

UN CABALLERO DEL COMERCIO

UN día crudo de noviembre. La carretera hacia Tejares, desde el barrio de Chamberí, en las afueras de Salamanca, está llena hasta rebosar de coches y sobre todo de gente a pie. Silenciosa, recogida, ora mientras acompaña pausadamente el coche fúnebre que conduce el cadáver de don José Benito hacia su última morada. Tres veces se despidió el duelo oficialmente; pero la gran riada humana continuó los tres kilómetros hasta el mismo cementerio. Hombres y mujeres se acercan y besan la caja que guarda los restos, y respetuosamente tocan a ella sus rosarios. ¿Cómo se explica el que, sin avisar apenas a nadie, ni casi comunicarlo la prensa, se formara un entierro imponente en un día tan desapacible?

La respuesta, sin dejar despejada del todo la incógnita, la dan las impresiones rápidas que recoge uno de los acompañantes, como elocuente y definitiva "vox populi": "Vuelvo del entierro de don José Benito; y a juzgar por lo que he oído, vuelvo con la impresión de que en vez de llevarle al cementerio, le hubiéramos podido llevar a los altares. Un señor me decía: "Esta muerte no es como las demás. Le tengo envidia..." Otro: "Podrá haber personas ejemplares, pero don José ha batido el record". Otro: "Alguien dijo un día que a don José había que concederle una medalla, y yo le contesté: no hay medalla para este hombre". Otro: "Toda Salamanca está llena de esta idea: ha muerto el hombre bueno, el justo..." Otro: "Cuando anoche oí en la radio su defunción, lo primero que se me ocurrió fué esto: ¡Qué abrazo le habrá dado Dios!"

Este ramillete de afirmaciones, acompañamiento de salmodia reconfortante en la hora de las grandes verdades, invita a meditar seriamente, y en su acorde coincidencia es la mejor recomendación del alma ante un Dios que, leyendo la sinceridad de las obras, premiaría la vida de don José con ese abrazo que parece envidiar uno de los acompañantes hacia Tejares.



fondo en las exigencias, de modo que cada profesión, o profesional, resulte un argumento apologético para la Iglesia, porque se vive en cristiano.

De la habilidad de don José dan testimonio, ante todo, la creación de la Obra; y no en una especie de audacia bohemía que por casualidad resultó bien. Resultó bien por su visión del negocio, el cálculo sereno de las necesidades y posible clientela, firmeza y valentía para vencer obstáculos, salvando fronteras provincianas, para contar, en tiempo relativamente corto, con un número de clientes hasta que su conciencia, no su ambición, dijo "basta".

"Comerciante número uno en Salamanca", le apellidaba alguno de sus compañeros de profesión. "El artículo en que se embarcaba, lo trabajaba muy bien; valía mucho como comerciante"; es la afirmación de otro.

A esto se unía una portentosa memoria para retener precios, aun insignificantes, y la extrema finura en el servicio de los artículos. Por todo ello "siempre gozó de la mayor estimación en las relaciones comerciales" afirma un proveedor de Bilbao. "De los clientes más apreciados por su seriedad inconfundible" corrobora otra firma de Barcelona. Y todavía el testimonio de un cliente de Ciudad Rodrigo: "Muy agradecidos estamos al que era persona de ejemplar honradez, amabilidad y competencia, cualidades hoy casi desconocidas".

Esa nota de seriedad y constancia la dió aun enfermo: él llevaba todo prácticamente. Mientras estuvo sano, no sólo dirigía, sino que además trabajaba como un empleado más. Más tarde, el modesto despacho en una esquina del almacén era el puente de mando desde el que gobernaba seguro, aun cuando fallara su fortaleza física.

Corrobora todo esto el testimonio de quien, impresionado por su escrupulosa moralidad, anota: "Si hizo capital fué porque era una verdadera inteligencia". Esta idea les domina a sus admiradores, quienes abundan en parecidos comentarios: Observando una moral rígida, y sin salirse para nada de la ley, iba boyante en el negocio. Prueba de su gran talento comercial, la capacidad extraordinaria para el negocio y decidida vocación para el comercio.

"Las tentaciones contra los principios de moral profesional son hoy especialmente fuertes...; y hacen que la especulación mal-sana amenace los fundamentos sólidos del comercio" (Pío XII).

"Hubiera podido forrarse de millones en estos dieciséis años", dice uno de sus colaboradores, sin duda teniendo en cuenta las cir-

cunstancias de Salamanca, similares a las de tantas ciudades después de la guerra. Por la escasez se anulan o limitan competencias. Cuando, precisamente por ello, la autoridad impone el régimen de tasas y racionamientos, el timorato se detiene; el abusón se frota las manos y opera a su anchas, ante el racionamiento que supone escasez de artículos necesarios, sujetos a una demanda rígida y constante, ya que en cualquier circunstancia se consumen análogas cantidades.

