



Marco Licinio Craso (115 a.C.-53 a.C.)

General de Julio César, Craso era el hombre más rico de Roma. Aunque fue quien aplastó la revuelta de esclavos de Espartaco no se le recuerda por su carisma personal ni por sus victorias militares, sino por su avaricia. Incrementó su patrimonio inmobiliario de una forma nada sutil: si en Roma ardía una casa, llegaba con sus soldados a la vivienda y la compraba a precio de saldo. Una vez hecha la transacción, ordenaba la extinción del fuego.



Sixto IV (1414-1484)

Aunque fue en origen franciscano, este papa amaba sin complejos los bienes materiales. Fue un ferviente practicante del nepotismo, enchufando a más de 25 familiares en el Vaticano (a dos de sus sobrinos los nombró cardenales). Como cuenta el historiador Vicente Silió: “Se dedicaron con impune descaro a vender beneficios y cargos de la Iglesia”.



Charles Ponzi (1882-1949)

Cuando el italiano Carlo Ponzi emigró a Estados Unidos en 1903 estaba dispuesto a hacerse rico a toda costa. Lo consiguió mediante la invención de un negocio piramidal, en 1919, que prometía ganancias extraordinarias a los inversores. El *esquema Ponzi* ha sido emulado por los criminales desde entonces: la norma consiste en tentar a la codicia, ofreciendo grandes beneficios, devolver algo al principio y embolsarse el resto.



Imelda Marcos (1929)

A la codicia se la considera un pecado más bien masculino. Imelda Marcos es acaso la excepción de la regla. Durante los veinte años en los que su marido fue presidente de Filipinas, Imelda amasó una enorme colección de arte, joyas, inmuebles y, naturalmente, zapatos. Se estima que cuando los Marcos fueron expulsados del país, en 1986, su fortuna rondaba los diez billones de dólares.



Ivan Boesky (1937)

Agente de bolsa, se convirtió en uno de los ejecutivos más ricos de Wall Street gracias a lo que en principio se creyó era un sexto sentido para los negocios. Resultó ser información privilegiada, lo que le reportó una condena por fraude. Antes de caer en desgracia, promulgó en un discurso en la Universidad de California que la codicia era “saludable”. En él se basó el personaje de Gordon Gekko interpretado por Michael Douglas en *Wall Street*.



Bernard Madoff (1938)

Durante años fue una leyenda de Wall Street y las élites de medio mundo se peleaban por entrar en su selecta lista de clientes. Sin embargo, sus gestiones se basaban en la estafa piramidal inventada por Ponzi. Se calcula que hizo desaparecer hasta 50.000 millones de euros. En el 2009 fue condenado a 150 años de prisión. Su hijo Mark se suicidó en el 2012.

malidad la marca la insaciabilidad. Un elemento vinculado a “esta parte oscura de los humanos”, que propulsa al codicioso a llevarse todo lo que ve: ya sean bienes, mujeres o primas. Vilajoana lanza el ejemplo del francés Dominique Strauss-Kahn, el antiguo jefe del FMI: “Es alguien que, con el poder que tenía y el cargo que ejercía, debería de haberse quedado ya satisfecho pero, que obviamente, no tenía suficiente...”.

Las causas de esta insaciabilidad, señala, suelen estar vinculadas a un abanico de factores: de una falta de afecto en la infancia al deseo de adquirir más y más poder, de contar con un seguro frente a una contingencia e, incluso, a un complejo de inferioridad. Son razones muy variadas pero que resultan en algo común: una desviación de la norma, incomprensible para muchos. “Es que si nos fijamos en algunos de los casos de más actualidad, estamos hablando de gente con vidas más que confortables, sueldos altísimos y patrimonios millonarios, pero que nunca tienen bastante...”, observa el psicólogo. “Y, realmente, lo que hay que preguntarse es: ¿necesitan más? ¿Qué necesidades vienen a cubrir todos esos millones y millones?”

La codicia es un viejo pecado, que ya preocupaba a sabios filósofos como Aristóteles tres siglos antes de nuestra era. El filósofo consideró que el afán excesivo de riquezas cegaba la capacidad de adquirir otros valores, desviando a la persona de otros fines mucho más importantes. Concluyó también que la codicia era algo incurable, lo que ratifica desde el punto psicológico Josep Vilajoana: “Sí, son rasgos de carácter que difícilmente pueden modificarse. A la persona codiciosa se la podrá reconducir desde un punto de vista conductual, pero no se le podrá

cambiar su personalidad. Las ganas de acumular siempre las seguirá teniendo”.

Unas ganas que han sido estimuladas en la sociedad moderna, del culto al dinero y al consumo desenfrenado. “La codicia ha sido aplaudida, venerada, admirada y protegida en los últimos decenios”, afirma José Antonio Marina. Para él, un indicador de esto es la práctica normalización de la usura, que se manifiesta sin complejos en cifras como el 70% de interés que los inversores exigen a los bonos griegos. El pensador lamenta que algo con connotaciones antes tan negativas hoy sea “una práctica que ha dejado de plantear problemas en un mundo regido por la oferta y la demanda”.

“La codicia ha sido bien vista desde los tiempos de Adam Smith y el nacimiento de la economía moderna. Se la ha considerado el motor del crecimiento y ha sido un precio aceptable que pagar”, añade Edward Skidelsky, coautor de *¿Cuánto es suficiente?* (Crítica) y profesor de Filosofía en la Universidad de Exeter, Inglaterra. El libro, escrito con su padre –el especialista en Keynes, Robert Skidelsky–, denuncia el panorama económico actual, “dominado por la codicia” que, alertan, “nos está conduciendo a la desigualdad y a la pobreza”. Los dos autores pi-

**LA CODICIA
LLEGA A SER
INSACIABLE;
LA PERSONA
NUNCA VA
A TENER
SUFICIENTE**

**LA SOCIEDAD
SE DEBERÍA
PREGUNTAR
QUÉ ES LA
RIQUEZA Y
QUÉ APORTA
A LA VIDA**

den un ejercicio global de atención y reflexión porque, aunque creen que la codicia ligada al desarrollo económico fue aceptable mientras hubo mucha gente en situaciones de miseria, “en las sociedades modernas occidentales la pobreza absoluta ya no existe. Así, el crecimiento, la acumulación, no tienen sentido en las condiciones actuales”.

Edward Skidelsky juzga que la sociedad tiene que empezar a preguntarse para qué sirve la riqueza y qué es realmente la buena vida. Para él, no consiste en millones de euros en un banco en Suiza, sino en aspectos como “la salud, la amistad, la seguridad, la independencia para poder ejecutar un plan de vida, el disponer de tiempo libre y el contacto con la naturaleza... Cuando tienes esto, ya tienes bastante”, asegura el autor. “Y hoy en la sociedad occidental, colectivamente, tenemos suficiente para proporcionar este tipo de bienes a todos los ciudadanos”.

Sin embargo, la tendencia actual no está siendo repartir, sino más bien todo lo contrario. Diversos estudios demuestran que en países como España, desde el estallido de la crisis económica actual, las diferencias entre los ricos y pobres se están acrecentando y distanciando entre sí. Mientras unos acumulan más y más riquezas, otros pierden más y más nivel adquisitivo. En una triste ironía, la codicia que ha provocado la crisis pervive cómodamente en ella. Aunque su percepción está cambiando. El conformismo, la admiración, incluso, que despertaba, están dando paso a la indignación. En tiempos de escasez la gente está más y más enfadada por los excesos y las deshonestidades cometidas por los codiciosos. Cada vez se tolera menos este pecado que, vistos los resultados, no sirve para que el mundo funcione bien. ■