



12. CIUDAD, INDUSTRIA y CLASE OBRERA

Ahora incluso cuecen nuestro pan de cada día
con el vapor y con la turbina
y muy pronto charlaremos
con ayuda de una máquina.

En Trautenau tienen dos cementerios
para los pobres y para los ricos;
ni siquiera en la tumba
es igual el pobre diablo.

Poema aparecido en Trautenau Wochenblatt, 1869 ¹

Antiguamente, si alguien llamaba «obrero» a un artesano jornalero, había una pelea segura... Pero ahora les han dicho a los jornaleros que los obreros son la primera jerarquía del estado, y todos insisten en querer ser obreros.

M. MAY, 1848 ²

El problema de la pobreza es como el de la muerte, la enfermedad, el invierno o el de cualquier fenómeno natural. No sé cómo puede ponerse fin.

WILLIAM MAKEPEACE THACKERAY, 1848. ³

I
Decir que nuevos emigrantes y nuevas generaciones surgían en un mundo de industria y tecnología es obvio, pero no muy ilustrativo. ¿De qué clase de mundo se trataba?

En primer lugar, no se trataba tanto de un mundo consistente en fábricas, patronos y proletarios, como de un mundo transformado por el enorme progreso de su sector industrial. Sin embargo, a pesar de los sorprendentes cambios originados por la difusión de la industria y por la urbanización, en sí mismos estos fenómenos no dan la medida del impacto del capitalismo.

En 1866, Reichenberg (Liberec), centro textil de Bohemia, obtenía todavía la mitad de su producción total de los telares artesanos, en su mayor parte dependientes de unas pocas fábricas de gran tamaño. Sin duda estaban menos adelantados en su organización industrial que Lancashire, donde los últimos tejedores manuales que quedaban fueron absorbidos por otros empleos en la década de 1850, pero también sería falso decir que no estaban industrializados. En el período álgido del auge del azúcar, a principios de 1870, fueron empleados no más de 40.000 trabajadores en las factorías azucareras checas. Pero esto es lo menos significativo a la hora de explicar el impacto de la nueva industria azucarera, que el hecho de que la extensión de terreno dedicado a la remolacha azucarera, en el campo bohemio, aumentara más de veinte veces entre 1853-1854 (4.800 hectáreas) y 1872-1873 (123.800 hectáreas).⁴ Que, en Gran Bretaña, el número de pasajeros de ferrocarril se duplicase entre 1848 y 1854 -pasando de unos 58 millones a unos 108-, mientras que los ingresos de las compañías debido al tráfico de fletes aumentase casi dos veces y media, es más significativo que el exacto porcentaje de los bienes industriales o de los viajes de negocios, encubiertos por dichas cifras.

Sin embargo, tanto el trabajo industrial, en su estructura y contexto característicos, como la urbanización -la vida en las ciudades de rápido crecimiento- fueron, con certeza, las manifestaciones más dramáticas de la nueva vida; nueva porque incluso la continuidad de algunas ocupaciones regionales o ciudadanas ocultaban cambios trascendentales. Pocos años antes de finalizar el período que estudiamos (1887), el profesor alemán Ferdinand Toennies formulaba la distinción existente entre *Gemeinschaft* (comunidad) y *Gesellschaft* (sociedad de individuos), conceptos que son ahora familiares a cualquier estudiante de sociología. Esta distinción es semejante a otras hechas por autores contemporáneos entre los que en lenguaje vulgar se llamarían posteriormente sociedades «tradicionales» y «modernas» -por ejemplo, la fórmula de sir Henry Maine resumiendo el progreso de la sociedad como el paso «del estatus al contrato». Sin embargo, la cuestión fundamental es que Toennies no basaba su análisis en la diferencia existente entre comunidad campesina y sociedad urbana, sino entre la ciudad tradicional y la ciudad capitalista, «esencialmente ciudad comercial y, en la medida en que el comercio domina su fuerza de trabajo productiva, ciudad fabril».⁵ Este nuevo medio y su estructura son el sujeto del presente capítulo.

La ciudad era, realmente, el símbolo externo más llamativo del mundo industrial, después del ferrocarril. La urbanización se incrementó con rapidez después de 1850. En la primera mitad del siglo, sólo Gran Bretaña tenía una tasa anual de urbanización de más de 0,20 puntos,* aunque casi fue igualada por Bélgica. Pero entre 1850 y 1890 incluso Austria-Hungría, Noruega e Irlanda se urbaniza-

*Esto representa el punto de inflexión del porcentaje en el nivel de población urbana entre el primer y último censo del período, dividido por el número de años. ⁶

ron a este ritmo; Bélgica y Estados Unidos lo hicieron entre un 0,30 y un 0,40; Prusia, Australia y Argentina, entre un 0,40 y un 0,50; Inglaterra y Gales (que se mantuvieron todavía levemente en cabeza) y Sajonia con cerca de un 0,50 al año. Afirmar que la concentración urbana en las ciudades fue el «fenómeno social más importante del presente siglo»,⁷ sería constatar algo evidente. Según nuestros patrones actuales esta concentración era todavía modesta -a finales de siglo apenas una docena de países habían alcanzado la tasa de concentración urbana de Inglaterra y Gales en 1801. Aunque a partir de 1850 la alcanzaron, excepto Escocia y los Países Bajos.

La típica sociedad industrial de este período era aún una ciudad de tamaño medio, incluso con arreglo a los patrones contemporáneos, aunque se dio el caso, en la Europa central y oriental, de que algunas capitales (que tendían a ser muy grandes) se convirtiesen también en los principales centros manufactureros, por ejemplo, Berlín, Viena y San Petersburgo. En 1871 Oldham tenía 83.000 habitantes, Barmen 75.000, Roubaix, 65.000. Realmente, las antiguas ciudades preindustriales más famosas no solían atraer los nuevos modos de producción, por lo que las nuevas regiones industriales típicas asumieron, generalmente, la forma de una especie de crecimiento convergente de pueblos aislados que se convertían en ciudades pequeñas, y luego se transformaban en otras mayores. No eran aún las vastas zonas ininterrumpidamente edificadas del siglo xx, aunque las chimeneas de las fábricas, que con frecuencia se extendían a lo largo de las cuencas de los ríos, los apartaderos del ferrocarril, la monotonía de los ladrillos descoloridos y el sudario de humo que se cernía sobre todo ello, les confería una cierta coherencia. Todavía no eran muchos los habitantes de las ciudades que se hallaban a una distancia del campo mayor de la que podían cubrir caminando. Hasta la década de 1870 las mayores ciudades industriales de Alemania occidental, como Colonia y Düsseldorf, se llenaron de campesinos provenientes de la región circundante, que llevaban sus artículos al mercado semanal.⁸ En cierto sentido, el choque producido por la industrialización residía, precisamente, en el brutal contraste entre los poblados, negros, monótonos, atestados y torturados, y las coloristas granjas y colinas que los rodeaban; así Sheffield era descrita como «ruidosa, humeante, aborrecible [pero] ... rodeada por todas partes por uno de los paisajes más encantadores que puedan encontrarse en el planeta».⁹

Esto es lo que permitió, aunque cada vez en menor medida, que los trabajadores de las zonas recientemente industrializadas siguieran siendo medio agricultores. Hasta después de 1900 los mineros belgas, en la estación adecuada, dedicaban algún tiempo a cuidar de sus campos de patatas (y si era necesario llegaban a hacer una «huelga de la patata» anual). Incluso en el norte de Inglaterra los parados de la ciudad podían volver fácilmente a trabajar en las granjas cercanas durante el verano: en 1859, los tejedores en huelga de Padiham (Lancashire) se

ayudaron preparando heno.¹⁰

La gran ciudad -en este período se consideraba como tal toda población de más de 200.000 habitantes, incluyendo las ciudades metropolitanas que superaban el medio millón-* no era tanto un centro industrial (aunque podía contar con un buen número de fábricas), como un centro de comercio, de transporte, de administración y de la multiplicidad de servicios que trae consigo una gran concentración de habitantes y que a su vez sirve para engrosar su número. Realmente, la mayoría de sus habitantes eran obreros de un tipo u otro, incluyendo gran número de criados: oficio al que pertenecían uno de cada cinco londinenses (1851), aunque, sorprendentemente, esto ocurría en proporción considerablemente menor en París.⁽¹²⁾ Aun así, su tamaño garantizaba que en ellas también vivía un gran número de personas pertenecientes a la clase media y clase media baja, en proporción sustancial: es decir, constituían entre el 20 y el 23 por 100 de la población de Londres y París.

Estas ciudades crecieron con extraordinaria rapidez, Viena pasó de unos 400.000 habitantes en 1846 a 700.000 en 1880; Berlín pasó de 378.000 (1849) a casi un millón en 1875; París, de 1.000.000 a 1.900.000; Londres, de 2.500.000 a 3.900.000, entre 1851 y 1881, aunque estas cifras palidecían frente a algunas de ultramar: concretamente las de Chicago y Melbourne. Pero el aspecto, la imagen y la estructura mismos de la ciudad cambiaron, debido tanto a la presión de nuevos edificios y planificaciones decididos por razones políticas (especialmente en París y Viena), como a la empresa hambrienta de beneficios. A nadie le gustaba la presencia de los pobres en la ciudad, que eran la mayoría de la población, aunque reconocían su lamentable indigencia.

Para los proyectistas urbanos los pobres eran un peligro público, por lo que dividieron sus concentraciones potencialmente sediciosas mediante avenidas y bulevares que pudiesen conducir a los habitantes de los multitudinarios barrios populares, que estaban renovando, a emplazamientos algo indeterminados, pero probablemente más salubres y, sin duda, menos peligrosos. Este fue también el punto de vista propagado por las compañías de ferrocarriles, que llevaban extensas redes de líneas y apartaderos hasta el centro de las ciudades, preferiblemente a través de los suburbios, donde los costes de los bienes raíces eran más bajos y las protestas casi insignificantes. Para los constructores y urbanizadores los pobres constituían un mercado improductivo, en comparación con las abundantes ga-

* A mediados de la década de 1870. se cree que existían cuatro ciudades de un millón o más de habitantes, y todas en Europa (Londres, París, Berlín, Viena), seis de más de medio millón (San Petersburgo, Constantinopla, Moscú, Glasgow, Liverpool, Manchester) y veinticinco de unos 200.000 habitantes. De éstas, cinco se encontraban en el Reino Unido, cuatro en Alemania, cuatro en Italia, tres en Francia, dos en España, y una, respectivamente, en Dinamarca, Hungría, Holanda, Bélgica, Rusia, Polonia, Rumanía y Portugal. Cuarenta y una ciudades más de 100.000 habitantes, nueve de las cuales estaban en el Reino Unido y ocho en Alemania.¹¹

nancias provenientes de los nuevos distritos de negocios o barrios comerciales y de las sólidas casas de apartamentos de la clase media, o de los barrios periféricos en crecimiento. Cuando los pobres no se apiñaban en los antiguos distritos del centro abandonados por las clases superiores, sus domicilios eran edificados por pequeños constructores especuladores, con frecuencia con una capacitación algo mayor que la de los simples artesanos, o por constructores especializados en dichos endebles y rebosantes bloques, expresivamente denominados en Alemania «cuarteles de alquiler» (Mietskasernen). De las casas edificadas en Glasgow entre 1866 y 1874, tres cuartos se componían de una o dos habitaciones, que estuvieron superpobladas en poco tiempo.

Quien habla de las ciudades de mediados del siglo XIX, habla de «amontonamiento» y «barrio bajo», y cuanto más rápidamente crecía la ciudad, su hacinamiento aumentaba paralelamente. A pesar de la reforma sanitaria y de una cierta planificación, el hacinamiento urbano se incrementó, probablemente, durante este período y allí donde no se había deteriorado realmente, no mejoraron ni la salud ni las tasas de mortalidad. La principal, sorprendente y en lo sucesivo continua mejora de dichas condiciones no comenzó hasta finales del período que estudiamos. Las ciudades seguían devorando a su población, aunque las británicas, que eran las más antiguas de la era industrial, estaban próximas a poder reproducirse, es decir, a crecer sin la constante y masiva transfusión de sangre de la inmigración.

Las construcciones destinadas a abastecer las necesidades de los pobres difícilmente podían haber duplicado el número de los arquitectos londinenses en veinte años (de unos 1.000 a unos 2.000, y en la década de 1830, probablemente no llegasen a 100), aunque la construcción y el arrendamiento de propiedades en los barrios bajos podía ser un negocio muy lucrativo, a juzgar por los beneficios por pie cúbico, derivados de un espacio a bajo costo.¹³ Realmente, la expansión de la arquitectura y el desarrollo de la propiedad fue tan grande precisamente porque nada desviaba el flujo de capital de lo que The Builder llamaba «la mitad del mundo en busca de inversión» a «la otra media que continuamente estaba en busca de residencias familiares agradables»,¹⁴ proporcionando viviendas a los pobres de la ciudad, que, evidentemente, no pertenecían en absoluto a su mundo. El tercer cuarto del siglo XIX fue, para la burguesía, la primera era mundial de expansión de las propiedades raíces urbanas y del auge de la construcción. Su historia, en lo referente a París, ha sido escrita por el novelista Zola. Eran dignos de verse cómo los edificios, situados en zonas caras, aumentaban constantemente el número de pisos, con la consiguiente aparición del «ascensor» o «elevador», y en la década de 1880, la construcción del primer «rascacielos» en Estados Unidos. Pero vale la pena recordar que cuando los negocios de Manhattan comenzaban a tocar el cielo, el Lower East neoyorkino era, probablemente, la zona de barrios bajos más superpoblada del mundo occidental, con unos 520 habitantes por acre. Nadie les

construía rascacielos... quizá por suerte para ellos.

Paradójicamente, cuantos más recursos desviaba la clase media, creciente y floreciente, hacia sus propios albergues, sus oficinas y sus grandes almacenes, tan característicos de esta era del desarrollo, y sus edificios de prestigio, tantos menos iban destinados, en relación, a los barrios obreros, excepto en su forma más general de gastos públicos: calles, saneamiento, alumbrado y servicios públicos. La única modalidad de empresa privada (incluida la construcción) que iba dirigida primordialmente al mercado de masas, aparte de los mercados y pequeñas tiendas, era la taberna -que llegó a ser el primoroso gin-palace (palacio de la ginebra) británico de las décadas de 1860 y 1870- y sus derivados el teatro y el music-hall. Pues a medida que la gente se fue haciendo más urbana, las antiguas costumbres y modos de vida que habían llevado consigo desde el campo o la ciudad preindustrial resultaron irrelevantes o impracticables.

II

La gran ciudad era un prodigio, aunque contenía, únicamente, una minoría de la población. La gran empresa industrial era todavía menos significativa. Realmente, con respecto a los patronos modernos el tamaño de dichas empresas no era demasiado impresionante, aunque tendía a crecer. Hacia 1850, en Gran Bretaña, una factoría de 300 trabajadores podía considerarse muy grande, e incluso en 1871 las empresas algodonerías inglesas empleaban 180 personas por término medio, y las que fabricaban maquinaria sólo 85.¹⁵ Evidentemente, la industria pesada, tan característica del período que estudiamos, tenía mucha más importancia, y tendía a promover concentraciones de capital que controlaban ciudades e incluso regiones enteras, y de modo poco usual movilizaban varios ejércitos de trabajadores bajo su autoridad.

