



Agustín González Enciso

VALORES BURGUESES
Y VALORES ARISTOCRÁTICOS
EN EL CAPITALISMO MODERNO:
UNA REFLEXIÓN HISTÓRICA

CUADERNOS EMPRESA Y HUMANISMO

78



INSTITUTO EMPRESA Y HUMANISMO
UNIVERSIDAD DE NAVARRA

Agustín González Enciso

VALORES BURGUESES
Y VALORES ARISTOCRÁTICOS
EN EL CAPITALISMO MODERNO:
UNA REFLEXIÓN HISTÓRICA

Junio 2000

© *Instituto Empresa y Humanismo*

Universidad de Navarra

ISSN: 1139 - 8698

Depósito Legal: NA 638/87

Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, S. A.

Diseño y producción: ENLACE Comunicación Multimedia

Índice

Introducción: sobre el fin de la modernidad	5
1. En torno a la valoración del capitalismo	8
2. Espíritu. Burgués. Aristocrático: aproximación a los términos	11
3. El burgués de “viejo estilo”	18
4. El “sujeto económico contemporáneo”	26
5. El contexto histórico del cambio ético	30
6. Valores aristocráticos y funcionalidad de la sociedad estamental: lo que se ha perdido en el cambio	36
NOTAS	41
BIBLIOGRAFÍA	42



Nota Biográfica

Agustín González Enciso es Catedrático en Historia Moderna y, desde 1987, Profesor Ordinario de Historia Económica en la Universidad de Navarra. Ha sido profesor en las universidades de Valladolid, Autónoma de Madrid y Murcia, investigador asociado en las universidades de Yale y Harvard, así como Profesor Invitado en las universidades de Florida y Católica de Buenos Aires.

Especialista en historia económica de la Edad Moderna, ha publicado numerosos trabajos de investigación en revistas especializadas sobre historia industrial, protoindustrialización, comercio y finanzas estatales de España y Europa en los siglos XVII y XVIII. Actualmente dirige un equipo de investigación en historia financiera de la Época Moderna (GRHIFI).

Entre sus publicaciones cabe señalar: *España y USA en el siglo XVIII: Crecimiento industrial comparado y relaciones comerciales*, Universidad de Valladolid, Valladolid, 1979; *Estado e industria en el siglo XVIII: La fábrica de Guadalupe*, Fundación Universitaria Española, Madrid, 1980 (reeditado por la Universidad de Alcalá de Henares en 1996); *Los Borbones del siglo XVIII*, con L.M. Enciso y otros, Gredos, Madrid, 1991; *Historia económica de la España Moderna* (dir. y coautor), Actas, Madrid, 1992; *Historia de las vías de comunicación terrestres en Navarra* (dir. con V. Vázquez de Prada y coautor), AUDENASA, Pamplona, 1993; *La Caja de Ahorros Municipal de Pamplona. 125 años de historia* (dir.), CAMP, Pamplona, 1998; *Las carreteras en Navarra hace 100 años*, Cámara Navarra de Comercio e Industria, Pamplona, 1999.



Introducción: sobre el fin de la modernidad

A la altura del año 2000, desde la que se palpa el nacimiento de una nueva era, de un tiempo con paradigmas y referentes distintos, se ve con más claridad que la cultura anteriormente prevalente ha perdido vigencia. Por poner un ejemplo que a muchos nos resulta cercano, los ideales de la generación del 68, canal por donde transcurrieron tantas inquietudes en las décadas posteriores a esa fecha, hoy son perfectamente desconocidos por la mayoría de los jóvenes. Si de alguna manera se discutía entonces la vigencia y naturaleza de la modernidad (se hablaba, por ejemplo, de la Ilustración insuficiente, como de una revolución pendiente), tal discusión ya no está de moda. Para algunos, es el final de la Historia. Que esto último no se haya tomado como una *boutade* indica hasta qué punto muchos recelan de que pueda ser cierto. No es el final de la Historia, pero sí el de una época.