Cada nación tendrá su tiempo de desenfreno y llorará sus consecuencias más o menos largas y trágicas. En España se dió el punto álgido como consecuencia de la guerra. Se elevó el nivel de vida, aprendieron los vividores el camino tortuoso de la usura, se llamó "hombre de pupila" al ladrón, y se trató de "primos", con desprecio, a los que no quisieron pisar los linderos de la justicia. Bastantes burocratas claudicaron convirtiéndose de depositarios o distribuidores, en especuladores de la oferta de mercancías...

Y la generación joven llegó a creer, con perversión de criterio, que más que el auténtico valer buscado en el concienzudo estudio y la técnica científica, importaban las tortuosidades oportunistas al margen de toda ley humana o divina. Ante las disposiciones legales para las tasas, por ejemplo, aprendieron aun los tradicionalmente honrados campesinos, el truco de la ocultación esperando mejor lance, de no considerarse el precio remunerador, o por el ansia de más, jugando con la escasez. Queda la época marcada con un nombre, como un estigma: "el estraperlo".

Es que, aparte de la injusticia que lleva generalmente consigo el "provecho" o beneficio injustificado, cuando se especula con la mercancía, una vez desatado el negocio abusivo no se detiene en ningún sitio ni se circunscribe a un momento determinado. Opera lo mismo con el rico que con el pobre; se ensaña con la misma facilidad y dureza de entrañas en los kilos de judías que solucionan el hambre del hogar obrero, que en el precio de las primeras materias de una gran sociedad anónima.

"Tentación fácil de los tiempos difíciles", en frase felicísima de Pío XII. Sentir la llamada halagüeña de la ocasión y cerrarla la entrada, es postura elegante—en lo moral—de pocos. Magnífico panegírico del comerciante del que se pueda subrayar: "inventus est sine macula". Sobre todo cuando la voz de sirena de la ocasión golpea en los oídos con refuerzo de las exigencias o caprichos de los de dentro; o cuando el boquete abierto en la muralla de la moralidad es tan ancho que es sumamente fácil pasarlo desapercibido; y cuando, al no arriesgarse, lo llaman "tontería", con un mohín de desprecio para el infeliz timorato.

Si no de los de su casa, si se permitió alguien el comentario hiriente ante D. José Benito: "¡Honrado, pero tonto!, ha estropeado la ganancia; no se ha aprovechado nada de los demás; al contrario,

se ha prodigado siempre mucho". Para nosotros es el mejor panegírico, sabiendo que esa conducta la observaba por motivos morales. La necesidad o perversión humana es tan grande que llegaron a achacarlo a enfermedad moral el no aprovecharse, el no excederse. Y no es que don José fuera insensible a las reacciones nobles de la naturaleza. Le preocupaba el porvenir de sus hijos, y soñaba para ellos venturas, como cualquier padre; pero serenamente supo apreciar valores en baja entonces: los morales.

Con criterio del día, alguien le juzga así: "Ha hecho el Quijote soberanamente! Podía haberse hecho millonario, aprovechándose, además, del gran crédito que tenía ante las casas proveedoras y los clientes". No comprende el mundo del dinero, cuando se pisotean los criterios morales, en esa urdimbre de la compra y la venta, que pueda un hombre en su sano juicio permitir, por ejemplo, que la porcelana que salía de su almacén, se vendiera con un 300 por 100 de recargo en el comercio salmantino, sin subrayar esa conducta con un remoque denigrante.

Aun cuando con tendencia a la rigidez en los criterios morales, sabía de sobra la defensa lícita del beneficio en el comercio por razón del riesgo y de la aportación social. Y por lo tanto tenía que reconocer la licitud, en las ventas, del precio que incluye el beneficio justo.

"Lejos de Nos—confirma Pío XI—tener en menos las profesiones lucrativas, o considerarlas como menos conformes con la dignidad humana; al contrario, la verdad nos enseña a reconocer en ellas, con veneración, la voluntad clara del divino Hacedor que puso al hombre en la tierra para que la trabajara e hiciera servir a sus múltiples necesidades.

Tampoco está prohibido a los que se dedican a la producción de bienes aumentar su fortuna justamente; antes es equitativo que el que sirve a la comunidad y aumenta su riqueza se aproveche al mismo tiempo del crecimiento del bien común conforme a su condición, con tal que se guarde el respeto debido a las leyes de Dios, queden ilesos los derechos de los demás, y en el uso de los bienes se sigan las normas de la fe y la recta razón." (Q. A. n. 55.)

La doctrina general, la teoría pura, es fácil encontrarla en las páginas de los moralistas; pero, para la práctica, hay que concluir con ellos: en el orden de los beneficios es el mismo comerciante, revestido de conciencia cristiana, juez y reo en su propia causa, quien ha de juzgar de la licitud o ilicitud de los mismos. Dificil ser juez y reo al mismo tiempo; pero es la norma en casi todas las cuestiones que se agitan en lo íntimo de la conciencia.

Tal vez nuestro hombre, como advertíamos, tendió a la rigidez. No está mal, como norma autoeducacional, ni es pequeño mérito que- darse exageradamente inclinado hacia la derecha cuando el vendaval del negocio soplabá huracanadamente hacia la izquierda.