Las compañías de ferrocarriles eran empresas desmesuradamente grandes, tanto cuando construían y administraban en condiciones de libre demanda competitiva como cuando no era así, caso este último menos frecuente. A finales de la década de 1860, más o menos en la época en que el sistema británico de ferrocarriles se estabilizó, cada metro de vía existente entre la frontera escocesa, los montes Peninos, el mar y el río Humber estaba controlado por el ferrocarril del noroeste. En aquel entonces, las minas de carbón eran explotadas aún, en gran medida, por particulares y solían ser de pequeño tamaño, aunque la magnitud de los grandes desastres mineros fortuitos da alguna idea de la escala a la que operaban: 145 muertos en Risca, en 1860; 178, en Ferndale (también en el sur de Gales), en 1875; 140, en Swaithe (Yorkshire), y 110, en Mons (Bélgica), en 1875, y 200, en High Blantyre (Escocia), en 1877. Aun así, cada vez con mayor frecuencia, especialmente en Alemania, la combinación vertical y horizontal produjo esos imperios industriales que controlaban las vidas de cientos de personas. El complejo co-

nocido desde 1873 como Gutehoffnungshütte A. G., no era, en absoluto, el mayor del Rur, pero para entonces sus actividades cubrían desde la fundición del hierro a la cantería y la minería del hierro y del carbón -producía prácticamente la totalidad de las 215.000 toneladas de hierro y la mitad de las 415.000 toneladas de carbón que necesitaba-; además había diversificado sus actividades con el transporte, el laminado y la construcción de puentes, barcos y de gran variedad de maquinaria.⁽¹⁶⁾ No es de extrañar que las fábricas Krupp, de Essen, pasasen de 72 obreros en 1848 a casi 12.000 en 1873, o que la Schneider francesa pasase a tener 12.500 obreros en 1870, y que la mitad de la población de Creusot trabajase en sus altos hornos, laminadoras, martillos pilones y talleres de ingeniería.⁽¹⁷⁾ La industria pesada no originó a la región industrial en la misma medida que la compañía originó a la ciudad, en la que el futuro de hombres y mujeres dependía de la fortuna y benevolencia de un solo patrón, respaldado por la fuerza del derecho y el poder del estado, que consideraban la autoridad de aquél como algo necesario y beneficioso.*

En cuanto a la pequeña y gran empresa, el «patrón» era quien la dirigía, con preferencia a la impersonal autoridad de la «compañía», e incluso la compañía se identificaba con un hombre más que con un consejo directivo. Para la mayor parte de las personas, y así era en realidad, el capitalismo era sinónimo de un hombre o de una familia que dirigía sus propios negocios. Sin embargo, este mero hecho suscitaba dos serios problemas para la estructura de la empresa. Atañían a la obtención de capital y a su dirección.

De forma general la empresa característica de la primera mitad del siglo había sido financiada privadamente -por ejemplo, con el capital familiar -y se había expandido mediante la reinversión de los beneficios, aunque ello significase que, con la mayoría del capital así asegurado, la empresa contaba con un crédito aceptable en sus operaciones en curso. Pero la creciente magnitud y el costo de tales empresas, como las ferroviarias, metalúrgicas y otras actividades costosas, requerían fuertes desembolsos iniciales, por lo que su creación se hacía cada vez más difícil, en especial, en los países de industrialización reciente y faltos de grandes concentraciones de capital privado para inversiones. Es cierto que en algunos países dichas reservas de capital ya estaban disponibles y eran lo suficientemente amplias, no sólo para cubrir sus propias necesidades, sino para ser invertidas en otros sectores de la economía mundial (a cambio de una tasa de interés satisfactoria). En este período los británicos invirtieron en el extranjero como nunca lo habían

* El artículo 414 del Código Penal francés, modificado en 1864, convirtió en delito el intento, la realización y la prosecución de un paro del trabajo colectivo con el propósito de elevar o bajar los salarios, o interferir de cualquier otra forma en el libre ejercicio de la industria o del trabajo, mediante la violencia, la amenaza o el engaño. Incluso en Italia, cuya legislación no se inspiró realmente en el Código citado, representó la actitud más general de la ley ante este problema.⁽¹⁸⁾

hecho antes o, en términos relativos, según algunos, fue a partir de este momento cuando comenzaron a hacerlo así. También actuaron de esta forma los franceses, probablemente a costa, al menos teóricamente, de sus propias industrias, que crecieron bastante más lentamente que las de sus rivales. Pero incluso en Gran Bretaña y Francia se crearían nuevas formas de movilizar dichos fondos, de canalizarlos hacia las empresas que lo necesitaban, y de constituir capitales sociales en vez de empresas de financiación privada.

Por consiguiente, el tercer cuarto de siglo fue un período fértil para la experimentación en la movilización del capital destinado al desarrollo industrial. Con la notable excepción de Gran Bretaña, la mayoría de estas operaciones implicaron, de una forma u otra, a los bancos, bien directamente o a través del expediente, ahora de moda, del *crédit mobilier*, una especie de compañía industrial financiera que consideraba a los bancos convencionales poco satisfactorios y desinteresados por la financiación industrial, por lo que competía con ellos. Los hermanos Pereire, aquellos dinámicos industriales inspirados por las ideas de Saint-Simon y que gozaban de un cierto respaldo de Napoleón III, desarrollaron el modelo prototípico de este expediente. Lo difundieron por toda Europa, en abierta competición con los Rothschild, sus peores rivales, a los que no complacía la idea, pero que se vieron obligados a seguir su ejemplo, y fue muy imitado, especialmente en Alemania (como ocurre tan frecuentemente en las épocas de expansión económica, cuando los financieros se sienten héroes y el dinero abunda). Los *crédits mobiliers* estuvieron de moda, al menos hasta que los Rothschild les ganaron la batalla a los Pereire y -como suele ocurrir en los períodos de expansión- algunos corredores de Bolsa fueron demasiado lejos a través de la siempre azarosa frontera que separa el optimismo en los negocios y el fraude. Sin embargo, al mismo tiempo, se estaba desarrollando una multiplicidad de experiencias con propósitos similares, especialmente los bancos de inversión o *banques d'affaires*. Y, por supuesto, la Bolsa se expandió como nunca lo había hecho, ya que ahora trataba considerablemente con las acciones de las empresas industriales y del transporte. En 1856, tan sólo la Bourse parisina cotizaba las acciones de 33 compañías ferroviarias y de canales, de 38 compañías mineras, 22 metalúrgicas, 11 compañías portuarias y marítimas, 7 empresas de autobuses y de transporte por carretera, 11 compañías de gas y 42 empresas clasificadas como industriales, que iban desde las textiles al hierro galvanizado y al caucho, cuyo valor se elevaba a cerca de 5,5 millones de francos-oro, es decir, algo más de un cuarto de todos los títulos negociados.¹⁹

¿En qué medida eran necesarias estas formas de movilizar capital? ¿En qué medida eran efectivas? A los industriales no les gustaban demasiado los financieros, y los industriales consagrados trataban de tener el menor trato posible con los banqueros. En 1869 un observador local escribió: «Lille no es una ciudad capitalista, principalmente es un gran centro industrial y comercial»,²⁰

donde los hombres reinvertían sus ingresos en los negocios, no bromeaban a su costa y esperaban no tener nunca que pedir prestado. A ningún industrial le gustaba colocarse a merced de los acreedores. Aun así podía tenerlos. Krupp creció tan rápidamente entre 1855 y 1866 que acabó con su capital. Hay un ejemplo histórico brillante según el cual cuanto más atrasada es una economía y cuanto más tarde inicia la industrialización, mayor es su confianza en los nuevos métodos de movilización y orientación de los ahorros a gran escala. En los países occidentales desarrollados existía cierta proporción entre los recursos privados y el mercado de capital. En Europa central, los Bancos e instituciones similares tuvieron que actuar mucho más sistemáticamente como «factores de progreso» histórico. Más al este y al sur y en ultramar, los gobiernos intervenían por sí mismos generalmente con la ayuda de las inversiones extranjeras, tanto para asegurar el capital como para demostrar que los inversores tenían garantizados los dividendos -o para que, -al menos, pensasen que estaban garantizados-, caso este último que era el más frecuente, ya que este era el único motivo por el que movilizaban su dinero o también para emprender ciertas actividades económicas. Sea cual fuese la validez de esta teoría, no hay duda de que, en el período que estudiamos, los bancos (e instituciones similares) jugaron en Alemania, el gran país recientemente industrializado, un papel como factores de progreso mucho más importante que en el resto de Occidente. El que tuviesen algún sentido —como en el caso de los *crédits mobiliers*— o el que prestasen grandes servicios, es un problema muy poco claro. Probablemente no fuesen especialmente prácticos hasta que los grandes industriales, que entonces reconocieron la necesidad de una financiación más elaborada que la existente en los primeros tiempos, colonizaron los grandes bancos, como ocurrió, cada vez con más frecuencia, en Alemania a partir de 1870.

La organización de los negocios no resultó muy afectada por las finanzas, aunque pudieron influir en su política. El problema administrativo resultó más difícil, ya que el modelo básico de la empresa dirigida por un propietario individual o familiar, es decir, la autocracia familiar patriarcal, fue haciéndose cada vez más irrelevante en las industrias de la segunda mitad del siglo XIX. «Las órdenes mejores —recomendaba un libro alemán de 1868— son las verbales. Dejando que éstas sean dadas por el mismo empresario, que todo lo supervise y que sea omnipresente e incluso asequible, y cuyas órdenes personales se ven reforzadas por su ejemplo personal que sus empleados tienen constantemente ante los ojos.»²¹ Esta advertencia, que se adaptaba a los pequeños maestros artesanos o granjeros, tenía aún algún sentido en las pequeñas oficinas de los banqueros y comerciantes de cierta importancia, y siguió siendo válida en la misma medida en que las instrucciones fueron un aspecto esencial de la administración en los países de reciente industrialización. Así, incluso individuos con la formación bá-

sica del obrero artesano (especialmente en el ramo del metal) debían aún aprender las especialidades propias de los obreros cualificados fabriles. La gran mayoría de los trabajadores especializados de las fábricas Krupp, y, en realidad, de todas las empresas constructoras de maquinaria alemanas, habían sido preparados para trabajar de esta forma. Únicamente en Gran Bretaña los empresarios contaban ya con una provisión de trabajadores especializados con experiencia en la industria —muchos de los cuales lo eran en realidad gracias, en gran medida, a su propio esfuerzo. El paternalismo de tantas grandes empresas europeas se debía, en cierta medida, a esta prolongada asociación de los trabajadores con la empresa, en la que, por así decirlo, crecían, y de la que dependían. Pero los años del ferrocarril, de las minas y de las acerías no esperaban siempre poder mirar paternalmente por encima del hombro a sus obreros y, sin duda, no lo hacían.

La alternativa y el complemento a las instrucciones era la autoridad. Pero ni la autocracia familiar, ni las operaciones a pequeña escala de la industria artesanal y de los negocios mercantiles proporcionaban dirección alguna a las organizaciones capitalistas verdaderamente extensas. Así, paradójicamente la empresa privada en sus períodos más libres y anárquicos tuvo tendencia a recurrir a los únicos modelos válidos de dirección a gran escala, los militares y burocráticos. Las compañías ferroviarias, con su pirámide de trabajadores uniformados y disciplinados, que poseían un trabajo seguro y que, con frecuencia, gozaban de la promoción por antigüedad e incluso de pensiones, son un ejemplo extremo. El recurso a los tratamientos y títulos militares, que se daban con frecuencia entre los ejecutivos de los primeros ferrocarriles británicos y los empresarios de las grandes empresas portuarias, no se basaba en un aprecio por las jerarquías de soldados y oficiales, como ocurría en Alemania, sino por la incapacidad de la empresa privada, como tal, para inventar un tipo específico de dirección para los grandes negocios. Evidentemente, esto proporcionaba algunas ventajas desde el punto de vista organizativo. Por la general, se solucionaba el problema de hacer que los trabajadores tuviesen en su trabajo una actitud modesta, diligente y humilde. Todo esto estaba muy bien para aquellos países donde los uniformes eran de buen tono -cosa que no ocurría en Gran Bretaña ni en Estados Unidos-, para promocionar entre los trabajadores las virtudes del soldado, entre las que se contaban, sobre todo, la de recibir una paga escasa.

Soy un soldado, un soldado de la industria,
como tú, yo tengo mi bandera.
Mi trabajo ha enriquecido a la patria.
Y, como tú sabes, mi destino es glorioso.²²

Así cantaba un poeta de Lille (Francia). Pero, incluso allí, el patriotismo apenas bastaba.

La era del capital halló dificultades para resolver este problema. La insistencia burguesa sobre la lealtad, la disciplina y las satisfacciones humildes no encubrían, en realidad, sus verdaderas ideas acerca de que quienes realizaban el trabajo eran bastante distintos. Pero ¿qué eran? En teoría debían trabajar para dejar de ser obreros en cuanto les fuera posible, para así entrar a formar parte del universo burgués. Como «E. B.» escribió, en 1867, en sus *Songs for English Workmen to Sing*:

Trabajad muchachos, trabajad y estad contentos
mientras tengáis con qué comprar vuestro sustento;
el hombre en el que podéis confiar
será pronto rico
sólo si arrima el hombro.²³

Pero aunque para algunos esta esperanza podía bastar, en especial para aquellos que estaban a punto de apartarse de la clase obrera, o también, quizá, para un gran número de personas que sólo se contentaban con soñar con el éxito cuando leían el *Self-Help* de Samuel Smiles (1859) o libros similares, estaba perfectamente claro que la mayoría de los obreros seguirían siendo obreros toda la vida, y que ciertamente el sistema económico les obligaba a actuar así. La promesa de encontrar un bastón de mariscal en cada mochila, no se entendió nunca como un programa para promocionar a todos los soldados al rango de mariscales.

Si la promoción no era el incentivo adecuado, había que preguntarse cuál era éste; ¿era acaso el dinero? Pero un axioma de los patronos de mediados del siglo XIX era que los salarios debían mantenerse tan bajos como fuese posible, aunque ciertos empresarios inteligentes con experiencia internacional, como Thomas Brassey, el constructor de ferrocarriles, comenzaron a señalar que el trabajo de los obreros británicos bien retribuido era, en realidad, más barato que el de los terriblemente mal pagados culis, ya que su productividad era mucho más elevada. Pero dichas paradojas difícilmente convencían a los hombres de negocios formados en la teoría económica del «fondo salarial», pues consideraban que estaba científicamente demostrado que la elevación de los salarios era imposible, y que, por consiguiente, los sindicatos estaban condenados al fracaso. La «ciencia» se hizo algo más flexible hacia 1870, cuando los trabajadores organizados comenzaron a aparecer como actores permanentes en la escena industrial, en vez de aparecer brevemente en algún entreacto ocasional. El gran

santón de los economistas, John Stuart Mill (1806-1873) (que personalmente simpatizaba con los trabajadores), modifico su postura sobre el problema en 1869, después de lo cual desapareció la autoridad canónica de la teoría del fondo salarial. Aun así, no hubo ningún cambio en los principios que regían los negocios. Pocos patronos estaban dispuestos a pagar más de lo que estaban acostumbrados.

Además, dejando aparte la economía, la clase media de los países del Viejo Mundo creía que los obreros debían ser pobres, no sólo porque siempre lo habían sido, sino también porque la inferioridad económica era un índice neto de la inferioridad de clase. Si, como ocurría ocasionalmente -por ejemplo, en la gran expansión de 1872-1873-, algunos obreros ganaban realmente lo suficiente como para permitirse, por breves momentos, los lujos que los patronos consideraban suyos, la indignación era sincera y sentida. ¿Qué tenían que ver los mineros con los grandes pianos y con el champán? En países con escasez de trabajadores, una jerarquía social subdesarrollada y una población obrera, dura y democrática, las cosas podían ser distintas, pero en Gran Bretaña y en Alemania, en Francia y en el imperio de los Habsburgo, a diferencia de Australia y Estados Unidos, el máximo apropiado para la clase trabajadora eran buenos alimentos dignos, en cantidad suficiente (preferiblemente con una dosis menos que suficiente de bebidas alcohólicas), una modesta vivienda atestada y unos vestidos adecuados para proteger la moral, la salud y el bienestar, sin riesgo de una incorrecta emulación de la ropa de sus superiores. Se esperaba que el progreso capitalista llevase, eventualmente, a los trabajadores al punto más próximo a este máximo, y se consideraba lamentable que tantos obreros estuviesen aún tan por debajo del mismo (aunque esto no era inoportuno si se querían mantener bajos los salarios). Sin embargo, era innecesario, desventajoso y peligroso que los salarios superasen este máximo.