Mientras el 68 se pierde en el olvido, como la última nave de la batalla, unos se apuntan al pensamiento *devole* del no pasa nada y

otros, sobre todo desde las nuevas tecnologías, azuzan la llegada del futuro. Finalmente el lejano 2000 está aquí y parece incluso haberse quedado corto. Estamos tan avanzados que ya ni nos acordamos de si existió una modernidad, sólo interesa lo “nuevo”. Va entre comillas porque este “nuevo” no significa solamente lo que dice el Diccionario, en este caso indica también una manera de hacer las cosas que es esencialmente distinta a la anterior, unas preocupaciones diferentes; es decir, que trata de olvidarse de cualquier referencia anterior y fundarse en otras. Es lo *meganuevo*, como ahora se dice, con un término reciente, que mañana no se usará.

En esta rápida carrera hoy ya no se habla de postmodernidad, término con el que se nos llenaba la boca hace cinco o seis años, nada más. Si no existe la modernidad, ni siquiera podemos hablar de algo posterior. No obstante, necesito referirme a ella, porque tiene que ver con el asunto que tratamos. He de decir que para mí la postmodernidad siempre ha



significado precisamente eso, la crisis definitiva de los valores de la modernidad, que parecen haberse evaporado. Ahora bien, cuando la modernidad se acaba, se acaba en todos los campos, porque las culturas tienden a ser integradoras, todas tienden al pensamiento único, al dominio de los convencionalismos.

En lo que se refiere a los valores económicos y empresariales también se ha cerrado la crisis postmoderna: los valores anteriores no sirven. ¿Por qué? ¿Porque hayan fracasado? No exactamente. En muchos campos el éxito es evidente; no así en otros, menos materiales. El fracaso, o más bien, la falta de vigencia se manifiesta en las limitaciones para conseguir lo que la modernidad propugnaba, la felicidad. Somos ricos, pero somos infelices. La capacidad de reacción a esta realidad ha sido pequeña, quizás porque la modernidad fue produciendo tales cambios, y a la vez tales conflictos, que los problemas fueron cambiando radicalmente, se modificaron algunas referencias y no siempre fue fácil dar con las soluciones.

Ése ha sido uno de los problemas permanentes de casi todo el siglo XX, que ha aplicado medicinas antiguas a problemas nuevos. Darse cuenta de la realidad, o aceptar las ideas de quienes vieron lo que estaba pasando, ha costado casi un siglo, demasiado tiempo en una época en la que las comunicaciones se han revolucionado. Baste un ejemplo. Los fenómenos que más tarde fueron llamados “revolución del *management*”, estaban ya claros en el primer tercio del siglo XX¹; de hecho, un autor como P. Drucker, publicó entre 1939 y 1942 dos libros titulados *The End of Economic Man* y *The Future of the Industrial Man* en los que, además de los sugestivos títulos, se hablaba de que la sociedad se dirigía hacia una sociedad de organizaciones en la que habría que revisar los conceptos de jerarquía, función, ciudadanía y gobierno en las propias organizaciones. Como diría el autor en 1979, entonces se percibió “lo que ahora es casi un lugar común: que la corporación empresarial, o para el caso, cualquier organización, es una organización social, una comunidad y una sociedad, a la vez que un órgano económico”². Pues



bien, esa “revolución del *management*” sigue en muchísimos casos pendiente y Drucker sigue siendo una lectura obligada, no para recordar lo antiguo, sino para aprender lo nuevo. El resultado es que nos encontramos con la paradoja de que en un momento de rápidos cambios, hemos de mirar, todavía, a cuestiones del pasado, ya conocidas en su teoría, pero no aplicadas a la nueva realidad.

¿Qué ha pasado para que, en cierto modo, se haya operado con tanta lentitud? Evidentemente muchas cosas, pero una de ellas es que al potenciar los valores propios de la modernidad, que en última instancia han producido distintas formas de libertad y mucha riqueza material, se fueron dejando atrás también otros valores. Lo burgués -como síntesis de la modernidad- se afirmó de tal modo, y de tal manera rechazó lo “no burgués”, que el cambio resultó difícil. Si toda cultura es integradora, la modernidad no sólo tuvo que integrar los nuevos paradigmas de libertad y felicidad, sino que para hacerlo, tuvo que rechazar de plano los anteriores.