Muchos comenzaron sintiendo unos tirones de la conciencia alarmantes. Pronto encontraron razones aparentes para la calma: había que vivir; no podía hundirse el negocio; las subsistencias escasean y el riesgo es mayor. Ya en el resbaladero, no hubo freno suficiente para la caída del espíritu; y las congojas ante el confesionario se fueron esparciendo, porque el ambiente actuó como calmante y amortiguador.

Don José Benito se negó a todo laxismo a rajatabla. Para él no hubo tiempos y tiempos. Cerró los oídos hasta al confesor, que no le obligaba, pero que le permitía levantar el tanto por ciento de utilidad como margen comercial. Trabajó en los años 50-53 con el mismo porcentaje de beneficios, poco más o menos, que en 1936. Su 10 por 100 lo mantenía inflexible, a pesar de las circunstancias y de los consejos... teniendo margen comercial autorizado para un 30 ó 40 por 100. Para mayor mérito, las ocasiones se le multiplicaron; que es como decir que se multiplicaron las tentaciones.

Para él las circunstancias no supusieron nada; las facilidades para medrar a cuenta de la escasez las acogotó al momento, trazándose una norma inflexible de conducta. Los que quisieron tentarle con promesas de dinero, echando mano de formas nuevas de burlar la ley —también la divina a veces—fracasaron rotundamente con él.

Perdió fabricantes proveedores porque no servían más que con "doble factura", o "sin factura", y como don José nunca se avino a tal condición... Aunque enemigo de airearlo, alguna vez comentó con un amigo:

—Tengo un talón de vagón de loza; me dan, por sólo transferir el talón, 10.000 pesetas, y no lo he dado.

Llega un vagón de batería para su comercio. Una llamada telefónica de voz conocida:

—¡Don José! La factura, y 15.000 duros sin moverse, ¿conforme?

—No; esa mercancía la he traído yo para venderla entre mis clientes.

Por un vagón de carburo de 10.000 kilos le hubieran dado 20.000 pesetas en mano; y sin embargo él prefirió repartirlo dosificado entre todos sus clientes, aunque ganando sólo unos céntimos en kilo. Y teniendo que echar mano de empleados para la venta, envase, medición, etc., que se hubiera ahorrado entregando la mercancía en bloque.

Comentaban: "Hubiera podido hacerse con millones; porque los vagones que recibía los hubiera podido colocar a enorme precio. Vendía al detall a todo el que iba a buscarlo, con un margen casi igual que al por mayor. Con lo cual quedaban al descubierto los que compraban al por mayor.

El estraperlo le ponía de mal humor, le excitaba. Tenía firmeza y respuestas tajantes. Hablando del estraperlo definía: ¡Para mí bien claro habla el Catecismo!

Admirable entereza, sin soborno, para conservar limpia la hon-

radez profesional. De las partidas que compraba, aunque subiera el precio día por día, sólo cobraba conforme al primer precio; no quería entender de posibles fluctuaciones del comercio. En expediciones del mismo género, cobraba según lo que a él le había costado cada envío. Es decir, si, por ejemplo, tenía géneros de diversa época de llegada, jamás se atenia, como podría haberlo hecho sin trampa legal, a la factura última para justificar el precio de ventas.

Le enviaron en una ocasión un vagón de plomo confundido con Cáceres. Le llega el plomo, que no se vende en plaza por ser de un grueso mayor del que de ordinario usan en construcción. Coloca una parte del vagón. Después un contratista le compra otra cantidad, y don José se la suministra sin beneficio industrial ninguna para sí "porque, como los tenía que devolver y usted me los compra, me hace un favor". Y de la fábrica le venía con el recargo del 50 ó 60 por 100.

Para él no existían cálculos utilitaristas; servía a los clientes sin distinción, atendiendo a todos con mirada comprensiva social:

—Reexpídame usted ese envío, y yo le doy la ganancia en bloque...

—No; tengo que atender a mis clientes.

Copiamos, como colofón de este capítulo, las frases de un cliente (Navalmoral): "Yo sentía verdadera simpatía por él, ya que sus condiciones morales le hacían granjearse la estimación de cuantos le conocíamos por su bondad y honradez de conciencia".

*"Hombre de negocios, debe considerarse
igualmente el servidor de la comunidad"*
(Pío XII).

Para muchos comerciantes, la respuesta con que pretenden tranquilidad de conciencia es: "obro en justicia, porque mi precio es el corriente". Si el precio corriente, aun en circunstancias económicas de inadaptación y desenfreno fuera el justo, no habría precios abusivos, ni tampoco freno al alza de precios, que subirían desmesuradamente hasta el infinito, sin tope que los detuviera. Contra los abusadores, en materia de alimentación sobre todo, tiene San Antonino de Florencia esta frase: "Quienes compran bienes en tanta cantidad que obligan a los demás a acudir a ellos sin remedio para comprárselos al precio alto que ellos (los vendedores) dispusieron, pecan enormemente contra el prójimo y contra la comunidad".

Muchos se lanzaron a buscar la fortuna por el acaparamiento. El acaparador consigue concentrar en sus manos la oferta, tanto más cuanto sea mayor la cantidad acaparada, y queda así dueño del mercado, que puede gobernar a placer.