De hecho, las teorías económicas y los presupuestos sociales del liberalismo de la clase media estuvieron enfrentados entre sí, y en cierto sentido triunfaron las teorías. A lo largo del período que estudiamos, las relaciones salariales pasaron a convertirse, cada vez en mayor medida, en puras relaciones de mercado, en un nexo monetario. Así, observamos que, en la década de 1860, el capitalismo británico abandonó las coacciones no económicas a los trabajadores (como las Master and Servant Acts -leyes de Amos y Criados-, que castigaban los incumplimientos de contrato de los trabajadores con la cárcel), los contratos asalariados a largo plazo (como el «compromiso anual» de los mineros de carbón del Norte), y el pago en especie, al tiempo que se acortó la duración de los contratos y el intervalo medio entre pago y pago se fue reduciendo gradualmente a una semana, o incluso aun día o a una hora, haciendo así que el mercado fuese

más sensible o flexible. Por otra parte, la clase media podría haber resultado conmocionada y aterrada si los obreros hubiesen reivindicado realmente el modo de vida que ella misma decía merecer, y aun más si hubiesen dado señales de conseguirla. La desigualdad frente a la vida y sus oportunidades era algo intrínseco al sistema.

Esto limitó los incentivos económicos que estaban dispuestos a proporcionar. Estaban deseosos de unir los salarios con la producción mediante diversos sistemas de «trabajo a destajo», que al parecer se difundieron durante el período que estudiamos, y también a puntualizar que lo mejor que podían hacer los obreros era estar agradecidos, de alguna manera, por tener un trabajo, ya que fuera había un ejército de reserva esperando sus puestos.

El pago por obra realizada tenía algunas ventajas obvias: Marx consideraba que esta forma de pago era la más provechosa para el capitalismo. Proporcionaba al obrero un incentivo real para intensificar su trabajo y de esta forma incrementar su productividad, era una garantía contra la negligencia, un dispositivo automático para reducir las cuentas salariales en épocas de depresión, así como un método conveniente, mediante el recorte de los períodos de trabajo, para reducir los costos de la fuerza de trabajo y prevenir la elevación de los jornales más allá de lo necesario y adecuado. Ello dividió a los obreros entre sí, ya que sus ganancias podían variar mucho, incluso dentro del mismo establecimiento, o los diferentes tipos de trabajo podían ser pagados de formas completamente diferentes. En ocasiones el especializado era, en realidad, una especie de subcontratista, pagado por rendimiento, que contrataba a sus auxiliares no cualificados por mero jornal, y procuraba que mantuviesen el ritmo. El problema fue que, con frecuencia, la introducción del destajo fue rechazada (allí donde éste no formaba ya parte de la tradición), especialmente por parte de los individuos especializados, y esto no sólo era complejo y oscuro para los obreros, sino para los empresarios, que con frecuencia sólo tenían una confusa idea de qué tipo de normas de producción debían establecer. Asimismo, no era fácilmente aplicable a ciertas profesiones. Los obreros intentaron eliminar dichas desventajas mediante la re introducción del concepto de un salario base incompresible y predecible «tarifa estándar», bien a través de los sindicatos, bien a través de sistemas informales. Los empresarios estuvieron a punto de eliminarlos mediante lo que sus paladines norteamericanos denominaron «gerencia científica», pero en el período que estudiamos estaban aún tanteando la solución.

Quizá esto llevase a dar mayor énfasis al otro incentivo económico. Si hubo un factor que determinó las vidas de los obreros del siglo XIX, ese fue la inseguridad. Al comienzo de la semana no sabían cuánto dinero podrían llevar a sus casas al finalizar aquella. No sabían cuánto iba a durar su trabajo o, si lo perdían,

cuándo podrían conseguir otro empleo, o bajo qué condiciones. No sabían cuándo iban a encontrarse con un accidente o una enfermedad y, aunque eran conscientes de que en un cierto momento de su vida, en la edad madura -quizá a los cuarenta años para los obreros no cualificados, o a los cincuenta para los más capacitados-, serían incapaces de llevar a cabo, en toda su extensión, el trabajo físico de un adulto, no sabían qué les pasaría entre este momento y la muerte. La suya no era la inseguridad de los campesinos, a merced de catástrofes periódicas -aunque, para ser sinceros, con frecuencia más crueles-, tales como sequías y hambres, pero capaces de predecir, con cierta seguridad, cómo podrían transcurrir la mayor parte de los días de un individuo, desde su nacimiento hasta su muerte. Se trataba de una imprecisión profunda, a pesar de que probablemente un buen número de trabajadores obtenían empleo, por largos períodos de su vida, de un solo empresario. Incluso en los trabajos más cualificados no existía ninguna certidumbre: durante la depresión de 1857 -1858, el número de obreros de la industria mecánica berlinesa disminuyó casi un tercio.²⁴ No había nada semejante a la moderna seguridad social, excepto la caridad y la limosna para la miseria real, y en ocasiones en muy escasa medida.

La inseguridad era para el mundo del capitalismo el precio pagado por el progreso y la libertad, por no hablar de la riqueza, y era soportable por la constante expansión económica. La seguridad podía adquirirse -al menos en ciertas ocasiones-, pero no estaba destinada a los individuos libres, sino, como especificaba la terminología inglesa con claridad, a los «empleados de servicios», cuya libertad se hallaba estrictamente restringida: criados, «funcionarios de ferrocarriles» e incluso «funcionarios públicos». De hecho, incluso el principal núcleo de trabajadores de esta clase, los criados urbanos, no gozaban de la seguridad de los privilegiados criados familiares de la nobleza y clase media alta tradicional, sino que se enfrentaban constantemente con la inseguridad en su forma más terrible: el despido inmediato «sin referencias», por ejemplo, recomendaciones del año anterior, para los futuros patronos, o con mayor frecuencia, del año anterior. Ya que el mundo de la burguesía «establecida» se consideraba básicamente inseguro, como en un estado de guerra en el que podían resultar víctimas de la competición, el fraude o la depresión económica, aunque en la práctica los hombres de negocios vulnerables probablemente eran sólo una minoría dentro de la clase media, y el castigo del fracaso raramente era el trabajo manual, por no hablar de las casas de misericordia. El riesgo más grave con el que se enfrentaban era el mismo que existía para sus involuntariamente parásitas esposas: la muerte inesperada del varón productor.

La expansión económica mitigaba esta constante inseguridad. No hay muchas pruebas de que los salarios reales empezasen a aumentar en Europa,

significativamente, hasta finales de la década de 1860; pero incluso antes, el sentir general de que por aquel entonces estaban mejorando, era evidente en los países desarrollados, y era palpable el contraste entre los tumultuosos y desesperanzados años de las décadas de 1830 y 1840. Ni la inestabilidad, a escala europea, del coste de la vida entre 1853-1854, ni la dramática depresión mundial de 1858, comportaron ningún desasosiego social serio. La verdad es que la gran expansión económica proporcionó empleo -tanto en su país, como en el exterior a los emigrantes- a un nivel sin precedentes. A pesar de lo malas que fuesen las dramáticas depresiones cíclicas de los países desarrollados, se consideraban ahora menos como pruebas de su descomposición económica, que como interrupciones temporales del crecimiento. Evidentemente, no hubo ninguna escasez absoluta de fuerza de trabajo, aunque sólo fuese porque el ejército de reserva constituido por la población rural (fuese ésta nacional o extranjera), por primera vez estaba avanzando en masse sobre los mercados de la fuerza de trabajo industrial. Sin embargo, el hecho de que su concurrencia no invirtiese lo que los estudiosos entienden por una clara, aunque modesta, mejora del conjunto, excepto en las condiciones de vida de la clase obrera, indica la medida e ímpetu de la expansión económica.

Así pues, al contrario que la clase media, la clase obrera se hallaba aun paso de la pobreza y, por ello, la inseguridad era constante y real. El trabajador no contaba con reservas de entidad. Los que podían vivir de sus ahorros por algunas pocas semanas o meses, constituían una «clase rara»²⁵ También los salarios de los obreros cualificados eran, en el mejor de los casos, modestos. En un período de tiempo normal el capataz de una hilandería de Preston, que con sus siete hijos a su servicio obtenía cuatro libras semanales, trabajando una semana a tiempo completo, podría haber sido la envidia de sus vecinos. Pero bastaban pocas semanas, durante la carestía de algodón de Lancashire (debida a la interrupción de los suministros de materia prima a causa de la guerra civil norteamericana) para reducir a esta familia a la caridad. El ritmo de vida normal -e inevitable- atravesaba diversos baches en los que podían caer el trabajador y su familia; por ejemplo, el nacimiento de un hijo, la ancianidad y la jubilación. En Preston, el 52 por 100 de todas las familias obreras con hijos por debajo de la edad laboral, trabajando a pleno rendimiento en un año memorablemente bueno (1851), podían contar con vivir por debajo del nivel de pobreza.²⁶ En cuanto a la vejez, era una catástrofe que se esperaba estoicamente, una disminución de las posibilidades de conseguir un salario, así como una disminución de la fuerza física, a partir de los cuarenta años y, especialmente, para los menos especializados, todo ello iba seguido de la pobreza, de la caridad y la limosna. Para la clase media de mediados del siglo XIX esta fue la edad de oro de la madurez,

cuando los hombres alcanzaban la cúspide de sus carreras, ingresos y actividades y aún no era evidente el declive fisiológico. Únicamente para los oprimidos - los trabajadores de ambos sexos y las mujeres de todas clases- la flor de la vida florecía en su juventud.

Por consiguiente, ni los incentivos económicos ni la inseguridad proporcionaron un mecanismo general, realmente efectivo, para mantener a los trabajadores en sus puestos; los primeros, debido a que su alcance era limitado; la segunda porque, en su mayor parte, era o parecía tan inevitable como el frío o el calor. A la clase media le resultaba difícil comprender esto. ¿Por qué los obreros mejores, más sobrios y juiciosos eran los únicos capaces de formar parte de los sindicatos? ¿Debido acaso a que sólo ellos merecían los salarios más elevados y el puesto de trabajo más seguro? Con todo, los sindicatos estuvieron formados, de hecho, y dirigidos, sin duda, por estos hombres, aunque la mitología burguesa los consideraba una chusma de estúpidos e ilusos, instigada por agitadores, que de lo contrario no habrían podido conseguir un modo de vida confortable. Por supuesto, no se trataba de ningún misterio. Los obreros que los patronos se disputaban no eran sólo los únicos con la capacidad de negociación suficiente para hacer factibles los sindicatos, sino también aquellos más conscientes de que el «mercado» por sí solo no les garantizaba ni seguridad, ni aquello a lo que creían tener derecho. No obstante, en la medida en que carecían de organización -y en ocasiones, incluso, cuando la tenían- los mismos obreros dieron a sus patronos una solución al problema de la dirección de los trabajadores: por lo general, les gustaba el trabajo, y sus aspiraciones eran notablemente modestas. Los inmigrantes no cualificados o «novatos», provenientes del campo, estaban orgullosos de su fuerza, y procedían de un entorno en el que el trabajo duro era el criterio para valorar los méritos de una persona, y donde la esposa no se escogía por su aspecto físico, sino por su potencial para trabajar. «La experiencia me ha demostrado -decía en 1875 un norteamericano, supervisor de una fundición- que una juiciosa mezcla de alemanes, irlandeses, suecos y lo que yo llamo «alforfones» -jóvenes campesinos norteamericanos- constituyen la fuerza de trabajo más efectiva y manejable que se pueda encontrar»; en realidad, cualquier cosa era preferible a «dos ingleses, que porfían con gran insistencia por mayores salarios, menor producción y que van a la huelga».²⁷

Por otra parte, los obreros especializados se movían por los incentivos no capitalistas del conocimiento del oficio y del orgullo profesional. Eran las verdaderas máquinas de este período, limaban y pulían el hierro y el bronce con cariño y el trabajador en perfecto orden durante un siglo, son una demostración de ello (en la medida en que aún sobreviven). Los interminables catálogos de objetos exhibidos en las exposiciones internacionales, aunque enormemente antiestéticos, son monumentos al amor propio de los que los construyeron. Estos hombres no

aceptaban fácilmente las órdenes y la supervisión, y por ello estuvieron con frecuencia fuera de un control efectivo, excepto el colectivo de su taller. Con frecuencia, también se sintieron agraviados por los salarios por pieza, o por cualquier otro método de acelerar las tareas complejas o difíciles y, por consiguiente, bajar la calidad de un trabajo que respetaban. Pero, aunque no trabajaban con más intensidad ni rapidez que lo que requería su trabajo, tampoco lo hacían más despacio ni con menos intensidad: nadie les daba un incentivo especial para que lo hiciesen lo mejor posible. Su lema era: «una jornada laboral por el jornal diario», y si, confiadamente, esperaban que la paga les satisficiera, también esperaban que su trabajo satisficiera a todo el mundo, incluidos ellos mismos.

De hecho, por supuesto, este enfoque del trabajo, esencialmente no capitalista, beneficiaba más a los patronos que a los obreros. Ya que los compradores del mercado de fuerza de trabajo operaban sobre el principio de comprar en el mercado más barato y vender en el más caro, aunque, en ocasiones, desconocían los métodos adecuados para contabilizar los costos. Pero, por regla general, los vendedores no pedían que se les diese el máximo salario que pudiese proporcionar el mercado, a cambio de la mínima cantidad de fuerza de trabajo posible. Trataban de obtener un modo de vida decente como seres humanos. Quizá lo que intentaban era «mejorar». En pocas palabras, aunque, naturalmente, no eran insensibles a la diferencia existente entre los salarios más altos y más bajos, estaban más preocupados por una forma de vida humana que por una negociación económica.*

III

Pero ¿Podemos acaso hablar de «los obreros» como si fuesen una sola categoría o clase? ¿Qué podía haber en común entre grupos con tan distintos ambientes, orígenes sociales, formación, situación económica y, en ocasiones, incluso con tan diferentes idiomas y costumbres? Dicha unidad no provenía de la pobreza, ya que, según los patronos de la clase media, todos tenían unos ingresos modestos -excepto en paraísos del trabajador como Australia, donde en la

* El caso extremo de esta clase de contraposición se dio en el campo de los deportes-espectáculo profesionales, aunque sus formas modernas apenas se dieron en el período que estudiamos. El futbolista profesional británico, que apareció a finales de la década de 1870, solía jugar hasta después de la segunda guerra mundial principalmente por un premio justo, además de por la gloria y por una ganancia ocasional, aunque su valor monetario en el mercado de las transferencias solía alcanzar miles de libras. El momento en el que la estrella futbolística aspiró a que le pagasen según su valor en el mercado señaló una transformación fundamental en el deporte: lo cual se consiguió mucho antes en Estados Unidos que en Europa.