Desde ese punto de vista, el mal proviene del sentido de duali-

dad que produjo la cultura de la modernidad. Si la nueva libertad burguesa se oponía a la anterior falta de libertad de un régimen aristocrático, todos los valores que sustentaban éste deberían desaparecer por completo. Ese fue un gran error, porque el régimen aristocrático de la sociedad estamental encerraba valores que no le eran exclusivos y que podrían haberse mantenido en una nueva organización social. Pero muchos deseaban la revolución, y los cambios rápidos, ya se sabe, o son totales, o no lo son. Pero los revolucionarios no suelen reconocer que en la sociedad las personas no cambian tan deprisa.

Pronto se pusieron de manifiesto los excesos del nuevo integrismo burgués decimonónico, pero, al haber sido destruido todo rasgo anterior, una eventual oposición sólo pudo venir de un enemigo fuerte y nuevo, el antiburgués por antonomasia, el marxismo, que denunció errores, pero cometió otros muchos: sus recetas de colectivismo radical estatista fracasaron necesariamente.

No obstante, el error en la solución no quiere decir que el problema no exista. ¿Cuál es éste? Lo



burgués ha llegado a convencer-nos de un exacerbado individualismo que sigue existiendo y que tiende igualmente a ahogar al individuo entre sus propios deseos y ansiedades. Si en la sociedad estamental el individuo parecía estar en la sombra, en la sociedad burguesa, de clases, es la propia sociedad la que parece desaparecer: lo *meganuevo* tiende a llevar a todos al *stress* permanente por mantenerse en la carrera de la competitividad. También en esta situación la persona acaba siendo absorbida por el sistema³. Precisamente una vía de solución es la recuperación de algunos valores perdidos por la modernidad en su lucha por desarrollarse. Son los que aquí llamo valores aristocráticos, los valores de la nobleza

como grupo social privilegiado, que se habrían olvidado a favor de los valores exclusivamente burgueses. No me refiero a todo el ideario de este grupo, sino solamente a una parte de él, precisamente la que resulta menos particularista.

Lo que sigue, pues, es una reflexión sobre algunos aspectos que se produjeron al hilo del desarrollo histórico que llevó al triunfo del individualismo radical. Una idea que subyace es que si, desde el punto de vista económico, el individualismo se adoptó como medio de aumentar la productividad, tal resultado se habría dado igual -a largo plazo, creo que mejor-, de haberse mantenido determinados valores anteriores.

1. En torno a la valoración del capitalismo

El capitalismo moderno suele identificarse con los acontecimientos ocurridos después de la Revolución Industrial. Es éste un planteamiento que no comparto del todo; uno de los puntos de diferencia residen, precisamente, en el contenido de este trabajo. No

obstante, parece claro que el espíritu del capitalismo y sus valores se fortalecieron en torno a dos épocas que se suceden alrededor de la Revolución Industrial. Por otra parte, el llamado capitalismo moderno cuenta, entre sus componentes, con un factor espiritual,



al que solemos referirnos con el nombre de virtudes burguesas, término que podemos sustituir por el de valor, que viene a ser lo mismo siempre que quede claro que ese valor, el que sea, debe estar convertido en vida. Pues bien, según un paradigma ampliamente compartido, tales virtudes o valores burgueses serían factores fundamentales del desarrollo económico que se produjo a partir de la Revolución Industrial. Es más, dicho de otro modo, gracias a que esos valores se pusieron en práctica -aunque no como causa única-, la economía creció; de haber seguido predominando los valores aristocráticos o nobiliarios, la economía no habría dado el salto espectacular que se produjo desde 1800 aproximadamente, como lo demuestra el hecho del lento crecimiento anterior.

