* somos omniscientes, que debemos en todo momento adaptarnos a hechos nuevos que antes no conocíamos, y que, por consiguiente, no podemos ordenar nuestra vida según un detallado plan preconcebido en el que toda acción particular esté de antemano ajustada racionalmente a cualquier otra.

Dado que nuestra vida consiste en afrontar todas las circunstancias, nuevas e imprevisibles, no podemos hacerlo ordenadamente decidiendo con antelación todas las acciones particulares que realizaremos. El único modo en que realmente podemos dar cierto orden a nuestra vida consiste en adoptar como guías ciertas reglas abstractas o principios, y por tanto adherirnos rigurosamente a las reglas que hemos adoptado para afrontar las situaciones a medida que se vayan presentando. Nuestras acciones forman un modelo coherente y racional no ya porque se hayan decidido como parte de un único plan pensado con anterioridad, sino porque en toda decisión sucesiva limitamos nuestro radio de elección a través de las mismas reglas abstractas.

Si consideramos lo muy importante que es esta adhesión a las reglas para ordenar nuestra vida, resulta extraño constatar cómo la relación entre estas reglas abstractas y la consecución de un orden global ha sido tan poco estudiada. Todos sabemos, por supuesto, que hemos aprendido a actuar según unas reglas para dar cierta coherencia a nuestras acciones sucesivas, y que adoptamos reglas generales para nuestra vida no sólo para evitarnos el problema de reconsiderar ciertas cuestiones cada vez que surgen, sino sobre todo porque sólo así podemos producir algo parecido a un todo racional. No puedo discutir aquí de manera más sistemática la relación entre las reglas abstractas seguidas en todas las decisiones separadas y el modelo abstracto global que de ello resultará. Pero hay un punto importante sobre el que debo detenerme brevemente. Si queremos obtener un orden global de nuestras actividades, es necesario que sigamos la regla general en todos los casos y no sólo cuando no hay razón alguna especial para obrar de un modo distinto. Esto puede implicar que tengamos que desatender deliberadamente el conocimiento de determinadas consecuencias que podría causar la obediencia a la regla en ese caso particular. Pienso que una verdadera comprensión de la importancia del comportamiento según reglas exige una adhesión a las mismas muy superior a la que reclaman los racionalistas

constructivistas, que a lo sumo aceptan las reglas abstractas como un sustituto de una valoración completa de todas las circunstancias particulares y consideran que ésta es deseable para alejarse de las reglas siempre que haya una razón especial para hacerlo.

Para evitar ser mal interpretado, debería añadir que, cuando hablo de adherirse rigurosamente a las reglas, obviamente no me refiero a distintas reglas aisladas, sino siempre a todo un sistema de reglas, en que con frecuencia una regla modificará las consecuencias que deduciremos de otra. Más precisamente, debería hablar de una jerarquía de reglas con distintos grados de importancia. Pero no puedo ahondar en esta importante cuestión más de lo que es necesario para evitar el malentendido de que cualquier regla aislada sea generalmente suficiente para resolver nuestros problemas.

VI

Lo que he dicho sobre la necesidad de reglas abstractas para la coordinación de las sucesivas acciones de la vida de cada hombre, en circunstancias siempre nuevas e imprevisibles, se aplica con mayor razón a la coordinación de las acciones de muchos individuos distintos, en circunstancias concretas que cada individuo conoce sólo en parte y que le son conocidas sólo cuando se presentan. Esto me conduce a lo que, en mi investigación personal, ha sido siempre el punto de partida de todas estas reflexiones y que puede explicar por qué, de puro y simple teórico de la economía, pasé de las cuestiones técnicas de la economía a otro tipo de cuestiones generalmente consideradas filosóficas. Mirando retrospectivamente, todo parece que comenzó hace unos treinta años con un estudio sobre *Economía y conocimiento*,⁴ en el que examinaba las que, a mi parecer, eran algunas de las dificultades centrales de la teoría económica pura. La conclusión principal era que la función de la teoría económica consiste en explicar cómo se alcanza un orden global de la actividad económica, que utiliza en gran medida un conocimiento que no se halla concentrado en ninguna mente, sino que existe sólo como conocimiento disperso entre millares o millones de individuos diferentes. Pero aún hay un largo camino para alcanzar desde esa posición una adecuada concepción de las relaciones entre las reglas abstractas que el individuo sigue en sus acciones y el orden global abstracto que se forma como resultado de su respuesta, dentro de los límites que le imponen esas

⁴ En *Económica*, 1937, vol. VI, publicado de nuevo en *Individualism and Economic Order*, Londres 1949.

reglas abstractas, a las circunstancias particulares que encuentra. Fue sólo a través de un re-examen del antiguo concepto de libertad bajo la ley, concepto básico del liberalismo tradicional, y de los problemas de filosofía del derecho a que éste da origen, como pude alcanzar lo que ahora me parece una imagen tolerablemente clara de la naturaleza del orden espontáneo del que durante tanto tiempo han hablado los economistas.