década de 1850 un cajista de imprenta podía ganar 18 libras a la semana,²⁸ pero, según los patrones de los pobres, había gran diferencia entre los «artesanos» especializados, bien pagados y con un empleo más o menos fijo, que los domingos vestían una copia del traje de la clase media respetable, e incluso lo hacían para ir y venir del trabajo, y los muertos de hambre andrajosos, que a duras penas sabían de dónde sacar su próxima comida, y menos aún la de su familia. Realmente, estaban unidos por un sentimiento común hacia el trabajo manual y la explotación, y cada vez más también por el destino común que les obligaba a ganar un jornal. Estaban unidos por la creciente segregación a que se veían sometidos por parte de la burguesía cuya opulencia se incrementaba espectacularmente, mientras que, por el contrario, su situación seguía siendo precaria, una burguesía que se iba haciendo cada vez más cerrada e impermeable a los advenedizos.* En esto residía toda la diferencia entre los modestos grados de bienestar que, razonablemente, podía esperar conseguir un obrero o ex obrero afortunado, y las acumulaciones de riqueza realmente impresionantes. Los obreros fueron empujados hacia una conciencia común, no sólo por esta polarización social, sino por un estilo de vida común, al menos en las ciudades - en el que la taberna («la iglesia del obrero», como la denominó un liberal burgués) desempeñaba un papel central-, y por su modo de pensar común. Los menos conscientes tendían a «secularizarse» tácitamente, los más conscientes a radicalizarse, convirtiéndose en los defensores de la Internacional en las décadas de 1860 y 1870, y en los futuros seguidores del socialismo. Ambos fenómenos estuvieron unidos, pues la religión tradicional siempre había sido un lazo de unión social a través de la afirmación ritual de la comunidad. Pero en Lille, durante el Segundo Imperio, las procesiones y ceremonias comunes decayeron. Los pequeños artesanos de Viena, cuya piedad simple e ingenua felicidad frente a la pompa y ostentación católica constató ya Le Play en la década de 1850, se habían vuelto indiferentes. En menos de dos generaciones habían traspasado su fe al socialismo.³⁰

Indiscutiblemente, el heterogéneo grupo de los «trabajadores pobres» tendió a formar parte del «proletariado» en las ciudades y regiones industriales. En la década de 1860, la creciente importancia de los sindicatos dio fe de ello, y la misma existencia -por no hablar del poder- de la Internacional habría sido impo-

* En Lille la «clase alta» (burguesa) pasó de ser el 7 a ser el 9 por 100 de la población entre 1820 y 1873-1875, pero su porción de las riquezas legadas por testamento creció del 58 al 90 por 100. Las «clases populares», que aumentaron de un 62 a un 68 por 100, únicamente legaban un 0.23 por 100 de los bienes testamentarios. Y esta cifra que habría sido muy modesta para 1821, era todavía entonces del 1.4 por 100.²⁹

sible sin aquellos. Aun así, los «trabajadores pobres» no habían sido únicamente una reunión de diferentes grupos. En especial, en los difíciles y desesperanzados tiempos de la primera mitad del siglo, se habían fundido en la masa homogénea de los descontentos y los oprimidos. En estos momentos dicha homogeneidad se estaba perdiendo. La era del capitalismo liberal floreciente y estable ofrecía a la «clase obrera» la posibilidad de mejorar su suerte mediante la organización colectiva. Pero aquellos que, simplemente, siguieron siendo los «pobres», poco uso pudieron hacer de los sindicatos, y menos aún de las mutualidades. De una manera general; los sindicatos fueron organizaciones de minorías favorecidas, aunque las huelgas masivas pudiesen, en ocasiones, movilizar a las masas. Por otra parte, el capitalismo liberal ofrecía al obrero individual claras perspectivas de prosperar, en términos burgueses, lo cual no estaba al alcance de grandes grupos de población trabajadora, o simplemente era rechazado por ellos.

Por ello se produjo una fisura en lo que, cada vez en mayor medida, se estaba convirtiendo en la «clase obrera»; fisura que separó a los «obreros» de los «pobres», o, alternativamente, a los «respetables» de los «no respetables». En términos políticos (véase el capítulo 6), separó a los individuos como «los artesanos inteligentes», a los que estaban ansiosos de conceder el voto los radicales de clase media, de las peligrosas y harapientas masas, que aún estaban decididos a seguir excluyendo.

Ningún término es tan difícil de analizar como el de la «respetabilidad» de la clase obrera a mediados del siglo XIX, pues expresaba, simultáneamente, la penetración de los valores y patrones de la clase media, así como de las actitudes sin las que hubiera sido difícil conseguir la autoestimación de la clase obrera, y, asimismo, define un movimiento de lucha colectiva de muy difícil construcción: sobriedad, sacrificio y aplazamiento de la recompensa. Si el movimiento obrero hubiese sido claramente revolucionario, o al menos hubiese estado rigurosamente separado del mundo de la clase media (como había ocurrido hasta 1848 y como ocurriría en la época de la Segunda Internacional), la distinción habría sido bastante evidente. Sin embargo, en el tercer cuarto del siglo XIX resultaba casi imposible trazar la línea de demarcación entre mejora individual y colectiva, y entre la imitación de la clase media y, por así decirlo, su derrota mediante el empleo de sus propias armas. ¿Dónde situaríamos a William Marcroft (1822-1894)? Podría ser presentado como un modesto ejemplo de la autoayuda de Samuel Smiles -hijo ilegítimo de una criada rural y de un tejedor, absolutamente falto de educación formal, que pasó de ser un obrero textil en Oldham a capataz en unas obras de ingeniería, hasta que en 1861 se estableció por su cuenta como dentista, poseyendo a su muerte casi 15.000 libras; como vemos no fue un individuo sin importancia: fue un liberal radical toda su vida, y un sobrio

abogado. Sin embargo, debe su modesto lugar en la historia a una pasión, que duró igualmente toda su vida, por la producción cooperativa (es decir, por el socialismo, a través de la autoayuda), a la que consagró su existencia. Por el contrario, William Allan (1813-1874) fue un defensor indiscutible de la lucha de clases Y, según su necrológica, «en cuestiones sociales se inclinó hacia la escuela de Robert Owen». Sin embargo, este trabajador radical, formado en la escuela revolucionaria anterior a 1848, pasaría a la historia del trabajo como el precavido, moderado y, sobre todo, eficiente administrador del principal sindicato de trabajadores especializados al «nuevo estilo», la Sociedad Corporativa de Ingenieros (Amalgamated Society of Engineers); así como un miembro practicante de la Iglesia anglicana, y «en política, un liberal profundo y consecuente, sin ninguna inclinación por el charlatanismo político»³¹

El hecho es que, en esta época, el obrero capaz e inteligente, sobre todo si poseía alguna especialización, constituía el principal puntal del control social y la disciplina industrial ejercida por la clase media, y formaba los cuadros más activos de la autodefensa obrera colectiva. En el primer caso operaba así porque lo necesitaba un capitalismo estable, próspero y en expansión, y que le ofrecía perspectivas de mejorar, modestamente, y en cualquier caso parecía ineludible, pues ya no se consideraba algo provisional y temporal. Por el contrario, la revolución total parecía menos la primera etapa de un cambio aún mayor que la última de una era pasada: en el mejor caso era un espléndido recuerdo de vivos colores; en el peor, una prueba de que no había atajos agitados al progreso. Pero el obrero también participaba en la segunda opción, porque —con la posible excepción de Estados Unidos, la tierra que prometía a los pobres un camino para salir de la pobreza de toda la vida, a los obreros el éxito privado en el seno de la clase obrera, y a cada ciudadano la igualdad— la clase obrera sabía que el mercado libre del liberalismo no iba a proporcionarles sus derechos, ni a cubrir sus necesidades. Tenían que organizarse y luchar. La «aristocracia del trabajo» británica, un estrato social peculiar de este país, donde la clase de pequeños productores independientes, de comerciantes, etc., era relativamente insignificante, así como la clase media baja de whitecollars (oficinistas) y otros burócratas, sirvió para transformar el Partido Liberal en un partido con una genuina atracción para las masas. Al mismo tiempo formó el núcleo principal del desusadamente poderoso y organizado movimiento sindicalista. En Alemania, incluso los obreros más «respetables» fueron empujados a las filas del proletariado, por la gran distancia que los separaba de la burguesía, y por el poder de las clases intermedias. En este país, los individuos inmersos en las nuevas asociaciones de «automejora» (Bildungsvereine), de la década de 1860 —en 1863 había unos 1.000 clubs de esta clase, y hacia 1872 sólo en Baviera, no menos de 2.000—,

fueron arrastrados lejos del liberalismo de clase media de dichos cuerpos, aunque quizá no ocurrió lo mismo con la cultura de clase media que seguían inculcando.³² Llegarían a formar los cuadros del nuevo movimiento socialdemócrata, especialmente al finalizar el período que tratamos. No obstante, eran obreros que se autopromocionaban, «respetables» porque se autorrespetaban y llevaban el lado bueno y malo de su respetabilidad a los partidos de Lassalle y Marx. Sólo donde la revolución aparecía todavía como la única solución plausible para las condiciones de vida del trabajador pobre, o donde —como en Francia— la tradición insurreccional y la república social revolucionaria pertenecían a la tradición política dominante de los obreros, la «respetabilidad» fue un factor relativamente insignificante, o quedó limitada a la clase media y aquellos que quisiesen identificarse con ella. ¿Qué ocurría con el resto de los trabajadores? A pesar de que fueron objeto de un mayor número de estudios que la «respetable» clase obrera (aunque en esta generación bastante menos que antes de 1848 o después de 1880), en realidad sabemos muy poco sobre ellos, excepto con respecto a su pobreza y abandono. No expresaban jamás sus opiniones en público y rara vez les importaban aquellas organizaciones sindicales, políticas o de cualquier otro tipo, que se esforzaban por atraer su atención. Incluso el Ejército de Salvación, formado sobre la idea de los pobres «no respetables», apenas triunfó, a no ser como grata adición a los entretenimientos públicos gratuitos (con sus uniformes, bandas de música y vivaces himnos) y como una útil fuente de caridad. Realmente, para muchos de los oficios no cualificados o duros, el tipo de organizaciones que comenzaban a dar fuerza al movimiento obrero eran casi imposibles de ser llevadas a la práctica. Las grandes corrientes del movimiento político, como el cartismo de la década de 1840, podían enrolarlos en sus filas: los vendedores ambulantes londinenses (pequeños comerciantes), descritos por Henry Mayhew, eran todos cartistas. Las grandes revoluciones, aunque quizá sólo brevemente, podían atraer incluso a los más oprimidos y apolíticos; las prostitutas de París apoyaron con firmeza a la Comuna de 1871. Pero la era del triunfo de la burguesía no significó, precisamente, el de la revolución, ni siquiera el de un movimiento político de masas. Quizá Bakunin no estuviese del todo equivocado al suponer que, en esa época, el espíritu de insurrección, al menos potencial, estaba latente entre los marginados y el subproletariado, aunque quizá errase al creer que podían constituir la base de los movimientos revolucionarios. Los pobres de París apoyaron la Comuna, pero sus activistas eran los obreros y artesanos más cualificados, y el sector más marginal de los pobres -los adolescentes- apenas gozaron de representación. Los adultos, especialmente aquellos con edad suficiente para acordarse, aunque fuese débilmente, de 1848, fueron los verdaderos insurrectos de 1871. La línea que dividía a los trabajadores pobres en

militantes potenciales de los movimientos obreros y en «los demás», no era neta, pero aun así, existía. La «asociación» -la formación libre y consciente de sociedades democráticas voluntarias para la protección y la mejora social- fue la fórmula mágica de la era liberal; a través de ella iban a desarrollarse incluso los movimientos obreros que luego abandonarían el liberalismo.⁽³³⁾ Los que querían y podían «asociarse», podían efectivamente, en el mejor de los casos, encogerse de hombros, o en último extremo despreciar a aquellos otros que ni querían ni podían hacerlo, incluidas las mujeres, que estaban virtualmente excluidos del mundo de las ceremonias, cuestiones de procedimiento y propuestas para la admisión de miembros en los clubs. Los límites de esa porción de la clase obrera -que podía identificarse con los artesanos independientes, los comerciantes e incluso con los pequeños empresarios-, que comenzaba a ser considerada como fuerza social y política, coincidía medianamente con los del mundo de los clubs: mutualidades, hermandades de beneficencia (generalmente con impresionantes rituales), coros, clubs gimnásticos o deportivos y, por un lado, incluso organizaciones religiosas voluntarias y, por el otro, sindicatos obreros y asociaciones políticas. Todo esto abarcaba una porción variable, aunque sustancial, de la clase obrera, que en Gran Bretaña alcanzó quizá aun 40 por 100 al final del período que estudiamos. Pero dejaba a una gran mayoría fuera. Ellos fueron el objeto y no el sujeto de la era liberal. Los demás estaban a la espera y alcanzaron bastante poco: e incluso menos. Es difícil, retrospectivamente, hacerse una idea equilibrada de la situación de esta gran masa trabajadora. Por una razón: el número de países que contaban con ciudades e industrias modernas era mucho más elevado, como largo era el camino recorrido en el campo del desarrollo industrial. Por consiguiente, no es fácil generalizar, y el valor de dicha generalización es limitado, aun en el caso de que nos limitemos -como efectivamente hemos hecho- a los países relativamente desarrollados, tan distintos de los atrasados, y a la clase obrera urbana, tan distinta de los sectores agrarios y campesinos. El problema consiste en lograr un equilibrio entre, por una parte, la terrible pobreza que aún dominaba la vida de la mayoría de los obreros, con el repulsivo entorno físico y vacío moral que rodeaba a muchos de ellos y, por otra, el progreso general indiscutible de sus condiciones y perspectivas desde la década de 1840. Los autocomplacientes voceros de la burguesía estaban inclinados a recalcar los progresos realizados, aunque nadie podía evitar que sir Robert Giffen (1837- 1900), reflexionando sobre la vida británica del medio siglo anterior a 1883, la denominase discretamente «un residuo todavía inculto», ni se podía negar que la mejora «incluso medida con un rasero muy bajo, es demasiado pequeña», ni que «nadie puede contemplar las condiciones de las masas sin desear algún tipo de revolución que dé lugar a mejores condiciones».³⁴ Los

reformadores sociales, menos autocomplacientes, aunque no negaban el progreso (que era un progreso sustancial, en el caso de la elite obrera, cuya relativa escasez de cualificaciones los mantenía continuamente en un mercado de fuerza de trabajo), proporcionaron una perspectiva no tan de color de rosa:

Quedan [escribió miss Edith Simcox, de nuevo a principios de la década de 1880] ...unos diez millones de obreros urbanos, incluyendo a todos los artesanos y trabajadores, cuya vida no está, por lo general, oscurecida por el temor a «ir al asilo». No podemos trazar una línea neta y segura entre los trabajadores que se cuentan entre los «pobres» y los que no se cuentan entre ellos, hay un flujo constante, y además de aquellos que sufren una retribución insuficiente crónica, los artesanos y los comerciantes y aldeanos, se hunden constantemente, sea o no por su culpa, en las profundidades de la miseria. No es fácil juzgar qué proporción de los diez millones pertenece a la próspera aristocracia de la clase obrera, esa parte con la que toman contacto los políticos y de dónde provienen aquellos a los que la sociedad se apresura a recibir como «representantes de los obreros...». Confieso que difícilmente me aventuraría a esperar que más de dos millones de obreros especializados, que representan a una población de cinco millones, estén viviendo, habitualmente, en la situación desahogada y relativamente segura de la clase modesta... Los otros cinco millones incluyen a los operarios y obreros menos especializados, hombres y mujeres, cuyos salarios máximos sólo bastan para cubrir las necesidades más estrictas, y para poder llevar una existencia decente, y para los que, por consiguiente, cualquier infortunio significa la penuria, pasando velozmente a la indigencia.³⁵

Pero incluso estas impresiones documentadas y bien intencionadas fueron demasiado esperanzadas, por dos razones: primero porque (como pusieron en claro los estudios sociales disponibles desde finales de la década de 1880) los trabajadores pobres -que constituían casi el 40 por 100 de la clase obrera londinense- apenas podían «llevar una existencia decente» aun haciendo referencia a los austeros patrones que entonces se aplicaban a las clases más bajas. Segundo, porque «la situación desahogada y relativamente segura de la clase modesta» valía bastante poco. La joven Beatrix Potter, que vivió anónimamente entre los obreros textiles de Bacup, estaba segura de que compartía la «confortable vida de la clase obrera»: disidentes y colaboradores, una comunidad hermética en la que no había lugar para los advenedizos, marginados y

gentes «no respetables», rodeada por «el bienestar general del trabajo bien ganado y bien pagado», y por las «confortables casitas bien amuebladas y el té excelente». Y, sin embargo, esta aguda observadora podría describir a esas mismas personas -casi sin darse cuenta de lo que estaba contemplando- como seres sobrecargados de trabajo en las épocas de mucho movimiento, comiendo y durmiendo demasiado poco, y demasiado exhaustas físicamente para realizar un esfuerzo intelectual, a merced de los «múltiples riesgos de postración y fracaso que significaba ausencia de bienestar físico». Potter afirmaba que la profunda y simple piedad puritana de dichos hombres y mujeres era una respuesta al temor de «unas vidas de agotamiento y fracaso».