La explicación tiene un alto grado de simplificación histórica, porque el proceso que desencadena el "factory system" fue bastante más complejo y largo de lo que se supone. En cualquier caso, hay una realidad implícita, y es el hecho de que a partir de un determinado momento histórico difícil de precisar, pero evidente ya en

los siglos XVII y XVIII, unos valores emergentes empiezan a ser preponderantes en el paradigma social, al menos en el de los grupos con capacidad de acción económica y de poder político. Esos valores han sido llamados valores burgueses y en efecto, han ejercido su influencia. Cabe pensar, sin embargo, si esos valores eran tan nuevos, y si esa influencia ha sido sólo favorable al crecimiento, o ha habido algo más.

La reflexión que surge nos lleva a ver que los valores burgueses han sido favorables para el desarrollo económico en muchos aspectos, pero también han producido un vacío que proviene de sus limitaciones. Sí, los valores burgueses son limitados y por eso un capitalismo basado sólo en valores burgueses -como muchos propugnan-, produce efectos positivos limitados. Insisto en repetir efectos positivos limitados, porque en principio, suponemos que el capitalismo ha traído muchas ventajas. Pero no se pueden obviar las limitaciones de algunos planteamientos que vienen a reducir las ventajas potenciales; ahora bien, cuando se limita el bien posible, se produce un mal



(suponiendo que el mal no se haya producido directamente).

Podemos concluir al respecto que en el desarrollo de los valores burgueses, se han olvidado muchas cosas; en parte, los frutos de ese olvido son los que algunos llaman, benévolamente, los efectos perversos del capitalismo y que suponen que con el tiempo se irán suavizando. De haberse aplicado con exclusividad el paradigma de los valores burgueses de la modernidad, los efectos perversos habrían sido catastróficos; afortunadamente, la vida nunca se encuentra en estado químicamente puro, ni espiritualmente unilateral, y si esos efectos han acabado suavizándose, ha sido por la influencia de otros valores y realidades también presentes.

El problema que se plantea sobre los posibles efectos negativos del capitalismo tiene relación con la distinción que Juan Pablo II hace en el n. 42 de *Centesimus Annus* a la hora de responder a la pregunta sobre si el capitalismo es un sistema recomendable, una vez que ha fracasado el comunismo. Según su respuesta habría un capitalismo aceptable si estuviera compuesto de factores tales

como la empresa, el mercado, la propiedad privada, la “responsabilidad para con los medios de producción” y la “libre creatividad humana en el sector de la economía”. En cambio “si por capitalismo se entiende un sistema en el cual la libertad, en el ámbito económico, no está encuadrada en un sólido contexto jurídico que la ponga al servicio de la libertad humana integral...cuyo centro es ético y religioso, entonces la respuesta es absolutamente negativa”.

La cita precedente centra el problema a tratar de modo claro, con una simple transposición terminológica, adjetivada desde una perspectiva histórica. Si por valores burgueses entendemos la defensa o dedicación a la empresa, el mercado libre, la propiedad privada plena, la responsabilidad social y la libertad económica más allá de los obstáculos de los privilegios de la sociedad estamental, entonces esos valores burgueses son positivos. Pero si por valor burgués entendemos una libertad individual sin responsabilidad, cuyo ejercicio no garantice la libertad de los demás, y trate de estar por encima



de unas leyes que la ordenen al bien común, sin aceptar un fundamento ético y religioso, entonces esos valores no producirán el bien.

Desde un planteamiento histórico, interesa observar cuál ha sido la evolución del espíritu burgués, antes y después de la Revolución Industrial, para conocer cómo ese espíritu ha influido en el sistema capitalista. A modo de conclusión adelantada diremos que el espíritu burgués, en tanto orientado a la vida empresarial, ha existido siempre, no es nuevo

en el siglo XIX. No obstante hay una diferencia que podemos fechar, tópicamente, en torno a 1800, y que consiste en los valores que conforman ese espíritu, que cambian. En ese cambio se perdieron unos valores, algunos de los cuales estaban encarnados en la nobleza, aunque eran también compartidos por la burguesía, y se adoptaron otros, que antes habían existido, pero no habían sido aceptados como valor social. Veamos, en primer lugar, en qué consisten todos estos conceptos que venimos manejando.