Resulta ser un ejemplo de un método general para crear indirectamente un orden en situaciones en que los fenómenos son demasiado complejos para permitirnos la creación de un orden a través de la colocación, pieza a pieza, de todos los elementos en su lugar adecuado. Es una especie de orden sobre cuya particular manifestación tenemos escaso control, porque está determinado por reglas que determinan sólo su carácter abstracto, mientras que los detalles dependen de las circunstancias particulares que sólo sus miembros singulares conocen. Es por tanto un orden que no podemos mejorar, pero que podemos perturbar tratando de cambiar una parte del mismo con iniciativas deliberadas. El único modo en que efectivamente podemos mejorarlo consiste en mejorar las reglas abstractas que guían a los individuos. Ésta es, sin embargo, una tarea necesariamente lenta y difícil, ya que la mayor parte de las reglas que guían a la sociedad existente no son resultado de nuestras acciones intencionadas, y por consiguiente a menudo sólo captamos de un modo imperfecto lo que depende de ellas. Como indiqué anteriormente, estas reglas son fruto de un lento proceso de evolución a lo largo del cual han ido incorporando mucha más experiencia y conocimiento que lo que pueda hacer una sola persona. Esto significa que antes de poder esperar mejorarlas, debemos aprender a comprender mejor de qué manera interactúan las reglas creadas por el hombre y las fuerzas espontáneas de la sociedad. Esto requerirá no sólo una colaboración mucho más estrecha entre los especialistas en economía, derecho y filosofía que la que hemos tenido recientemente; incluso una vez conseguido todo esto, podremos esperar que se produzca un lento proceso experimental de mejora gradual más bien que una oportunidad de cambio drástico.

Es tal vez comprensible que los racionalistas constructivistas, en su presunción de atribuir grandes poderes a la razón humana, se hayan rebelado contra la exigencia de sumisión a unas reglas cuya importancia no conocen a fondo, y que producen un orden que no podemos prever en sus detalles. El hecho de no poder plasmar plenamente los asuntos humanos según nuestros deseos chocó contra las generaciones que creían que con el pleno uso de la razón podría el hombre convertirse en señor absoluto de su propio destino. Parece, sin embargo, que este deseo de ponerlo todo bajo el control de la razón, lejos de maximizar el uso de la razón, sea más bien un abuso de la misma basado

en una errónea valoración de sus poderes, y que al fin conduce a la destrucción de aquella libre interacción entre tantas mentes, de la que se nutre el crecimiento de la propia razón. La verdadera concepción racional del papel de la razón consciente parece en verdad indicar que uno de sus usos más importantes es el reconocimiento de los propios límites del control racional. Como señaló claramente el gran Montesquieu en la cúspide de «la era de la razón», *la propia razón tiene necesidad de límites.*

VII

Quisiera concluir dedicando algunas palabras a explicar por qué elegí este tema particular para lo que consideraba mi principal exposición pública en Japón, mi discurso en la Universidad que ha tenido la amabilidad de recibirme entre sus miembros. Creo que no me equivoco si pienso que el culto al uso explícito de la razón, que ha sido un elemento tan importante para el desarrollo de la civilización europea en los últimos trescientos años, no ha desempeñado el mismo papel en la evolución japonesa. No se puede negar que el uso intencionado de la razón como instrumento crítico ha sido tal vez la causa principal, en los siglos XVII, XVIII y XIX, del desarrollo más rápido de la civilización europea. Era, pues, natural que cuando los estudiosos japoneses comenzaron a estudiar las diversas corrientes del pensamiento europeo fueran atraídos sobre todo por las escuelas que parecían representar la tradición racionalista en su forma más extrema y explícita. Para quienes buscaban el secreto del racionalismo occidental, el estudio de su forma más extrema, que he denominado racionalismo constructivista y que considero una errónea e ilegítima exageración de un elemento característico de la tradición europea, se presentó como la vía más prometedora para el descubrimiento de ese secreto.