«La vida en Cristo» y la esperanza en el otro mundo proporcionaban alivio y elevación a la mera lucha por la existencia, calmando el inocente anhelo por las cosas buenas de este mundo, gracias a la creencia en el «mundo del más allá», y convirtiendo el fracaso en un «instrumento de la gracia», en vez de en un despreciable deseo de éxito.³⁶

Este no es el retrato de los hambrientos a punto de despertarse de su sueño, pero tampoco el retrato de los hombres y mujeres «mejor, infinitamente mejor que cincuenta años atrás», y aún menos lo era de una clase que «tenía casi todos los beneficios materiales de esos últimos cincuenta años» (Giffen),³⁷ como mantenían los autocomplacientes e ignorantes economistas liberales. Es el retrato de individuos que se autorespetaban y que confiaban en sí mismos, y cuyas expectativas eran lastimosamente modestas, que sabían que podían hallarse en circunstancias peores, y que quizá recordasen los tiempos en que habían sido aún más pobres, pero que estaban siempre obsesionados por el espectro de la pobreza (tal como ellos la entendían). El nivel de vida de la clase media nunca sería para ellos, sino que siempre les rondaba la pobreza. «No debemos abusar de las cosas buenas, pues el dinero se gasta rápidamente», dijo uno de

los anfitriones de Beatrix Potter, dejando, tras una o dos chupadas, el cigarrillo que ella le había ofrecido en la repisa de la chimenea para la noche siguiente. Quienquiera que olvide que esto era lo que pensaban durante estos años los hombres sobre las cosas buenas de la vida, será incapaz de juzgar el pequeño pero genuino progreso que la gran expansión capitalista llevó a una buena parte de la clase obrera, en el tercer cuarto del siglo XIX. Y que el abismo que los separaba del mundo burgués era amplio e insalvable.

13. EL MUNDO BURGUÉS

Sabéis que pertenecemos a un siglo en el que el hombre sólo se valora por lo que es. Todos los días algún patrón, sin la suficiente energía o seriedad, es obligado a descender los escalones de una jerarquía social que le parecía permanentemente suya, y toma su puesto cualquier dependiente inteligente y animoso.

Mme. MOTTE-BOSSUT a su hijo, 1856¹

He aquí a sus pequeños rodeándole, se calientan al calor de su sonrisa.

Y la inocencia infantil y la alegría iluminan sus rostros.

Él es puro y ellos le honran; él les ama y ellos le aman.

Él es coherente y ellos le aprecian; él es firme y ellos le temen.

Sus amigos son los mejores de entre los hombres.

Él va al bien organizado hogar.

MARTIN TUPPER, 1876²

Ahora debemos atender a la sociedad burguesa. Los fenómenos más superficiales son, en ocasiones, los más profundos. Permítasenos comenzar el análisis de esta sociedad, que alcanzó su apogeo en este período, con la descripción de las ropas que vestían sus miembros y los intereses que los rodeaban. «El hábito hace al monje», decía un proverbio alemán, y ninguna otra época lo entendió tan bien como ésta, en la que la movilidad social podía colocar a un gran número de personas en la situación, históricamente nueva, de desempeñar

nuevos (y superiores) papeles sociales, y, en consecuencia, vestir las ropas apropiadas. No hacía mucho que el austríaco Nestroy había escrito su divertida y amarga farsa *El talismán* (1840), en la que el destino de un pobre hombre pelirrojo cambia dramáticamente por la adquisición y subsiguiente pérdida de una peluca negra. El hogar era la quintaesencia del mundo burgués, pues en él y sólo en él podían olvidarse o eliminarse artificialmente los problemas y contradicciones de su sociedad. Aquí, y sólo aquí, la burguesía e incluso la familia pequeñoburguesa podía mantener la ilusión de una armoniosa y jerárquica felicidad, rodeada por los objetos materiales que la demostraban y hacían posible; la vida soñada que encontraba su expresión culminante en el ritual doméstico, desarrollado sistemáticamente, con este fin, de las celebraciones navideñas. La cena de Navidad (descrita por Dickens), el árbol de Navidad (inventado en Alemania, pero aclimatado rápidamente en Inglaterra gracias al patronazgo real), las canciones de Navidad -mejor conocidas a través de la *Stille Nacht* alemana- simbolizaban, al mismo tiempo, la frialdad del mundo exterior y la calidez del círculo familiar interior, así como el contraste existente entre ambos.

La impresión más inmediata del interior burgués de mediados de siglo es de apiñamiento y ocultación, una masa de objetos, con frecuencia cubiertos por colgaduras, cojines, manteles y empapelados y siempre, fuese cual fuese su naturaleza, manufacturados. Ninguna pintura sin su marco dorado, calado, lleno de encajes e incluso cubierto de terciopelo, ninguna silla sin tapizado o forro, ninguna pieza de tela sin borlas, ninguna madera sin algún toque de torno, ninguna superficie sin cubrir por algún mantel o sin algún adorno encima. Sin ninguna duda era un signo de bienestar y estatus: la hermosa austeridad de los interiores Biedermeier reflejan la austeridad económica de la burguesía provinciana alemana, más que su gusto innato, y el mobiliario de las habitaciones de los criados de las casas burguesas era bastante frío. Los objetos expresaban su precio, y en una época donde la mayoría de los objetos domésticos se producían aún en su mayor parte con métodos artesanales, la manufactura fue, con mucho, el índice del precio, conjuntamente con el empleo de materiales caros. El precio también significaba bienestar, que por ello era visible y experimentado. Así pues, los objetos eran algo más que simples útiles, fueron los símbolos del estatus y de los logros obtenidos. Poseían valor en sí mismos como expresión de la personalidad, como programa y realidad de la vida burguesa e incluso como transformadores del hombre. En el hogar se expresaban y concentraban todos ellos. De ahí su abigarramiento interior.

Sus objetos, al igual que las casas que los albergaban, eran sólidos, un término utilizado de forma característica como el mayor de los elogios a la empresa que los fabricaba o construía. Estaban hechos para perdurar y eso hicieron. Al mismo tiempo, debían expresar las aspiraciones vitales, más elevadas y

espirituales, a través de su belleza; a menos que representasen dichas aspiraciones por su mera existencia, como en el caso de los libros y de los instrumentos musicales que, sorprendentemente, siguieron conservando un diseño funcional, aparte de las superficies secundarias primorosamente adornadas, o a menos que perteneciesen al dominio de la utilidad pura, como las baterías de cocina y los objetos de viaje. Belleza era sinónimo de decoración, ya que la mera construcción de las casas burguesas o de los objetos que las adornaban era pocas veces lo suficientemente grandiosa como para ofrecer sustento espiritual y moral por sí misma, como ocurría con los grandes ferrocarriles y buques de vapor. Sus exteriores siguieron siendo funcionales, únicamente debían decorarse sus interiores, en la medida en que pertenecían al mundo de la burguesía, como los nuevos coches-camas Pullman (1865) y los salones y cuartos de estar de primera clase de los buques de vapor. Así pues, la belleza era sinónimo de decoración, aplicada a la superficie de los objetos.

La dualidad entre solidez y belleza expresaba una neta división entre lo material y lo ideal, lo corporal y lo espiritual, muy típica del mundo de la burguesía; sin embargo, en él tanto el espíritu como el ideal dependían de la materia, y únicamente podía expresarse a través de la misma o, en última instancia, a través del dinero que podía comprarla. Nada era más espiritual que la música, pero la forma típica en que entró en los hogares burgueses fue el piano, un aparato excesivamente grande, elaborado y caro, incluso cuando fue reducido a las dimensiones más manejables del piano vertical (pianino), en provecho de un estrato más modesto que aspiraba a alcanzar los verdaderos valores de la burguesía. Ningún interior burgués estaba completo sin él; ni tampoco lo estaban las hijas burguesas que debían practicar en él interminables escalas.

El lazo entre moralidad, espiritualidad y pobreza, tan evidente en las sociedades no burguesas, no se había roto aún por completo. Se daba por sentado que la persecución exclusiva de asuntos elevados no debía, probablemente, resultar lucrativa excepto en el caso de las artes más comercializables, e incluso en este caso, la prosperidad llegaría únicamente en la madurez: el estudiante pobre o el joven artista, como tutor particular o invitado a la mesa los domingos, era una parte subalterna reconocida de la familia burguesa; en todo caso, en aquellas regiones del mundo en las que la cultura era enormemente respetada. Pero la conclusión que se sacaba de ello, no era que existía una cierta contradicción entre la persecución de los logros materiales y los mentales, sino que uno constituía la base del otro. Como el novelista E. M. Forster colocaría en el veranillo de San Martín de la burguesía: «A la llegada de los dividendos, desaparecen los pensamientos elevados». El mejor destino para un filósofo era haber nacido hijo de banquero, como György Lukács. La gloria de la cultura alemana, la *Privatgelehrter* (o enseñanza privada), se basaba en las fortunas privadas. Era

frecuente que los estudiantes judíos pobres se casasen con las hijas de los más ricos comerciantes locales, ya que era impensable que una comunidad que respetase la cultura recompensase a sus lumbreras con algo más tangible que un elogio.

La dualidad entre materia y espíritu implicó una hipocresía que fue considerada por algunos observadores hostiles no sólo como omnipresente, sino como una característica fundamental del mundo burgués. En ningún aspecto resultó más patente, en el sentido literal de ser visible, que en el mundo del sexo. Esto no implica que los burgueses (varones) de mediados del siglo XIX (o aquellos que aspiraban a ser como ellos) fuesen simplemente deshonestos o que predicasen una moralidad mientras practicaban otra deliberadamente; aunque, evidentemente, el hipócrita consciente es más fácil de encontrar allí donde son insalvables las distancias entre la moralidad oficial y las demandas de la naturaleza humana, como ocurría, con frecuencia, en este período. Evidentemente, Henry Ward Beeches, el gran predicador puritano neoyorkino, debería haber evitado tener tumultuosos asuntos amorosos extramaritales, o bien, haber escogido una carrera que no le hubiese obligado a ser un preeminente defensor de la represión sexual, aunque no podemos dejar de simpatizar con la mala suerte que, a mediados de la década de 1870, lo unió con la bella feminista y abogada del amor libre, Victoria Woodhull, dama cuyas convicciones hacían difícil mantener ningún secreto.* Pero es un puro anacronismo suponer, como han hecho varios escritores modernos, que la moralidad sexual oficial de la época era mera fachada.

En primer lugar, su hipocresía no era tan sólo una mentira, excepto quizá en el caso de aquellos cuyas inclinaciones sexuales eran tan fuertes como públicamente inadmisibles, por ejemplo, en el caso de los políticos importantes que dependían de los votantes puritanos, o de respetables hombres de negocios, homosexuales, en las ciudades de provincias. Y este carácter hipócrita casi desaparecía en aquellos países (por ejemplo, en la mayoría de los países católicos), en los que se aceptaban, francamente, dos normas de comportamiento: la castidad para las burguesas solteras y la fidelidad para las casadas, la persecución de todo tipo de mujeres (exceptuando quizá a las hijas casaderas de las

clases media y alta) por los jóvenes burgueses, y la infidelidad tolerada para los casados. Aquí se entendían perfectamente las reglas del juego, incluida la necesidad de una cierta discreción en los casos en que, de otra forma, podían resultar amenazadas la estabilidad de la familia burguesa o la propiedad; la pasión, como aún saben todos los italianos de la clase media, es una cosa, «la madre de mis hijos» otra bien distinta. La hipocresía formaba parte de esta forma de comportamiento, sólo en la medida en que se suponía que las mujeres burguesas permanecían completamente fuera del juego, y por ello, ignorantes de lo que hacían los hombres y las «otras» mujeres. Se suponía que la moralidad de la represión sexual y de la fidelidad en los países protestantes obligaba a ambos sexos, pero el hecho de que se considerase así incluso por aquellos que no la respetaban, los conducía no tanto a la hipocresía como a la angustia personal. No es muy acertado tratar a un individuo en dicha situación como a un simple estafador.

Con todo, la moralidad burguesa se aplicaba, realmente, en buena medida; verdaderamente ésta podía haber aumentado su efectividad, cuando las masas de la clase obrera «respetable» adoptaron los valores de la cultura hegemónica, y la clase media baja, que por definición la seguía, vio aumentar su número. Tales cuestiones resistieron incluso el gran interés del mundo burgués por las «estadísticas morales», como admitía tristemente un libro de finales del siglo XIX, dejando a un lado los intentos -fracasados- de medir la difusión de la prostitución. El único intento general de evaluar la difusión de las enfermedades venéreas, que evidentemente guardaban una estrecha conexión con ciertas clases de sexualidad extramarital, revelaron poco al respecto, excepto que en Prusia, como era de esperar, era mucho mayor en la gran metrópoli de Berlín que en cualquier otra provincia (tendiendo normalmente a disminuir con el tamaño de las ciudades y pueblos), y que alcanzaba sus cotas máximas en las ciudades portuarias, con presidios e institutos de estudios superiores, es decir, en las grandes concentraciones de jóvenes solteros fuera de sus casas.* No hay razón para suponer que el victoriano medio, miembro de la clase media, clase media baja o clase obrera «respetable» en, pongamos por caso, la Inglaterra victoriana y Estados Unidos, fracasasen a la hora de vivir según sus patrones de moralidad sexual. Las jóvenes norteamericanas que sorprendían a los cínicos hombres de mundo en el París de Napoleón III por la gran libertad permitida por sus padres, con la que actuaban solas o en compañía de jóvenes norteamericanos, poseían testimonios tan poderosos sobre la moral sexual como podían tener las crónicas periodísticas sobre los antros del vicio en el Londres victoriano de mediados de

* Esta espléndida mujer, que tenía una hermana igualmente atractiva y emancipada, provocó en Marx algunos momentos de irritación, a causa de sus esfuerzos por convertir la sección norteamericana de la Internacional en un órgano propagandístico del amor libre y el espiritismo.