2. Espíritu. Burgués. Aristocrático: aproximación a los términos

Afirma Sombart que “en todo trabajo, desde el más trascendental hasta el más insignificante, descubrimos el alma humana”. Si aplicamos esto a la vida económica, ese alma formaría un espíritu “que comprende el conjunto de facultades y actividades psíquicas que intervienen en la vida económica: manifestaciones de la inteligencia, rasgos del carácter, fines y tendencias, juicios de valor y principios que determinan y re-

gulan la conducta del hombre económico”⁴. Igualmente Weber afirma que hay un “espíritu del capitalismo”, diferente según los casos, que se preocupa también de precisar y detallar⁵. La afirmación de la existencia de un espíritu del capitalismo no exige el acuerdo sobre su naturaleza e influencia, pero sí sobre el hecho de que no son las relaciones económicas algo meramente mecánico, sino que implican decisiones persona-



les, que a su vez se fundamentan en ideas que adquieren fuerza creativa. Ya Weber alegaba a comienzos del siglo XX, frente a la ingenuidad del materialismo histórico⁶, que las ideas no son superestructuras de la vida económica, sino que el espíritu del capitalismo existía antes del “desarrollo del capitalismo” (p. 50), si bien en su comprensión del asunto, como veremos, difiere de Sombart.

Recientemente, Novak ha insistido, recogiendo también ideas de Hayek, Schumpeter y Kirzner, en que en el corazón del capitalismo está el hábito creativo de emprender, de innovar; es decir, “descubrimiento, invención, sorpresa”⁷. Como ha insistido siempre J. Simon, el recurso fundamental del crecimiento es la gente, sus conocimientos y su esperanza de resolver los problemas planteados⁸. Es decir, el hecho de que se hagan las cosas no explica nada, es sencillamente descriptivo. Lo importante es qué se hace, por qué se hace y para qué se hacen las cosas, unas preguntas que en la vida económica no siempre se hacen, pero que son necesarias para que

la economía adquiriera un sentido verdadero.

En contra de lo que pueda parecer, el espíritu económico no es algo abstracto, puesto que se encarna en personas concretas. Podemos hablar del espíritu de la vida económica en general, como una abstracción, en la medida en que ello sea el resumen de nuestras observaciones; pero es evidente que tales observaciones han tenido que recaer sobre realidades concretas, es decir, sobre el modo como una y otra persona realizan o han realizado su actividad económica. Estamos hablando de un espíritu, de unos valores, que se personalizan.

Por otra parte, esos valores o espíritu pueden dar o no ambiente a una época o lugar. Como señala Sombart, el desarrollo extensivo de un determinado espíritu económico se manifiesta en el número de individuos animados por él; como consecuencia, también una época puede estar animada de un espíritu económico desde el punto de vista del espíritu que en ella predomine, a tenor de los individuos que lo practiquen (cfr. pp. 16-17). Como veremos enseguida, estas disquisicio-



nes son importantes para analizar el desarrollo histórico del espíritu del capitalismo.

El elemento fundamental que toca ahora explicar es lo que entendemos por burgués. Se trata, en nuestro caso, de un término histórico, no simplemente sociológico; es decir, de un tipo social que se ha desarrollado en el tiempo. Por lo tanto es imprescindible atender a las diferencias de organización social y valorativas, que cada época establece. Para situarnos en la historia occidental más próxima, digamos que el tipo burgués se forma en la Edad Media, caracterizada por la organización jurídica en estamentos privilegiados, y que aparece, en primer lugar, como el habitante de la ciudad, del *burgo*, de ahí su nombre. En la Edad Media la ciudad tenía un significado particular en la medida en que era un mundo autónomo y que se diferenciaba claramente de los poderes reales del momento, singularmente los nobiliarios, de arraigo rural. Mientras el campo estaba dominado por las relaciones señoriales y de vasallaje, la ciudad tenía su autonomía. Normalmente el comercio

y las principales industrias se centralizaban en las ciudades, de ahí que el burgués se identificara, en buena medida, con intereses comerciales e industriales. Por supuesto que estos no eran sus únicos habitantes, ni aquéllas sus únicas funciones, pero sí las que con el tiempo se hicieron más características y diferenciadoras.