El acaparador, naturalmente, rompe el freno de la ley y de la conciencia. En el orden moral, quien acapara, no con vistas a mantener sus bienes y de tener subsistencia en caso de necesidad, sino para después vender a precios más caros, privando de los bienes necesarios al pueblo, aparece como estraperlista decidido y peca contra el bien común. A los tales llama San Antonino bestias infames (*Summa S. Theologiae.*, p. 2.^a, tit. I. c. 23). Se ve que no nace en nuestros días la plaga.

Menos atrevidos, o con algún remordimiento, defienden algunos su conducta alegando que el beneficio obtenido—el precio fijado—ha sido pactado entre ambas partes y realizado con voluntariedad plena por el demandante. ¿Por qué—alega el vendedor—voy a atormentarme con escrúpulo en la venta a precio alto, si quien compra la mercancía me ofrece voluntariamente el precio que le pido, e incluso me da las gracias porque le hago en la venta un verdadero favor? Argumento especioso. ¿No daría también las gracias, y más rendidas, el comprador, si se le vendiera el producto al precio justo, sin alzas de ninguna clase? La voluntariedad del comprador es forzada: parte del supuesto de que a otro precio no lo va a adquirir.

Veamos la conducta de don José Benito, en las relaciones con sus clientes. Por imposición de las circunstancias, venía a ser el único proveedor en artículos de una gran demanda. Cerrando los oídos a la moral y a su conciencia, ahí hubiera nacido su fortuna. Otros se encargaban de los "provechos". Vendía material sanitario cuando no lo había apenas en la plaza; cierto cuando carecían de él los demás comercios, de modo que prácticamente en él estaba la regulación de precios. Pero si su norma moral le vedaba el recargar la venta de tres bidones de carburo a X., X. se encargaba de triplicar su valor, por lo menos en reventa comercial. Como que por eso acudían a él, con repetida importunidad los oportunistas de la reventa.

¿Hay quien abusa vendiendo a precio alto por la sencilla razón de que se lo quitan de las manos? Oigamos rasgos de su conducta: En cosas que otros cobraban el 200 por 100, él no sobrepasaba el 10 por 100 de margen comercial. Aun hoy se comenta que muchos desaprensivos vinieron a hacerse ricos a cuenta suya.

—Don José, ¡resérveme la mayor parte, y por lo que quiera!

—No; yo lo distribuiré por igual, y para afuera y dentro del mostrador, y por idéntico precio.

Y cuando le insinuaban, de dentro o de fuera, que se dejara querer por las circunstancias, cortaba tajante: "No me hablen ustedes; si tengo que cerrar, cierro; pero me quedo más a gusto".

A veces los clientes le urgían para que aceptara vagones "con prima" sobre la factura.

—¡Acéptelos; nosotros pagamos la prima!

—No, no.

De Gijón le llegó un vagón de porcelana. Iba a reclamar, porque le cobraban "extra". Alguien quiso atajarle:

—Pero ¿cómo vas a reclamar? No te mandarán más mercancía en la vida.

—Pues lo devuelo, o se lo cedo a usted. Yo no me mancho las manos lo más mínimo.

Y, quemando las naves, escribió a la firma de Gijón: "No me mande más en esas condiciones".

Hacia de moralizador de los demás sin pretenderlo. Temblaban los del gremio cuando don José recibía material, porque quedaban al descubierto. Con eso, y con lecciones de desprendimiento: Le pide un contratista la relación de los azulejos, y don José le envía la factura de la casa, como le había llegado a él.

—Se ha confundido usted, don José; yo quiero la factura de usted.

—¿Y qué beneficio voy a poner, un 5 por 100? ¿Le parece?

—¿Pero sólo un 5 por 100?

—¡Si apenas he hecho más que avisarle a usted que ya estaba aquí el pedido!

—Pero ¿y el beneficio a que usted tiene derecho?

Cuando veía que las cosas eran caras, cobraba menos para su beneficio. En el suministro de cierto género, al contratista le parece muy alto el precio que le envía don José; e insinúa una reclamación.

—¿No se habrá usted confundido?

—Mire usted, me han parecido tan caros, que no he cobrado ni portes, ni embalaje.

Nada tiene de extraño que cada carta de pésame, cada simple telegrama a los familiares con ocasión de su muerte, sea un reconocimiento de sus virtudes. Telegramas y cartas de grandes firmas y de comerciantes sencillos, hasta con faltas de ortografía. Y creemos significan mucho estas alabanzas en los del gremio, que conocen los peligros, y saben lo que cuesta mantener un nivel moral tan elevado. Entresacamos de los centenares de comunicaciones que hemos tenido la curiosidad de leer. Con sincero espíritu cristiano, abundan frases como éstas, el mejor alivio y único consuelo para su familiares: "Estará en el seno de los escogidos; con su proceder en esta vida se lo ha ganado" (Béjar). "Que el Señor le dé la merecida recompensa a sus altas virtudes y vida ejemplar" (Vitigudino). "No dudo que el Señor lo tenga gozando de la paz de los justos" (Vallejera-Salamanca).