Las dos hermanas sacaron gran provecho de sus relaciones con el comodoro Vanderbilt, que cuidó de sus intereses económicos. Finalmente Woodhull hizo una buena boda y murió en olor de respetabilidad en Bredon's Norton. Worcestershire, Inglaterra.³

*A los médicos prusianos se les pidió que proporcionasen el número de todos sus pacientes venéreos tratados en abril de 1900. No hay ninguna razón para pensar que las cifras relativas fueran muy diferentes de las de treinta años antes.⁴

siglo e incluso mayores⁵. Es totalmente injusto aplicar patrones posfreudianos a un mundo prefreudiano, o dar por sentado que el comportamiento sexual de aquella época debía haber sido como el nuestro. Según los patrones modernos, aquella especie de monasterios laicos, que eran los colleges de Oxford y Cambridge, son una especie de muestrario de patología sexual. ¿Qué pensaríamos hoy día de un Lewis Carroll, cuya pasión era fotografiar niñas desnudas? Según los patrones victorianos sus peores vicios eran, casi sin duda, la glotonería, más que la lujuria, y las inclinaciones sentimentales por los jóvenes, propia de tantos profesores —casi con seguridad inclinaciones «platónicas» (la misma expresión es reveladora)— se situaban entre las excentricidades de los solteros empedernidos. Es nuestra época la que ha transformado la frase «hacer el amor» en un simple sinónimo del intercambio sexual. El mundo burgués estaba obsesionado por el sexo, pero no, necesariamente, por la promiscuidad sexual: la némesis típica de los mitos populares burgueses, como vio tan claramente el novelista Thomas Mann, se producía a partir de una única caída desde el estado de gracia, como la sífilis terciaria del compositor Adrian Leverkuehn en *Dr. Faustus*. El extremismo de estos temores refleja una ingenuidad o inocencia predominantes.**

Sin embargo, esta ingenuidad nos permite observar la existencia de poderosos elementos sexuales del mundo burgués, muy evidentes en el modo de vestir: extraordinaria combinación de tentación y prohibición. La burguesía de mediados de la era victoriana hacía gran ostentación de ropajes, dejando pocas zonas de su cuerpo públicamente visibles, incluso en los trópicos, si exceptuamos la cara. En casos extremos, como en Estados Unidos, debían esconderse incluso aquellos objetos que recordasen al cuerpo (las patas de las mesas). Al mismo tiempo y, sobre todo en las décadas de 1860 y 1870, se recalcaron grotescamente las características sexuales secundarias: el vello y la barba de los hombres y el cabello, senos, caderas y nalgas de las mujeres, hinchadas hasta alcanzar enormes proporciones por medio de falsos moños, culs-de-Paris, etc.*** El choque producido por el famoso *Déjeuner sur l'herbe* de Manet (1863),

**La validez de los patrones morales predominantes en los países protestantes se puso de manifiesto en el comportamiento de los esclavistas norteamericanos hacia sus esclavas. Contrariamente a lo que era de esperar, y al carácter preponderante en los países mediterráneos y católicos —un proverbio cubano afirmaba que «no hay cosa igual a un tamarindo dulce y a una virgen mulata»—, parece que en el Sur rural y esclavista la difusión de la mezcla de razas o realmente de la ilegitimidad fue más bien baja.⁶

*** La moda de la crinolina, que disfrazaba totalmente la parte inferior mientras que resaltaba en contraste la cintura, con las caderas vagamente sugeridas. fue una moda transitoria de la década de 1850.

deriva, precisamente, del contraste entre la absoluta respetabilidad de los trajes masculinos y la desnudez de la mujer. La estridencia con la que la civilización burguesa insistía en que la mujer era, principalmente, un ser espiritual, implicaba, al mismo tiempo, que el hombre no lo era y que la atracción física obvia entre los sexos no podía encajar en el sistema de valores. La respetabilidad era incompatible con la diversión, como da por sentado la tradición de los campeonatos deportivos que sentencia a sus deportistas a un celibato temporal antes del gran partido o combate. Generalmente, la civilización se asentaba sobre la represión del instinto. El más importante psicólogo burgués, Sigmund Freud, convirtió este asunto en la piedra angular de sus teorías, aunque las generaciones posteriores encontraron en ellas una llamada a la abolición de la represión.

Pero ¿por qué un punto de vista al que no le faltaba plausibilidad fue sostenido con un extremismo tan apasionado y en realidad patológico, que contrastaba tan notablemente (como observó con su habitual ingenio Bernard Shaw) con el ideal de moderación y de juste milieu que definía tradicionalmente a las aspiraciones y papeles de la clase media?⁷ La respuesta a esta pregunta es fácil si nos referimos a los peldaños más bajos de la escala de las aspiraciones de la clase media. Sólo un esfuerzo heroico podía elevar aun pobre hombre o mujer, o incluso a sus hijos, del pantano de la desmoralización al firme altiplano de la respetabilidad y, sobre todo, servía para definir su posición. Como ocurre con los miembros de Alcohólicos Anónimos, para ellos no existía una solución de compromiso: o la abstinencia total o la reincidencia. Realmente, el movimiento pro abstinencia total del alcohol, que también prosperó en esta época en los países protestantes y puritanos, lo ilustra claramente. Este no fue concebido como un movimiento tendente a abolir, y aún menos a limitar, el alcoholismo, sino a definir y situar aparte a aquellos individuos que habían demostrado, por su fuerza de voluntad o por su carácter, que eran distintos a los pobres «no respetables». El puritanismo sexual cumplía la misma función. Pero sólo fue un fenómeno «burgués», en la medida en que reflejaba la hegemonía de la respetabilidad burguesa. Como las lecturas de Samuel Smiles, o la práctica de otras formas de «auto ayuda» o de «automejora», el puritanismo en vez de preparar al éxito burgués ocupaba más frecuentemente su lugar. A nivel del artesano o del dependiente «respetable» la abstinencia era su recompensa. Aunque, en terminos materiales, habitualmente, sólo proporcionaba modestas ganancias.

El problema del puritanismo burgués es más complejo. La idea de que la burguesía de mediados del siglo XIX era raramente de pura sangre y que ello la obligaba a construir, excepcionalmente, impenetrables defensas contra la tentación física, es poco convincente: lo que aumentaba así las tentaciones era, precisamente, el extremismo de los patrones morales admitidos que, a su vez, era

lo que dramatizaba aún más la caída, como en el caso del católico y puritano conde Muffat de la Nana de Émile Zola, la novela de la prostitución en el París de la década de 1860. Por supuesto, tal como veremos, el problema era, en cierta medida, económico. La «familia» no era sólo la unidad social básica de la sociedad burguesa, sino su unidad básica con respecto a la propiedad y a la empresa, ligada con muchas otras unidades a través de un sistema de intercambios de mujeres-más-propiedad (la «dote»), según el cual las mujeres eran, por convención estricta derivada de la tradición preburguesa, vírgines intactae. Nada de lo que debilitase la unidad familiar era permisible y nada más obviamente enervante que la pasión física incontrolada, que introducía pretendientes y novias nada apropiados (es decir, económicamente poco ventajosos), separaba a los esposos de sus mujeres y mermaba los fondos comunes.

Las tensiones no eran sólo económicas y fueron especialmente fuertes durante el período que estudiamos, cuando la moralidad basada en la abstinencia, en la moderación y en la represión entró en conflicto dramáticamente con la realidad del éxito burgués. La burguesía ya no vivía en el seno de una economía familiar de escasez, o en un tipo de sociedad alejado de las tentaciones de la alta sociedad. Su problema era el de gastar, en vez del de ahorrar. El burgués ocioso se hizo cada vez más frecuente -en Colonia el número de rentiers (rentistas) que pagaban impuestos sobre la renta creció de 162 en 1854 a casi 600 en 1874-⁸ pero ¿cómo podía el burgués triunfante, detentase o no el poder político como clase, demostrar sus conquistas sino gastando? El término parvenu (nuevo rico) se convirtió automáticamente en sinónimo de gastador. Tanto si estos burgueses trataban de imitar este estilo de vida de la aristocracia, como si construían sus propios castillos e imperios industrial-feudales, iguales e incluso más caros que los de los Junkers, cuyos títulos habían rechazado (como hicieron los Krupp, con gran conciencia de clase y sus colegas del Rur), debían gastar, y lo hacían de una forma que, inevitablemente, acercaba su estilo de vida al de la aristocracia no puritana, y aun más el de sus mujeres. Hasta la década de 1850 había sido un problema que atañía a relativamente pocas familias; en algunos países, como Alemania, a casi ninguna. Pero ahora se había convertido en un problema de clase.

La burguesía como clase halló enormes dificultades para combinar ganancias y gastos de una forma moralmente satisfactoria, y del mismo modo fracasó a la hora de resolver el equivalente problema material: es decir, cómo asegurar la sucesión de hombres de negocios dinámicos y capaces en el seno de la misma familia, lo que aumentó la importancia de las hijas, que podían introducir sangre nueva en la empresa. De los cuatro hijos del banquero Friedrich Wichelhaus de Wuppertal (1810-1886), únicamente Robert (nacido en 1836)

fue banquero. Los otros tres (nacidos respectivamente en 1831, 1842 y 1846) terminaron como terratenientes y uno como universitario, pero las dos hijas (nacidas en 1829 y 1838) se casaron con industriales, incluyendo a un miembro de la familia de Engels.⁹ La única cosa por la que se esforzaba la burguesía, el beneficio, dejó de ser una motivación suficiente una vez obtenida suficiente riqueza. Hacia finales de siglo la burguesía descubrió, al menos, una fórmula temporal para combinar ganancias y gastos, suavizada por las adquisiciones del pasado. Estas últimas décadas anteriores a la catástrofe de 1914, serían el «veranillo de San Martín», la belle époque de la vida burguesa, añorada por sus supervivientes. Pero quizá en el tercer cuarto del siglo XIX fue cuando se agudizaron las contradicciones: coexistían el esfuerzo y el placer, pero eran antagónicos. La sexualidad resultó ser una de las víctimas del conflicto y la hipocresía salió triunfante.

II

Reforzada por sus ropas, sus muros y sus objetos, la familia burguesa aparecía como la institución más misteriosa de la época. Pues si es fácil descubrir o imaginar las conexiones entre puritanismo y capitalismo, como testimonian multitud de escritos, siguen siendo oscuras las conexiones entre estructura familiar y sociedad burguesa. El aparente conflicto entre ambas raramente se ha tenido en cuenta. ¿Por qué motivo se dedicaría una sociedad a una economía de empresa competitiva y lucrativa, al esfuerzo individual, a la igualdad de derechos y oportunidades y a la libertad, si se basaba en una institución que las negaba tan absolutamente?

Su unidad básica, el hogar unifamiliar, era una autocracia patriarcal y el microcosmos de un tipo de sociedad que la burguesía como clase (o al menos sus portavoces teóricos) denunciaban y destruían: era una jerarquía de dependencia personal.

Allí, con firme juicio gobierna con acierto el padre, marido y señor. Colmándolo de prosperidad como guardián, guía o juez.¹⁰

Tras él -y continuamos citando al muy notorio filósofo Martin Tupper- revoloteaba «el ángel bueno del hogar, la madre, esposa y señora»,¹¹ cuyo oficio, según el gran Ruskin, consistía en:

- I. Complacer a su gente.
- II. Alimentarla con ricos manjares.
- III. Vestirla.

IV. Mantenerla en orden.

V. Enseñarla.¹²

Curiosamente, para desempeñar esta tarea no necesitaba ni demostrar, ni poseer inteligencia ni conocimientos (como dice Charles Kingsley: «Sé buena, dulce sierva, y deja que él sea inteligente»). Esto no se debía, simplemente, a que la nueva función de la esposa burguesa era demostrar la capacidad del esposo burgués ocultando la suya en el ocio y el lujo, cosa que chocaba con las viejas funciones de dirigir una casa, sino también a que su inferioridad respecto al hombre debía ser demostrable:

¿Tiene acaso juicio? Este es un gran valor, pero hay que cuidar que no exceda el tuyo. Pues la mujer debe estar sometida y el verdadero dominio es el de la inteligencia.¹³

Sin embargo, esta preciosa, ignorante e idiota esclava también era solicitada para ejercer el poder, no tanto sobre los niños, cuyo señor seguía siendo el pater familias,* como sobre los criados, cuya presencia distinguía a la burguesía de las clases inferiores. Una «señora» podía definirse como alguien que no trabajaba y que, por lo tanto, ordenaba a otra persona que lo hiciese,¹⁵ siendo sancionada su superioridad por esta relación. Sociológicamente, la diferencia entre clase obrera y clase media era la existencia entre aquellos que tenían criados y aquellos que lo eran potencialmente, y así se diferenciaron en la primera encuesta social realizada en Seebom, Rowntree (York), a finales de siglo. El servicio se componía cada vez más y de manera abrumadora de mujeres —en Gran Bretaña, entre 1841 y 1881, el porcentaje de hombres que desempeñaban oficios domésticos y servicios personales, bajó de 20 a 12 aproximadamente-, por lo que el hogar burgués ideal consistía en el señor de la casa, de sexo masculino, que dominaba a cierto número de mujeres jerárquicamente clasificadas; todos los demás, como los niños varones, abandonaban la casa cuando se iban haciendo mayores, e incluso —entre las clases altas británicas- cuando tenían edad suficiente para ir al internado.

Pero el criado o la criada, aunque percibían un salario, y por ello eran una réplica doméstica del obrero, y cuyo empleo en la casa definía al varón burgués desde el punto de vista económico, eran esencialmente diferentes, ya que su principal nexo con el patrón (esto era más frecuente en el caso de las mujeres

* «Los niños debían hacer todo lo posible por agradar a su idolatrado padre; dibujaban, trabajaban, recitaban, escribían composiciones, tocaban el piano.» Todo ello para celebrar el cumpleaños de Alberto, príncipe consorte de la reina Victoria.¹⁴

que en el de los hombres), no era monetario, sino personal y realmente con fines prácticos, de dependencia total. Cada acto de la vida del que servía estaba estrictamente prescrito y como vivía en algún ático pobremente amueblado, en la casa de sus señores, era perfectamente controlable. Desde el delantal o el uniforme que llevaba, hasta las referencias sobre su buen comportamiento o «carácter», sin las que no podía encontrar empleo, todo a su alrededor simbolizaba una relación de poder y sujeción. Lo cual no excluía la existencia de estrechas, aunque desiguales relaciones personales, no muchas más que en las relaciones esclavistas. En realidad, es probable que esto sirviese de estímulo, aunque no debemos olvidar que por cada niñera o cada jardinero que dedicaba toda su vida al servicio de una sola familia, había cientos de muchachas campesinas que pasaban rápidamente por la casa, y que salían de ella embarazadas, casadas o para buscar otro trabajo; hechos que eran tratados simplemente como otro ejemplo del «problema del servicio», tema que llenaba las conversaciones de sus amas. El punto crucial es que la estructura de la familia burguesa contradecía de plano a la de la sociedad burguesa, ya que en aquella no contaban la libertad, la oportunidad, el nexo monetario, ni la persecución del beneficio individual.

Podríamos afirmar que esto se debía a que el anarquismo individualista hobbesiano que conformaba el mundo teórico de la economía burguesa no servía de base para ninguna forma de organización social, incluyendo a la familia. Y en realidad, hasta cierto punto, se buscaba un contraste deliberado con el mundo exterior, un oasis de paz en un mundo de guerra, le repos du guerrier.

Sabéis —escribía la esposa de un industrial francés a sus hijos en 1856— que vivimos en un siglo en el que los hombres valen según su propio esfuerzo. Cada día los ayudantes más arrojados e inteligentes ocupan el lugar de su patrón, cuya debilidad y falta de seriedad lo rebajan del rango que parecía ser suyo para siempre.

«Qué batalla —escribía su esposo, empeñado en una lucha con los fabricantes de textiles británicos—; muchos morirán en la pelea, y más incluso resultarán cruelmente heridos.»¹⁶ Las metáforas guerreras acudían, espontáneamente, a los labios de los hombres que participaban en la «lucha por la vida» o en la «supervivencia de los más aptos», al tiempo que las metáforas de la paz eran utilizadas al describir el hogar: «La morada de la alegría», el lugar donde «las satisfechas ambiciones del corazón se regocijan», pues nunca podía regocijarse fuera, ya que dichas ambiciones no se satisfacían, o al menos no se admitía dicha satisfacción.¹⁷

Pero es posible también que la desigualdad esencial sobre la que se basaba el capitalismo encontrase su necesaria expresión en la familia burguesa.