La importancia de la ciudad como centro de la vida económica irá creciendo a medida que el capitalismo se fue desarrollando en la Baja Edad Media. Por capitalismo me refiero aquí a una economía que usa capitales -dinero-, que intercambia productos excedentarios en mercados lejanos, y para lo cual, se sirve de especialistas -los comerciantes- y de determinados mecanismos financieros que son necesarios, como los bancos -que giran y cambian la moneda-, o las letras de cambio⁹.

Toda Europa occidental estaba envuelta, al menos desde el siglo XIII, en una activa economía capitalista, con las características señaladas¹⁰. Ciertamente, esas actividades afectaban a todos los países y ciudades, pero ni mucho menos a todas las personas. Aquellos capitalistas eran una mi-



noría. Su actividad significaba poco, cuantitativamente, en el conjunto de la renta; no obstante, era cualitativamente muy importante, porque en una economía donde el dinero cada vez se valoraba más, por su necesidad y por su escasez, la economía mercantil ofrecía una liquidez que no tenía la economía agraria. Con un pedazo de tierra se podía comer, pero era difícil comprar otras cosas y pagar a terceros si no se tenía dinero. El dinero líquido lo tenían los comerciantes, por eso, y por las necesidades que podían satisfacer, su importancia fue cualitativamente mucho mayor que su número.

Los nacientes estados nacionales de los siglos XIV y XV contribuyeron al desarrollo de los comerciantes burgueses. Por una parte, los reyes ordenaron el comercio para poder cobrar impuestos -pues era una de las pocas fuentes fiscales a las que podían acudir-, con lo cual mejoraron las condiciones de seguridad jurídica de la actividad económica. Además, a la hora de necesitar préstamos para financiar sus empresas políticas y bélicas, los reyes se convirtieron en buenos clientes de los

comerciantes-financieros, a quienes además, con frecuencia, concedieron honores políticos y sociales. Por otra parte, el desarrollo de la administración estatal produjo el crecimiento del funcionariado, cuyo interés estaba con el rey, no con los nobles, y cuya mentalidad se asociaba a la de los comerciantes, pues se trataba de personas que habían prosperado gracias a su propio trabajo. Es decir, llegado el siglo XVI -considerado históricamente como Época Moderna-, los burgueses tenían ya una presencia importante, como hombres de negocio en general, como burócratas y también como individuos de las profesiones liberales, también en proceso de desarrollo. No obstante, la sociedad seguía siendo estamental y privilegiada; es decir, tenía una estructura jurídica de leyes particulares y desiguales que organizaban las funciones sociales, catalogaban a los individuos dentro de un estamento con su función, y les facultaban para acceder a determinados privilegios económicos o jurídicos, o para no acceder a ellos.

Los estamentos privilegiados eran el clero y la aristocracia, cu-



yas funciones asumidas eran rezar por la comunidad y defenderla y administrarla. Su estatuto les daba toda la preeminencia política y social. Igualmente tenían una notable riqueza, pues controlaban una parte importante de los recursos agrarios, pero como les pasaba a los reyes, los privilegiados también necesitaban dinero contante y sonante, que no siempre podían obtener de sus tierras. El tercer estamento era el estado llano, el pueblo en general, formado, sobre todo, por campesinos rurales, artesanos y servidores domésticos de la ciudad. Los comerciantes también formaban parte, jurídicamente, del tercer estado pero parece obvio que su situación social era diferente. Por esta razón los burgueses tendieron a diferenciarse de los otros miembros del estado llano. La diferencia fundamental la encontraron en el trabajo manual. El burgués no es un privilegiado, cierto, pero tampoco trabaja con las manos, lo cual le daba un punto de honra y la posibilidad de acceder a un estamento privilegiado, es decir, de ennoblecerse¹¹.