Sucedió así que, entre las diversas tradiciones de la filosofía europea, la que se remonta a Platón en la antigua Grecia y que fue retomada por Descartes y Hobbes en el siglo XVII y que, con Rousseau, Hegel y Marx, y posteriormente con el positivismo filosófico y jurídico, condujo al culto a la razón cada vez más pronunciado, fue la que más estudiaron los japoneses. El objetivo principal de mi actual exposición era advertirles que las escuelas que han llevado adelante el que podría parecer el lado más característico de la tradición europea pueden haberse equivocado tanto como las que no han apreciado en absoluto el valor de la razón consciente. La razón es como un peligroso explosivo que, manejado con cautela, puede ser de gran utilidad, pero que si se maneja incautamente puede hacer estallar toda una civilización. Por suerte,

este racionalismo constructivista no es la única filosofía que la tradición europea puede ofrecer, si bien hay que admitir que ha influido en las concepciones de algunos de sus mayores filósofos, entre ellos incluso Immanuel Kant. Sin embargo, al menos fuera del mundo comunista (en el que el racionalismo constructivista ha hecho realmente estallar toda una civilización), se encuentra otra tradición, mas modesta y menos ambiciosa, una tradición menos inclinada a erigir majestuosos sistemas filosóficos, pero que probablemente ha hecho más por crear los fundamentos de la moderna civilización europea y en particular del orden político liberal (mientras que el racionalismo constructivista ha sido siempre y en todas partes profundamente antiliberal). Se trata de una tradición que también se remonta a la antigüedad clásica, a Aristóteles y Cicerón, que ha sido transmitida a nuestra edad moderna principalmente a través de la obra de Santo Tomás de Aquino, y que en los últimos siglos ha sido desarrollada sobre todo por los filósofos de la política. En el siglo XVII fueron principalmente los adversarios del racionalismo cartesiano, como Montesquieu, David Hume y los filósofos escoceses de su escuela, en particular Adam Smith, los que construyeron una auténtica teoría de la sociedad y del papel de la razón en el desarrollo de la civilización. Debemos mucho también a los grandes clásicos liberales alemanes, Kant y Humboldt, que sin embargo, como sucedió con Bentham y los utilitaristas ingleses, no consiguieron liberarse completamente de la fatal atracción de Rousseau y del racionalismo francés. En su forma más pura, encontramos la filosofía política de esta escuela también en Alexis de Tocqueville y en Lord Acton; los fundamentos de esta teoría social han sido claramente restablecidos, por primera vez desde David Hume, en la obra del fundador de la Escuela Austriaca de Economía, Carl Menger. Entre los filósofos contemporáneos es sobre todo Karl R. Popper quien ha proporcionado nuevas bases filosóficas importantes a este filón del pensamiento. Él ha sido quien ha acuñado la expresión «racionalismo crítico», que a mi entender expresa eficazmente el contraste con el racionalismo ingenuo o constructivismo. Pienso que es el término que mejor describe la posición general que considero la más razonable.

Uno de los principales objetivos de mi intervención era someter a vuestra atención esta tradición. Creo que si la examináis, veréis cómo en ella hay menos cosas nuevas y sorprendentes de las que las primeras generaciones de japoneses encontraron en el racionalismo extremo de la escuela de Descartes, Hegel y Marx. Al principio podréis encontrarla menos fascinante y estimulante, pues no tiene la particular fascinación o incluso la ebriedad generada por el culto a la razón pura. Espero, sin embargo, que la encontréis no sólo más congenial. Creo que, precisamente porque no es una exageración unilateral, con sus raíces

en una fase particular del desarrollo intelectual europeo, sino una auténtica teoría de la naturaleza humana, puede ofrecer una base a cuyo desarrollo vuestra experiencia os pone en la condición de aportar importantes contribuciones. Es una concepción de la mente y de la sociedad que ofrece un espacio adecuado para el papel que en el desarrollo vienen desempeñando la tradición y las costumbres. Nos permite ver muchas cosas allí donde quienes se hallan atrapados por las crudas formas de racionalismo nada ven. Nos muestra que a veces las instituciones que nadie ha inventado pueden darnos para el desarrollo cultural un marco mejor que los diseños más sofisticados.

El presidente Matsushita,⁵ en otra ocasión, me hizo una pregunta que va directa al corazón del problema en cuestión, pero a la que entonces no pude responder. Me preguntó, si entendí bien, si un pueblo que para sus instituciones se confía a las costumbres más bien que a la invención no puede acaso producir mayor libertad para el individuo, y por tanto mejor espacio para la evolución, frente a quienes tratan de construir todas las instituciones intencionadamente, o que tratan de rehacerlas según los principios de la razón. Creo que la respuesta es afirmativa. Mientras no aprendamos a reconocer los justos límites de la razón en el despliegue de las actividades sociales, corremos el grave peligro de que, al intentar imponer a la sociedad lo que consideramos un modelo racional, podamos sofocar esa libertad que es la condición esencial de un gradual perfeccionamiento.

⁵ Dr. Masatoshi Matsushita, Presidente de la Universidad Rikkyo, presente en la conferencia.