Precisamente porque la dependencia no se basaba sobre la desigualdad colectiva, institucionalizada y tradicional, tenía que hacerlo en una relación individual. Ya que la superioridad era algo tan discutible y dudoso para el individuo, debía existir alguna forma de que fuese permanente y segura. Como su principal expresión era el dinero, y éste expresaba simplemente las relaciones de intercambio, debía complementarse con otras formas de expresión que demostrasen la dominación de unas personas sobre otras. Por supuesto, no había nada nuevo en la estructura familiar patriarcal basada en la subordinación de las mujeres y los niños. Pero cuando podía esperarse lógicamente que la sociedad burguesa la destruyese o transformase —del mismo modo que más tarde sería desintegrada—, resultó que la fase clásica de la sociedad burguesa la reforzó y exageró.

La medida en la que realmente este «ideal» del patriarcado burgués representaba la realidad, es otra cuestión. Un observador resumía la personalidad del típico burgués de Lille como un hombre que «teme a Dios, pero sobre todo a su esposa, y que lee el *Écho du Nord*»,¹⁸ y esta es una descripción de los hechos de la vida burguesa tan idónea, al menos, como aquella otra teoría elaborada por los hombres sobre el desamparo y la dependencia femeninas, en ocasiones patológicamente exagerada en las ensoñaciones masculinas, y otras veces puesta en práctica con la selección y formación de una esposa-niña por su futuro marido. Aun así, la existencia e incluso el reforzamiento del tipo ideal de familia burguesa en este período es significativa. Esto basta para explicar los comienzos de un movimiento feminista sistemático, sea cual fuere, entre las mujeres de la clase media de este período en los países anglosajones y protestantes.

Sin embargo, el hogar burgués fue, simplemente, el núcleo de la más amplia relación familiar, en cuyo seno operaba el individuo: los Rothschild, los Krupp, los Forst, convirtieron la historia social y económica del siglo XIX en un asunto esencialmente dinástico. Pero aunque en el siglo pasado se acumuló una enorme cantidad de material sobre tales familias, ni los antropólogos sociales, ni los compiladores de libros genealógicos (una ocupación aristocrática) se tomaron el suficiente interés por ellos como para facilitar una generalización segura sobre tales grupos familiares.

¿En qué medida ascendieron desde los estratos inferiores? Parece que esta ascensión alcanzó límites poco sustanciales, aunque en teoría nada impedía el ascenso social. Respecto a los patronos del acero británicos de 1865, el 89 por 100 provenía de familias de clase media; el 7 por 100, de familias de clase media baja (incluyendo pequeños comerciantes, artesanos independientes, etc.) y sólo un 4 por 100, de la clase obrera especializada o, en menor medida, no especializada.¹⁹ En este mismo período, el grueso de los fabricantes textiles del norte de Francia estaba compuesto por los hijos de los que ya podían conside-

rarse pertenecientes a los estratos sociales medios, y el grueso de los calceteros de Nottingham, de mediados del siglo XIX, tenía orígenes similares, ya que realmente dos tercios de los mismos provenían del comercio calcetero. Los «padres fundadores» de la empresa capitalista del suroeste alemán no siempre eran ricos, pero es significativo el número de aquéllos con una larga experiencia familiar en los negocios y, con frecuencia, en las industrias que iban a desarrollar: los protestantes suizo-alsacianos como los Koechlin, Geigy o Sarrasin, judíos, crecieron en el ambiente financiero de los pequeños principados, en vez de hacerlo en el de los empresarios-artesanos técnicamente innovadores. Los hombres instruidos —especialmente los hijos de pastores protestantes y de funcionarios— modificaron su estatus de clase media mediante la empresa capitalista, pero no lo cambiaron.²⁰ Las carreras del mundo burgués estaban abiertas al talento, pero la familia que entre otras de mediana posición contase con una modesta educación, con propiedades y relaciones sociales, comenzaba, sin duda, con una ventaja relativamente grande, y no contaba menos la capacidad para casarse con otras personas del mismo estatus social, que estuviesen en la misma línea de negocios o que contasen con recursos combinables con los propios.

Por supuesto, eran aún sustanciales las ventajas económicas que proporcionaba una familia extensa o una unión de familias. En el mundo de los negocios proporcionaban garantías al capital, a veces útiles contactos empresariales y, sobre todo, administradores dignos de confianza. En 1851 los Lefebvre de Lille financiaron la empresa para el cardado de lana de su cuñado Amedée Prouvost. Siemens y Halske, la famosa empresa eléctrica fundada en 1847, obtuvo su primer capital de un primo; un hermano fue el primer empleado asalariado y nada era más natural que los tres hermanos, Werner, Carl y Wilhelm se hiciesen cargo, respectivamente, de las sucursales de Berlín, San Petersburgo y Londres. Los famosos clanes protestantes de Mulhouse estaban ligados unos a otros: André Koechlin, yerno de Dollfus, fundador de la Dollfus-Mieg (tanto él como su padre se habían casado con miembros de la familia Mieg), se hizo cargo de la empresa hasta que sus cuatro cuñados tuvieron edad suficiente para dirigirla, mientras que su tío Nicholas dirigió la empresa familiar Koechlin «a la que asoció, exclusivamente, a sus hermanos y cuñados y a su anciano padre»²¹ Entretanto, otro Dollfus, bisnieto del fundador, registró otra empresa familiar local, Schlumberger y Cía. La historia empresarial del siglo XIX está llena de tales alianzas e interconexiones familiares. Éstas requerían un gran número de hijos e hijas disponibles, por lo que éstos abundaban y de ahí que, excepto en el campesinado francés, que sólo necesitaba un heredero para hacerse cargo de las

posiciones familiares, no existía ningún fuerte incentivo para el control de la natalidad, excepto entre la pobre y conflictiva clase media baja.

Pero ¿cómo se organizaban los clanes? ¿Cómo operaban? ¿En qué momento cesaban de representar a los grupos familiares y se convertían en un grupo social coherente, en una burguesía local o incluso (como en el caso de los banqueros protestantes y judíos) en una red aún más amplia, en la que las alianzas familiares fuesen simplemente un aspecto? Aún no podemos contestar a dichos interrogantes.

III

En otras palabras, ¿qué queremos decir al hablar de la «burguesía» como clase, en este período? Las definiciones económicas, políticas y sociales diferían algo, pero estaban lo suficientemente cercanas entre sí como para no originar grandes dificultades.

Así, en un plano económico, la quintaesencia del burgués era el «capitalista» (es decir, el propietario del capital, el receptor de un ingreso derivado del mismo, el empresario productor de beneficios, o todo esto a la vez). Y, de hecho, en este período el «burgués» característico o el miembro de la clase media tenía poco que ver con aquellas personas que no encajasen en una de estas casillas. En 1848, las 150 familias principales de Burdeos comprendían noventa hombres de negocios (comerciantes, banqueros, propietarios de tiendas, etc., aunque en esta ciudad escaseaban los industriales), cuarenta y cinco propietarios y rentistas y quince miembros de profesiones liberales, que, por supuesto, en aquel entonces eran variantes de la empresa privada. Entre ellos había una total ausencia de altos ejecutivos asalariados (al menos nominalmente), que componían el mayor grupo aislado de las 450 familias principales de Burdeos en 1960.²² Debemos añadir que, aunque la propiedad de la tierra o con más frecuencia de los bienes raíces urbanos seguía siendo una importante fuente de ingresos burgueses especialmente para la burguesía de clase media y baja en las zonas menos industrializadas, ya estaba perdiendo algo de su importancia anterior. Incluso en Burdeos, que no estaba industrializada (1873), formaba sólo el 40 por 100 de las herencias en 1873 (23 por 100 de las mayores fortunas), mientras que en Lille, industrializada, en la misma época, formaba sólo el 31 por 100.²³

Naturalmente, aquellos que se dedicaban a la política burguesa eran algo diferentes, aunque sólo fuese porque la política es una actividad especializada y que lleva tiempo, que no atrae a todos por igual o en la cual no todos encajan del mismo modo. Sin embargo, ya en este período la política burguesa estaba dirigida, en gran medida, por burgueses en activo o retirados. Así, en la segunda mitad del siglo XIX, entre un 25 y un 40 por 100 de los miembros del Consejo Federal Suizo eran empresarios y rentistas (siendo un 20 o 30 por 100 de los

miembros del Consejo «barones federales», que dirigían los bancos, los ferrocarriles y las industrias), en una cuantía mucho mayor que en el siglo XX. Entre un 15 y un 25 por 100 eran miembros en activo de profesiones liberales, por ejemplo, abogados -aunque el 50 por 100 de todos sus miembros eran letrados, siendo este el patrón de cualificación cultural para acceder a la vida pública o a la administración en la mayoría de los países. Entre un 20 y un 30 por 100 eran profesionales con categoría de «figuras públicas» («prefectos, jueces rurales y otros magistrados».)²⁴ A mediados de siglo, el partido liberal contaba en la cámara belga con un 83 por 100 de miembros burgueses, el 16 por 100 de esos miembros eran negociantes, otro 16 por 100, propietarios; el 15 por 100, rentiers; el 18 por 100, administradores profesionales, y el 42 por 100 pertenecían a profesiones liberales, por ejemplo, abogados y algunos médicos.²⁵ Esto ocurría igualmente, y quizá más, en la política local de las ciudades, que, naturalmente, estaban dominadas por los notables burgueses del lugar (por ejemplo, liberales). Si los estratos superiores del poder estaban ocupados por los antiguos grupos situados tradicionalmente en él, a partir de 1830 en Francia y de 1848 en Alemania, la burguesía «asaltó y conquistó los niveles inferiores del poder político», como concejos municipales, alcaldías, consejos de distrito, etc., y los mantuvo bajo su control hasta la irrupción de las masas en la política, en las últimas décadas del siglo. Desde 1830, Lille fue dirigido por alcaldes que, principalmente, eran empresarios prominentes.²⁶ En Gran Bretaña las mayores ciudades estaban francamente en manos de la oligarquía empresarial.

Socialmente las definiciones no eran tan claras, aunque la «clase media» incluía obviamente a todos los grupos citados, siempre que fuesen suficientemente ricos y consolidados: los hombres de negocios, los propietarios, las profesiones liberales y los estratos más elevados de la administración que, por supuesto, eran numéricamente un grupo bastante reducido fuera de las capitales. La dificultad reside en definir los límites «superior» e «inferior» del estrato dentro de la jerarquía del estatus social, y en tener en cuenta la notable heterogeneidad de sus miembros, dentro de dichos límites: al menos siempre hubo una estratificación interna aceptada entre grande (alta), moyenne (media) y petite (pequeña) burguesía; esta última matizaba estratos que de facto podrían situarse fuera de la clase burguesa.

A fin de cuentas, las diferencias más o menos acentuadas entre la altaburguesía y la aristocracia (alta o baja), dependían, en parte, de la exclusividad legal o social de este grupo, o de su propia conciencia de clase. Ningún burgués llegaría a ser un verdadero aristócrata en, digamos, Rusia o Prusia, e incluso allí donde se distribuían libremente títulos de nobleza secundarios, como en el imperio de los Habsburgo, ningún conde Chotek o Auersperg, que, sin

embargo, estaba dispuesto a participar en el consejo de dirección de cualquier empresa, consideraría al barón Von Wertheimstein como algo más que un banquero de clase media y un judío. Gran Bretaña era casi el único país en que, de modo sistemático, se estaba incorporando a los empresarios a la aristocracia; banqueros y financieros con preferencia a industriales; aunque en este período el proceso no sobrepasaba límites modestos.

Por otra parte, hasta 1870 e incluso después, aún había industriales alemanes que rehusaban permitir que sus sobrinos se convirtiesen en oficiales de la reserva, considerándolo como algo poco adecuado para jóvenes de su clase, o cuyos hijos insistían en hacer el servicio militar en infantería o ingeniería, en vez de hacerlo en la caballería, cuerpo socialmente más exclusivista. Pero debemos añadir que a medida que aumentaban los beneficios -y éstos eran muy importantes en este período-, la tentación de obtener condecoraciones, títulos, matrimonios con la nobleza y, en general, un modo de vida aristocrático, era con frecuencia irresistible para los ricos. Los fabricantes ingleses inconformistas se convertían a la Iglesia de Inglaterra, y en el norte de Francia el «volterianismo apenas encubierto» anterior a 1850, se transformó, después de 1870, en un increíblemente ferviente catolicismo.²⁷

En los estratos inferiores, la línea divisoria mostraba un carácter económico mucho más claro, aunque los hombres de negocios -al menos en Gran Bretaña- podían trazar una neta línea cualitativa entre ellos y los «parias» sociales que vendían bienes directamente al público, como los comerciantes; al menos hasta que el comercio minorista no demostrase que podía hacer millonarios a los que lo practicaban. Evidentemente, el artesano independiente y el propietario de un pequeño comercio pertenecían a una clase media más baja, o *Mittelstand*, que tenía poco en común con la burguesía, excepto la aspiración a su estatus social. El campesino rico no era un burgués, ni lo era el empleado de oficina. Sin embargo, a mediados de siglo existía un remanente tan grande de viejos tipos de productores y vendedores de géneros ínfimos, y económicamente independientes e incluso de obreros no especializados y capataces (que, en muchos casos, aún ocupaban un puesto en los modernos cuadros tecnológicos), que difuminaban la línea divisoria: algunos podrían prosperar y al menos en sus lugares de origen podrían convertirse en burgueses reconocidos.

Entre las principales características de la burguesía como clase hay que resaltar que se trataba de un grupo de personas con poder e influencia, independientes del poder y la influencia provenientes del nacimiento y del estatus tradicionales. Para pertenecer a ella se tenía que ser «alguien», es decir, ser una persona que contase como individuo, gracias a su fortuna, a su capacidad para mandar a otros hombres o, al menos, para influenciarlos. De ahí que, como

hemos visto, la forma clásica de la política burguesa fuese completamente distinta de la política de masas de los que se encontraban por debajo de ellos, incluyendo a la pequeña burguesía. El recurso clásico del burgués en apuros o con motivos de queja, fue ejercer o solicitar las influencias individuales: hablar con el alcalde, con el diputado, con el ministro, con el antiguo compañero de escuela o colegio, con el pariente, o tener contactos de negocios. La Europa burguesa estaba, o iba a estar, llena de sistemas más o menos informales para la protección del progreso mutuo, de cadenas de viejos amigos o mafias («amigos de los amigos»), entre los cuales se contaban las que surgían de una asistencia común a las mismas instituciones educativas y que fueron, naturalmente, muy importantes, especialmente en lo que respecta a las instituciones de enseñanza superior, que daban lugar a uniones nacionales, que superaban las simplemente locales.* Una de estas asociaciones, la francmasonería, sirvió a fines aún más importantes en ciertos países, especialmente en los latinos y católicos, ya que realmente sirvió de aglutinante ideológico a la burguesía liberal en su dimensión política, o, como ocurrió en Italia, resultó virtualmente la única organización permanente y nacional de esta clase.²⁸ El individuo burgués que era exhortado a expresar su opinión sobre los asuntos públicos, sabía que una carta dirigida a *The Times* o a *Neue Freie Presse* no sólo llegaría a una gran parte de sus compañeros de clase y a aquellos que tenían el poder de decisión, sino que, y esto es lo más importante, sería publicada, sobre la base de la fuerza de su reputación como individuo. La burguesía como clase no organizaba movimientos de masas, sino grupos de presión. Su modelo político no era el cartismo, sino la Liga contra la ley de cereales (*Anti-Corn Law League*).