La razón de ese premio la ven en su norma de conducta. Hay afirmaciones generales en el aprecio de su bondad; pero otras descienden al mérito profesional: "Intachable; caso único" (L.-Salamanca). "Seriedad, rectitud y hombría de bien, con que regía todos sus actos" (Ibero-Tanagra). "Exquisita atención y honradez; gran hombre y perfecto caballero" (Olmedo). "Para mi criterio, hemos perdido el co-

merciante más formal de toda esta comarca" (Herreros-Ávila). "Honradez acrisolada y carácter afectuoso, fueron la norma de conducta de don José" (Plasencia). "Gran Caballero del comercio... El hombre más puro en el comercio que han conocido estos últimos tiempos" (Zumárraga). "Excepcionales cualidades de seriedad y honradez, mantenidas rectamente en estos años de situación anormal" (Lumbrales). "Hombre honradísimo; como negociante, el "non" sin precedentes en el mundo entero; por no embadurnarse con los antipáticos estraperlos, despreció un montón de millones..." (Brada).

"El comercio es fundamentalmente una actividad del individuo. Con miras a la prosperidad nacional, aspiráis a una mayor libertad... Pero no se trata de reivindicar una libertad ilimitada, incompatible con la economía nacional" (Pío XII).

El Estado, como gerente del bien común, necesita de bienes para la administración de su gerencia y para procurar el bienestar de sus súbditos. Tiene potestad para imponer contribuciones mientras tenga necesidad de ellas en el cumplimiento de sus propios fines; y si el Estado tiene potestad de imponer contribuciones e impuestos, los súbditos, *en general*, tienen obligación de contribuir con la parte alicuota que les corresponda.

Como las defraudaciones fiscales, ocultación de bienes, etc., se dan por considerar fundadamente los impuestos injustos, nace la tranquilidad; pero ¿y cuando son justos los impuestos?

La usura de precios contra el Estado tiene una forma particular por defraudación de las tasas de venta puestas por el Estado en circunstancias ordinarias o extraordinarias. ¿Son estas tasas para el comerciante o el industrial obligatorias?

Hablan los antiguos moralistas de la obligatoriedad de las tasas, a pesar de admitir la existencia de leyes penales, ante el recurso frecuente a ellas por parte de la autoridad. Defendían que las tasas eran, en general, obligatorias en conciencia. San Alfonso de Ligorio, al hablar de las tasas y su obligatoriedad, admite, apoyado en Santo Tomás, que las tasas obligan en conciencia, con excepciones, entre las cuales figura el que la tasa quede incumplida por la mayor parte del pueblo, y la autoridad, pudiéndolo, no castigue su infracción; o que el año sea muy estéril. Advertencia ésta muy de tenerse en cuenta en países como España, el país clásico de las tasas; y donde se mantenían las mismas en años de buena o regular cosecha. Esto dió ocasión a que los

juristas y moralistas españoles de la talla de Molina, combatieran la ley de tasas, a la que sólo atribuía carácter penal.

Vermeesch distingue las dos clases de tasas: la más o menos oficial de ferrocarriles y servicios públicos, y las privadas, como las de alimentación, a las cuales, dice, no se puede imponer absoluta y universalmente obligación de conciencia".

Una consideración oportuna del P. Azpiazu, en *La Moral del Hombre de Negocios*, que frena la escapada hacia la mera penalidad: ¿Son las leyes civiles obligatorias en conciencia, pero no tanto por la voluntad del legislador cuanto por el daño que con su infracción sufre el bien común defendido por la ley?

Otra mirada a la Moral profesional. Va siendo frecuente en muchas empresas el empleo de una *doble contabilidad*, o bien con el objeto de repartir dividendos mayores que los legales permitidos, o de rehuir algunos impuestos en buena parte.

Los libros del Comerciante constituyen un secreto que sólo de oficio por mandamiento judicial puede violarse; parecen buscar sencillamente la finalidad de operar en *beneficio del comerciante* que los lleva y de los clientes con quienes comercia; pero ya más tarde se rompe este secreto y se obliga a los comerciantes a mostrar sus libros a los Inspectores de Trabajo para que puedan éstos ejercer su misión; luego se obliga a presentarlos a los Inspectores de Utilidades para el mismo efecto; y pasan de este modo a ser un instrumento valioso del fisco para comprobar la veracidad de las declaraciones de industriales y comerciantes en orden al pago de impuestos.

Hay empresas que se deciden a llevar una doble contabilidad: una real para los efectos de la casa, y otra ficticia para los efectos del fisco y de la inspección.

Y nace el problema para la conciencia católica. ¿Es laudable esta manera de operar?, pregunta el comerciante. Y el moralista ha de responderle: de ningún modo. Los mejores sellos para los libros del comerciante son los de la sinceridad y adaptación de los libros a la realidad. Y muy mal podrá tenderse a un mejoramiento de la conciencia profesional si los comerciantes comienzan por tener para mutuo engaño los elementos que precisamente nacieron para dar fe de verdad de los tratos y de la seriedad de las operaciones.