Por supuesto, el grado en el que el burgués era un «notable» variaba enormemente, desde la grande bourgeoisie, cuyo ámbito de acción era nacional e incluso internacional, a los personajes más modestos que cobraban importancia en Aussig o Groninga. Krupp esperaba y recibía más consideraciones que Theodor Boeninger, de Duisburg, a quien en gobierno regional recomendaba, sin más, para el título de asesor comercial (*Kommerzienrat*) porque era rico, industria] capaz, activo en la vida pública y religiosa, y porque apoyaba al gobierno en las elecciones, en los consejos municipales y de distrito. Con todo, ambos a su modo eran personas «que contaban». Si la coraza del esnobismo de grupo separaba a los millonarios de los ricos y a éstos, a su vez, de los que tenían una posición simplemente acomodada, lo cual era bastante natural en una clase

* Sin embargo, en Gran Bretaña, las llamadas public schools, que cobraron un rápido auge en este período, reunían, incluso a edades más tempranas, a los hijos de la burguesía, provenientes de diferentes partes del país. En Francia algunos de los principales liceos de París sirvieron quizá para la misma finalidad: en cualquier caso, para los intelectuales.

cuya verdadera esencia era subir cada vez más mediante el esfuerzo individual, no destruyó este sentido de conciencia de grupo que convirtió el «grado medio» de la sociedad en la «clase media» o «burguesía».

Esto se basaba en presupuestos, creencias y formas de actuar comunes. La burguesía del tercer cuarto del siglo XIX fue preponderantemente «liberal», no tanto en un sentido partidista (aunque como hemos visto los partidos liberales eran predominantes), sino en un sentido ideológico. Creían en el capitalismo, en la empresa privada competitiva, en la tecnología, en la ciencia y en la razón. Creían en el progreso, en un cierto grado de gobierno representativo, de derechos civiles y de libertades, siempre que fuesen compatibles con el imperio de la ley, y con un tipo de orden que mantuviese a los pobres en su sitio. Creían más en la cultura que en la religión, en casos extremos sustituían la asistencia a la iglesia por la asistencia ceremonial a la ópera, al teatro o al concierto. Creían en las profesiones abiertas a los emprendedores y al talento y que sus propias vidas acreditaban sus méritos. Como hemos visto, en esta época, la tradicional y frecuentemente puritana creencia en las virtudes de la abstinencia y de la moderación se fue debilitando frente a la realidad del éxito, pero aún se las añoraba. Si alguna vez la sociedad alemana llegaba a hundirse -decía un escritor de 1855-, sería porque la clase media había comenzado a perseguir las apariencias y el lujo, «sin intentar compensarlo con el sencillo y tesonero (competente) sentido burgués (Burgersinn), junto al respeto por las fuerzas espirituales de la vida, y junto al esfuerzo por identificar la ciencia, las ideas y el talento con el desarrollo progresivo del tercer estado».²⁹ Quizá este penetrante sentido de lucha por la vida, una verdadera selección natural en la que, después de todo, la victoria e incluso la supervivencia demostraban tanto la aptitud como las cualidades esencialmente morales, con las cuales únicamente podía alcanzarse dicha aptitud, reflejase la adaptación de la antigua ética burguesa a la nueva situación. El darwinismo, social o no, no era simplemente una ciencia, sino una ideología, incluso antes de que fuese formulada como tal. Ser burgués no sólo era ser superior, sino también demostrar cualidades morales equivalentes a las viejas cualidades puritanas.

Pero más que nada significaba superioridad. El burgués no sólo era independiente, un hombre a quien nadie daba órdenes (excepto el estado y Dios), sino alguien que se daba órdenes así mismo. No sólo era un empleado, un empresario o un capitalista, sino que, socialmente, era un «amo», un «señor» (Fabrikherr), un «patrón» o un chef. El monopolio del mando -en su casa, en su oficina, en su fábrica- era crucial para autodefinirse, y su afirmación formal, nominal o real, es un elemento esencial en todas las controversias industriales del período: «Pero también soy director de las Minas, es decir, la cabeza (chef) de

una gran población de obreros ...Represento el principio de autoridad y estoy obligado a hacerlo respetar en mi persona: tal ha sido siempre el objeto conciso de mi relación con la clase obrera».³⁰ Únicamente los miembros de las profesiones liberales o los artistas e intelectuales, que no eran esencialmente empresarios o no tenían subordinados, no eran originalmente «amos». Incluso en este caso, el «principio de autoridad» estaba lejos de estar ausente, sea en el comportamiento del tradicional profesor universitario europeo, del médico autócrata, del director de orquesta o del pintor caprichoso. Si Krupp mandaba sobre sus ejércitos de trabajadores, Richard Wagner esperaba una subordinación total por parte de su audiencia.

La dominación implica inferioridad. Pero la burguesía de mediados del siglo XIX estaba dividida sobre la naturaleza de la inferioridad de las clases bajas, sobre la que no existía una disconformidad sustancial; aunque se habían hecho intentos para distinguir, en el seno de las masas subalternas, entre aquellos a los que se atribuía esperanzas de progresar, es decir, la respetable clase media baja, y aquellos cuya redención era imposible. Como el éxito era una consecuencia del mérito personal, el fracaso se debía evidentemente a la falta de méritos. La ética burguesa tradicional, puritana o secular, lo achacaba a la debilidad moral o espiritual en vez de hacerlo a la falta de talento, pues era evidente que no era necesaria mucha cabeza para obtener éxito en los negocios, y a la inversa, que sólo la inteligencia no garantizaba la fortuna, y aun menos el «ojo clínico». Esto no implica necesariamente un antiintelectualismo, aunque en Gran Bretaña y Estados Unidos estaba muy extendido, ya que triunfaron en los negocios los individuos de escasa educación, utilizando el empirismo y el sentido común. Incluso Ruskin reflejó este punto de vista cuando afirmaba que «los laboriosos metafísicos están siempre embrollando a las personas buenas y activas y tejiendo su telaraña entre las más finas ruedas de los negocios mundiales». Samuel Smiles expuso el asunto con mayor simplicidad:

La experiencia que se obtiene de los libros, aunque con frecuencia es valiosa, pertenece a la naturaleza de la erudición, mientras que la experiencia obtenida de la vida real pertenece a la de la sabiduría, y una pequeña provisión de esta última vale mucho más que una amplia acumulación de la primera.³¹

Pero la simple clasificación dualista entre lo moralmente superior e inferior, aunque era apropiada para distinguir a los «respetables» de las masas trabaja-

doras ebrias y licenciosas, sencillamente ya no resultaba adecuada, excepto para la esforzada clase media baja, aunque sólo fuese porque las antiguas virtudes ya no eran visiblemente aplicables a las próspera y adinerada burguesía. La ética de la moderación y el esfuerzo apenas podía aplicarse al éxito de los millonarios norteamericanos de las décadas de 1860 y 1870, o incluso a los adinerados fabricantes, retirados a una vida ociosa en sus casas de campo, y aún menos a sus parientes rentistas, cuyos ideales, según palabras de Ruskin, eran:

Ésta [vida] debe transcurrir en un mundo agradable y muelle, con hierro y carbón por todas partes. En cada placentera orilla de este mundo debe haber una hermosa mansión...un parque de tamaño moderado; un gran jardín e invernaderos; un agradable carruaje nos conduce a través de los arbustos. En esta casa habitan...el caballero inglés con su afable esposa y su hermosa familia, siempre capaz de ofrecer un tocador y unas joyas a su esposa, unos hermosos vestidos de baile a sus hijas, perros de caza a sus hijos y un terreno de caza en las Highlands para sí.³²

De ahí la creciente importancia de las teorías alternativas sobre la superioridad de clase biológica, que fue tan importante para la Weltanschauung burguesa del siglo XIX. La superioridad era el resultado de la selección natural, transmitida genéticamente (véase el capítulo 14). El burgués era, si no una especie diferente, sí al menos miembro de una raza superior, un estadio superior de la evolución humana, distinto de los órdenes inferiores que histórica o culturalmente permanecían en la infancia o, cuando más, en la adolescencia.

No había más que un paso entre el amo dominador y la raza dominante. Con todo, el derecho a dominar, la incuestionable superioridad del burgués como especie, no sólo implicaba inferioridad, sino idealmente una inferioridad aceptada y deseada, como la existente en la relación entre hombre y mujer (que una vez más simboliza enormemente el punto de vista del mundo burgués). Los obreros, como las mujeres, estaban obligados a ser leales y a estar satisfechos. Si no era así, ello se debía a esa figura clave del universo social de la burguesía: «el agitador proveniente del exterior». Aunque a simple vista nada era más evidente que el hecho de que los miembros de los sindicatos de obreros especializados fuesen, probablemente, los obreros mejores, más inteligentes y más preparados, el mito del agitador forastero que explotaba a los necios, pero que, sobre todo, amodorraba a los obreros, era indestructible. «La conducta de los obreros es deplorable —escribía un capataz de minas francés en 1869, durante el feroz proceso represivo de esas huelgas, de las que el *Germinal* de Zola nos ha dado un vívido retrato-, pero debo reconocer que sólo han sido los salvajes instrumentos de los agitadores.»³³ Para ser más precisos: el activo militante o el líder

potencial de clase obrera debía ser por definición un «agitador», ya que no podía adaptarse al estereotipo de obediencia, inercia y estupidez. Cuando en 1859 nueve de los más honrados mineros de Seaton Delaval -«todos abstemios, seis metodistas primitivos y dos de estos seis predicadores locales»- fueron enviados a prisión por dos meses, tras una huelga, a la que se habían opuesto, el capataz lo sabía perfectamente. «Sé que son hombres respetables, y por esto los envío a prisión. No suelo enviar a la cárcel a los indiferentes.»³⁴

Dicha actitud reflejaba la determinación de decapitar a las clases inferiores. en la medida en que éstas no se desprendiesen de sus líderes potenciales espontáneamente, mediante su absorción en la clase media baja. Pero también refleja un grado considerable de confianza. Estamos lejos de aquellos propietarios de fábricas de los años treinta, que vivían en constante temor de algo parecido a una insurrección de esclavos (véase, en *La era de la revolución*, el epígrafe al capítulo 11). Cuando los dueños de las fábricas hablaban del peligro comunista, que estaba detrás de cualquier limitación a los derechos absolutos de los empresarios para sobornar e incendiar a discreción, no se referían a la revolución social, sino simplemente a que el derecho de propiedad y el de dominio eran idénticos, y que una sociedad burguesa quedaba arruinada una vez que se permitiese una interferencia en los derechos de la propiedad.³⁵ Por ello las reacciones de temor y odio fueron mucho más histéricas cuando el espectro de la revolución social irrumpió una vez más en un mundo capitalista confiado. Las masacres de los comuneros de París (véase el capítulo 9) dan testimonio de su fuerza.

IV

¿Una clase de amos? Sí. ¿Una clase de gobernantes? La respuesta a esta pregunta es más compleja. La burguesía no era evidentemente una clase gobernante en el sentido en que lo era el terrateniente al viejo estilo, cuya posición le confería, de iure o de facto, el poder estatal efectivo sobre los habitantes de su territorio. Normalmente actuaba en el seno de un entramado dinámico de poder y administración estatal, que no era de su propiedad, al menos fuera de los edificios concretos que ocupaba («mi hogar es mi castillo»). Sólo en las zonas más alejadas de esta autoridad, como en los aislados asentamientos mineros, o donde el propio estado era débil, como en Estados Unidos, los amos burgueses podían ejercer este tipo de gobierno directo, sea mediante el mando sobre las fuerzas locales de la autoridad pública apelando a los ejércitos privados de los hombres de Pinkerton, o reuniéndose en bandas armadas de «vigilantes», para mantener el «orden». Además, en el período que estudiamos, los estados en los que la burguesía hubiese obtenido el control político formal, o no lo compartiese

con las antiguas elites políticas, eran aún bastante excepcionales. En la mayoría de los países la burguesía, aunque ya definida como tal, no controlaba ni ejercía el poder político, excepto quizá a niveles subalternos o municipales.

Lo que ejercía era su hegemonía y determinaba, cada vez más, a la política. No había una alternativa al capitalismo como método de desarrollo económico, y en este período ello implicaba tanto la realización de los programas económicos e institucionales de la burguesía liberal (con sus variaciones locales), como la vital posición de esa misma burguesía en el estado. Incluso para los socialistas el camino del triunfo pasaba a través de un capitalismo totalmente desarrollado. Hasta 1848 pudo pensarse, por un momento, que sus crisis de transición (véase La era de la revolución, p. 307), podían ser también sus crisis finales, al menos en Inglaterra, pero en la década de 1850 se hizo evidente que su principal etapa de crecimiento acababa de comenzar. En su principal bastión, Gran Bretaña, el capitalismo era inmovible; pero en el resto del mundo las perspectivas de una revolución social, paradójicamente, parecían depender, más que nunca, de las posibilidades de la burguesía, fuese ésta nacional o extranjera, de crear ese capital triunfante que permitiera su propio derrocamiento. En cierto sentido, tanto Marx -que dio la bienvenida a la conquista de la India por los británicos y a la de México por los norteamericanos, como algo históricamente progresista, en este momento- como los elementos progresistas de México y la India -que, respectivamente, buscaron la alianza con Estados Unidos o con el Raj (gobierno) británico, contra sus propias fuerzas tradicionalistas (véase el capítulo 7)- reconocían la existencia de la misma situación global. Lo mismo ocurría con los gobernantes de los regímenes conservadores antiburgueses y antiliberales de Europa: ya que los progresistas reconocían, aunque a duras penas, que tanto en Viena, como en Berlín y San Petersburgo, la alternativa al desarrollo económico capitalista era el atraso y la consiguiente debilidad que ello implica. Su problema consistía en cómo alentar el capitalismo y con él a la burguesía, sin verse obligados a admitir a los regímenes políticos liberal-burgueses. No era ya viable el simple rechazo de la sociedad burguesa y de sus ideas. La única organización que se comprometió francamente a resistirse sin atenuantes, la Iglesia católica se aisló sin más. El Syllabus errorum de 1864 (véase el capítulo 6) y el Concilio Vaticano demostraron, por el extremismo con que rechazaron todo aquello que caracterizaba a este período de mediados del siglo XIX, que se encontraban completamente a la defensiva.

Desde la década de 1870 comenzó a desmoronarse el virtual monopolio del programa burgués (en sus formas «liberales»). Pero, de modo general, en el tercer cuarto del siglo XIX era todavía irrecusable. En los asuntos económicos, incluso los gobernantes absolutistas de la Europa central y oriental se vieron

aboliendo la servidumbre y desmantelando el aparato tradicional de los controles estatales de la economía y de los privilegios de grupo. En los políticos, se vieron solicitando ayuda o, al menos, aceptando las condiciones de los liberales burgueses más moderados y, al menos nominalmente, de sus instituciones representativas. Culturalmente, el estilo de vida burgués prevalecía sobre el aristocrático, aunque sólo fuese debido a una retirada más bien general, por parte de la vieja aristocracia, del mundo de la cultura (tal como entonces se entendía el término): se convirtieron, en la medida en que no lo eran ya, en los bárbaros de Matthew Arnold (1822-1888). Después de 1850 es difícil pensar en los reyes como grandes mecenas del arte -excepto alguno loco como Luis II de Baviera (1846-1886)-, y en los magnates como grandes coleccionistas de arte -excepto alguno excéntrico.* Antes de 1848 la seguridad de la burguesía había sido atenuada por el miedo a la revolución social. Después de 1870 fueron amenazados, una vez más, por el temor a los crecientes movimientos de la clase obrera. Pero en el período intermedio su triunfo pareció estar por encima de toda duda o desafío. Según Bismarck, que no tenía ninguna simpatía por la sociedad burguesa, esta época estaba dominada por el «interés material». El interés económico era una «fuerza elemental». «Creo que el avance de los asuntos económicos en el desarrollo interno prosigue y no puede ser detenido.»³⁶ Pero en este período, ¿qué representaba esta fuerza elemental, sino el capitalismo y el mundo hecho por y para la burguesía?

* Quizá sea una excepción el ballet imperial ruso; pero, tradicionalmente, las relaciones entre los miembros de la casa gobernante y sus bailarines iban más allá de lo puramente cultural.