¿Pero no hay casos de excepción? Una contabilidad falsa ante un representante legal no puede esgrimirse. Pero ¿para aligerar la carga de los impuestos? Si se tratara de impuestos injustos, cabe alguna ocultación de la verdad; sería la defensa del comerciante frente a la injusticia. Y si no injustos, pero sí sumamente graves, cabría la misma permisión en el grado en que se dé la carga.

¿Ocultar, por medio de la contabilidad, ventas hechas a precios por encima de la ley? Los precios legales no tanto tienen su valor de obligar porque nazcan de una ley cuanto porque nazcan de la justicia. Si

el precio legal es justo, no se puede vender a otro precio, ni ocultar los precios; si es injusto, se podrá venderlos a precio justo y se podrá anotar el precio de tasas mediante una restricción más o menos sencilla (1). Y basta ya de preguntas capciosas al moralista. Veamos cuál era el proceder de nuestro caballero del comercio.

El alcalde de Tejares decía de él: "Yo le admiro porque en todo el tiempo que fui alcalde o concejal de Tejares nunca pidió nada que le favoreciera". Que le favoreciera en el negocio, se entiende.

Era sumamente escrupuloso a los impuestos sobre la renta, pagando a Hacienda cuanto legalmente le correspondía sobre contribución industrial. Contribuía por encima de los 5.000 duros a la Hacienda todos los años, aparte de la contribución de tarifa de 3.^o El contable y el hijo, reforzados con el parecer del Director espiritual, le incitaban a bajar en una tercera parte los cargos correspondientes; él nunca accedió.

No llevaba más que una contabilidad, la oficial, sin escamoteo de ninguna clase. Jamás consintió la doble contabilidad. Los de Hacienda no encontraron otro que realizase mejor el pago de sus tributos; nunca levantaron acta para hacerle declarar más de lo que había declarado. Pero alguna disputa con ellos, al principio, por creer que, dado el volumen de ventas, tenía que haber mayores ganancias; no creían que el margen de beneficios fuera sólo el 10 por 100.

—No puede ser, don José; tenemos otros clientes como usted en la tributación, y tienen un margen de beneficios mucho mayor.

—¡Pues mire la contabilidad!: "precio de compra precio de venta".

—En efecto; no sé qué dirán en Madrid al ver esto... Merecía usted un palo para espabilarse!

Admirados de la suma honradez que revelaba en su vida comercial, ellos mismos afirmaban que podían ponerle como ejemplo a los comerciantes todos. En aquellos años en que tantos, más o menos, se salían de lo legal.

Las casas proveedoras, sin duda impresionadas por su honradez, aun en aquellos tiempos de ocultaciones y juegos sucios, le enviaban cantidades para la venta, sirviéndoselas al precio legal. A otro cualquiera no le hubieran enviado nada en aquellos años en los que la escasez permitía unas ganancias fabulosas. Porque don José los exigía factura y nunca quiso saber nada de estraperlo.

"Si se esfuerza por hacer circular los bienes de la tierra... de modo que lleguen allá donde deben servir, entonces el comerciante es... una garantía contra la miseria" (Pío XII).

Entre las frases elogiosas de la conducta de don José, una nos ha parecido especialmente feliz por su alcance: "Era de los elegidos para hacer el bien".

Elegido por Dios para hacer relativamente felices a los demás, con los bienes materiales, bienes del espíritu: elevando el ejemplo luminoso en las tinieblas de la inmoralidad en el comercio, verdadera estrella en la noche cerrada de egoísmo materialista. Su actuación silenciosa tenía toda la fuerza de la expresión jacobea: ¡se puede, se puede! Expresión no tanto acusatoria cuanto demostrativa, ante la flojera o pereza moral de muchos, y la mala voluntad de otros que hubieran deseado que ese capítulo no se hubiera escrito tan ante su vista en la historia del comercio. Y por fin, visitando a los necesitados del cuerpo y del alma: enfermos, pobres enfermos en sus habitaciones insanas y en las salas largas del hospital.

Todos cuantos a él acudían encontraban ayuda; lo mismo en géneros que en dinero. Sin exigir recibo, porque, en su buena fe, nunca dudaba de nadie. Una caridad tan evangélica la suya, que pasa como virgen delicada, sin ruido, por el mundo. Únicamente al fin explotó en un tributo póstumo de alabanza al que ya no podía oponerse.

No cometía la torpeza de dejar insatisfecha la obligación de justicia con sus subordinados; a quienes pagaba íntegras las cuotas de seguros.

Hacía limosnas generosas. De acuerdo con las normas de San Alfonso de Ligorio, destinaba el 2 por 100 de las rentas para ello, pero... cuando ya había satisfecho más que sobradamente toda obligación, abriendo su bolsa con largueza a fundaciones piadosas, día del Seminario, Navidad de los humildes, Conferencias de San Vicente. Esto, además de las rebajas que hacía a necesitados, Conventos, o la facilidad para hacer los pagos a plazos, sin atosigar nunca. A la tómbola de caridad enviaba loza, batería de cocina, etc.; liquidaban cuando podían, y devolvían lo que no habían vendido.

Fué tesorero del Secretariado de Caridad en la Congregación de Caballeros de 1941-6. Visitaba, con otros, los Pizarrales, y el Arrabal; se había establecido la aportación de 15 duros a cada pobre; cuando había poco dinero, decía a sus compañeros: "Vosotros llevad los 15 duros a los Pizarrales, del Arrabal me encargo yo". Notan sus acompañantes con qué natural afabilidad trataba a los enfermos, que le querían entrañablemente.

Llega a mis manos una publicación titulada *Luz en los Barrios*,

con un capítulo dedicado a *Los Adelantados de la Caridad*, a los iniciadores de una campaña de caridad.

Idea genial, se la llama, de Don José Benito. Al visitar los pobres como socio de las conferencias, vió que —tal como está ahora la vida— la limosna que dejaban no podía llenar las necesidades de los menesterosos. Hacía falta buscar un suplemento, por lo menos para los más necesitados, que eran los enfermos. Con varios Caballeros congregantes fundó la Sección de Caridad. Fué a mediados de mayo de 1942.

Los Caballeros empezaron por visitar, con el señor Cura, los enfermos de los Pizarrales, y al poco tiempo también los del Arrabal. A los dos años habían visitado 200 enfermos, habían hecho más de 1.500 visitas y habían distribuido 15.200 pesetas. Todos los domingos dejaban 150 pesetas en manos de los Párrocos de ambos barrios para que las fuesen administrando a su criterio. Pero su aspiración era más grande. "Quisiéramos hacer extensiva la obra a otros sectores de la ciudad"—decía en una hoja volandera—. "¿No habría en Salamanca 50 ó 100 familias que quisieran donar a esta Sección de Caridad la cantidad que se entrega en uno o en los dos barrios asistidos, y de esta suerte poder extender la obra a más Parroquias de la ciudad?" Así escribía en 1944.

Todas las secciones de las Congregaciones secundaron la Obra.

Al terminar el año 45 se habían hecho 1.800 visitas por 175 visitadoras, con un total de 35.000 pesetas, repartidas. En noviembre de 1948 se habían visitado 1.075 enfermos y se habían distribuido 68.740 pesetas. Comentario del señor Cura: "La más eficaz ayuda de la labor pastoral del sacerdote. Ninguno de los socorridos y visitados ha muerto sin Sacramentos".

¡Bien planeó don José la campaña en la altura de los Pizarrales, el suburbio de miseria, viviendas de barro, latón y madera, a pocos pasos de los soberbios edificios de piedra dorada, tesoro de Salamanca!

Pero lo importante, como fundamento sólido de todo, es que este ideal lleve la huella religiosa (Pío XII).

Da la razón de ese espiritualismo Pío XII con una feliz evocación evangélica: "¿No se complacía Nuestro Señor mismo en comparar el Reino de los cielos a la piedra preciosa que el comerciante prudente adquiere al precio de todos sus bienes?"

Con un criterio manifiestamente cristiano, don José Benito colocó por encima de la adquisición y acumulación de bienes materiales, el perfeccionamiento del espíritu y la vida de la gracia. Cristiano en el negocio, sabía y vivía la idea de que tenía que ir a Dios por el co-

mercio. Hacia Dios, recorriendo las páginas de sus libros de cuentas y con la preocupación de atender al comercio del barrio de Chamberí. Naturalmente, que desbordando su temple apostólico la rutina de los días grises del comercio con la entrega a la difusión del bien entre los más necesitados, material y espiritualmente.

Su horario tenía un comienzo que no suprimió ni la molesta enfermedad: Misa y comunión muy de mañana. Y un final mensual que le satisfacía: la adoración nocturna, en la que cumplió con toda fidelidad, aun enfermo; y donde frecuentemente encontraba ocasión de practicar la caridad: en el momento de pagar los desayunos, él se adelantaba a pagar los de los obreros, y todos los que quedaban pendientes de pago. Su cristianismo era a la antigua, es decir, rotunda e integralmente vivido, pero sin "complicaciones" de vida espiritual más de detalle: notas, diario espiritual. Su "diario espiritual" era el libro de Cuentas, limpio, sin borrones negros de negocio sucio, ni ocultaciones inconfundibles ni inconfesadas. Sí tenía su Director espiritual a quien se entregaba confiadamente.

Cristianismo austero para cortar lo que a otros les hubiera impues- la vanidad de presumir, o la exigencia de los tiempos; más de una vez salió, en el intercambio de pareceres familiares, la conveniencia del coche. No; cortó decidido este capítulo de gastos, que a nadie le hubiera extrañado.

Su nombre se encuentra entre los fundadores de los Caballeros de San Ignacio, al rehacerse la Congregación allá por los años de 1930. Uno de sus compañeros dice: "¡Recuerdos de don José? Llevaba la parte de sacrificio. Era un hombre que quería eficacia. Disciplinado, aun en el pensamiento; aunque con ideas propias y acertadas, sabía doblegarse para comprender y hacer triunfar la idea de otros, si merecía su aprobación".

En los Caballeros comenzó a funcionar un Círculo de estudios, de amplitud y variedad de temas, sin excluir los sociales. De allí nació la Asociación de Maestros Católicos, en 1934. En ellos se estudió con interés la materia de seguros sociales, beneficios al obrero, etc., que tanto se han desarrollado después. Aquí actuaba él de una manera especial. Y los patronos salmantinos no echaron en saco roto aquellas conclusiones :varios, como consecuencia de aquellos estudios, implantaron mejoras en sus subordinados; él, de los primeros. Sabía al detalle lo que correspondía, según ley, a hortelanos, empleados, etc. Nunca les daba menos: más sí, si por ejemplo creía que lo merecían.

En la plenitud de sus facultades, a los cincuenta años, sintió el zarpazo de la lastimosa enfermedad de Párkinson en su organismo, con la parálisis agitante incurable, que algo aliviaban las medicinas. Por lo que fuera, el proyecto de sus familiares de llevarle a un especialista a Viena, quedó sin efecto. Y ocho años estuvo, víctima de la enfermedad, sin abandonar la dirección del negocio, ni el puesto en el despacho.

La prueba era patente; y triunfó su gran paciencia y entereza cristiana. Sin quejarse, ni presumir paladeando la enfermedad para atraer la mirada y el pensamiento. Tan naturalmente sobrellevó la enfermedad, que la virtud que ello suponía pasó desapercibida casi para los mismos familiares: "¡Como no decía nada!" Hasta con la elegancia de unas notas de humor como para quitar importancia a la enfermedad:

—¿Qué tal, don José?

—Aquí temblando... de la Guardia Civil.

"Que el Señor le dé el premio que tiene merecido por su conducta profundamente cristiana. Y su resignación durante la prueba que Dios le envió con su larga enfermedad", comenta alguien acertadamente.

Los más perspicaces de entre los amigos veían lecciones de trascendencia en su conducta. Uno de los Caballeros compañero suyo en los afanes apostólicos, llegó a indicar al Párroco que se fijara en don José, que tomara notas de la piedad intensa y verdadera y de la naturalidad en ella.

Hemos aludido al concepto cristiano de la vida que los clientes advertían en él. Es curioso que no sepan prescindir de la alusión a ella cuantos dan el pésame a los familiares. "Su muerte habrá sido la de los justos, ya que toda la vida se portó como ejemplarísimo cristiano" (Madrid). "Tendrá un puesto en el cielo, del que me consta se hizo acreedor durante su vida" (Barco de Avila). "Yo admiraba sus dotes de comerciante cristiano. Las cuales me hacen pensar esté ya en posesión de la gloria" (Fuentes de San Esteban, Salamanca).

"Si no tratara más que de enriquecerse, traicionaría la misión que Dios le encomendó, traicionaría su vocación" (Pío XII).

"Porque bien puede llamarse con ese nombre la misión que Dios le asigna, sobre todo en coyunturas particularmente difíciles, en cuanto comerciante. Así haría el juego a los malvados, que se aplican a hacer del comercio un vampiro que vive a expensas de todos la vida económica."

Vocación seguida fielmente por don José, como llamada de Dios. Su recto buen sentido, más que los libros, le dieron a entender las cualidades requeridas para el desarrollo material. Puso en juego todo lo que activa el estímulo para el trabajo fatigoso, pero con la difícil tarea de quedarse en el justo medio. Un comerciante necesita, en su actividad económica, el espíritu mercantil, que es como la forma que ha de dar impulso a su vida. Sin espíritu militar sería un desertor el soldado: sin espíritu artístico, un vulgar borrachador el pintor. Vivir cris-

fianamente la vocación de comerciante no es matar el espíritu de ganancia, sino moderarlo, orientado por la justicia, y superarlo por la caridad. Usar del dinero como instrumento necesario, pero manteniendo despegado el corazón sin metalizarlo.

Tarea difícil. ¿Quién pone freno al desbocado espíritu mercantil? Por eso alabamos al que encontramos limpio, de acuerdo con quienes escriben para consuelo de los familiares: "La satisfacción y el consuelo más grande que ustedes pueden tener es que su nombre será inmortal entre todos aquellos que le conocimos por su honradez, laboriosidad ; caballero cristiano en todos los sentidos; sin adulación, podemos asegurarlo". Corona de esta justicia en la tierra, la que se espera ceñirá en el cielo: "Habrá sido muy bien recibido en el tribunal de la Divina Justicia".

Una bronconeumonía le dió el golpe de gracia en cuarenta y ocho horas. Cada mañana había ido, últimamente del brazo de su hija, a visitar al Señor en el Sagrario. Ocho días antes, temblando físicamente, aunque con entereza moral, había subido a San Esteban para charlar con su Director espiritual. Era un prepararse al encuentro del Dueño de los talentos. No ocultó los que había recibido; trabajó con ellos hasta adquirir la preciosa margarita, por cuya obtención ha de trabajar todo mortal. Llegó el premio en ese día de noviembre, cuando el mercader divino, midiendo el haber de sus obras, vió que don José Benito había redondeado el negocio.

FLORENTINO DEL VALLE, S. I.