Durante la Época Moderna y bajo las circunstancias creadas

por un estado cada vez más poderoso y a la vez más necesitado de dinero y de burócratas, los burgueses fueron haciéndose un hueco importante en la sociedad. Frente a la cuna nobiliaria, defienden la valía personal; frente a los privilegios que condicionan *a priori* el mercado, defienden la libertad económica, o en todo caso, el derecho del rey; frente al privilegio político, que daba los cargos a los dignatarios del clero o de la nobleza, defienden sus conocimientos técnicos y una lealtad al monarca sin sombra de dudas.

Como capitalista, el burgués defiende la iniciativa individual, la valía personal, el dinero ganado en el mercado libre; la ausencia, en definitiva, de todo tipo de trabas a su actividad. Pero esto no era fácil de conseguir en aquella sociedad. A la hora de la verdad, el camino más viable que tenía un burgués para ascender socialmente en los siglos XVI y XVII y, en buena medida, en el siglo XVIII, era conseguir el ennoblecimiento. En cierto modo eso representa una contradicción, que le llevó a Braudel a acuñar el término “traición de la burguesía”¹⁰, o sea, un burgués que quiere de-



jar de serlo. Con independencia del debate que este concepto ha producido en la historiografía, sobre todo en torno a si existía ya una conciencia de clase burguesa que justificara hablar de “traición”, cabe señalar que cuando el burgués buscaba el ennoblecimiento actuaba de forma burguesa, pues buscaba un lucro personal y una afirmación individual y familiar, en la medida en que tal ennoblecimiento se presentaba como forma única de prestigio social, a la vez que tenía una rentabilidad económica, vía exención fiscal y obtención de rentas señoriales. Aquí la búsqueda del dinero puede señalar al burgués; el buscarlo fuera de las actividades mercantiles, en cambio, señala a quien se adapta a lo que hay. Muchos comerciantes siguieron con su actividad, otros la abandonaron en pro de una vida de rentistas.

Cuando el ennoblecimiento se producía a través de la compra directa de un título nobiliario, de los muchos que los estados modernos pusieron en venta para recaudar fondos, cabe recelar un mayor deseo de vivir noblemente, sin más. Cuando, por el contrario, el

ennoblecimiento se producía a través del matrimonio -el hijo burgués aportaba el dinero que la joven noble arruinada necesitaba para dorar sus prestigiosos blasones-, o bien mediante la consecución de cargos en la administración, que llevaban anejo un título, solía ocurrir que el nuevo noble seguía con su comercio, o ejecutaba un trabajo administrativo en el que primaba la valía personal.

En cualquiera de los supuestos, el ennoblecimiento del burgués produce un cierto aburguesamiento de las élites, pues la nueva nobleza que de este proceso se deriva, va perdiendo sus vinculaciones tradicionales, y con ellas la creencia en sus antiguos valores. Durante los siglos XVI al XVIII, especialmente, se produjo en las cortes europeas la convivencia de dos tipos de nobleza, la nobleza de espada, viejos nobles que podían remontar su origen familiar a concesiones nobiliarias de los siglos XIV o XV -seguramente muy pocos más atrás-, basadas en hechos de armas al servicio del monarca, y la nueva nobleza, de toga, es decir, al servicio de la administración pública, o sencillamente nuevos nobles que



lo habían conseguido por compra o matrimonio. En los últimos casos las armas habían desaparecido: ni eran su función, ni se encontraban guerreros entre sus ancestros directos; en cualquier caso, lucían orgullosos sus otras “armas”, es decir, los escudos y blasones.

Casi sin quererlo hemos entrado en la consideración de la aristocracia. Como acabamos de decir, la relación con los hechos de armas era su justificación fundamental. El oficio del noble era la defensa, y por lo tanto, tenía que tener caballo -origen del término caballero- y usar armas, que además de un derecho, eran un privilegio. También el noble, según la tradición más remota, era llamado a asumir los cargos más importantes de la administración pública, muy cercanos al monarca. Si en la guerra no fue sustituido por el burgués -aunque a largo plazo sería relevado por el militar profesional, un nuevo tipo de burgués-, en la administración sí fue reemplazado por aquellos que tenían los conocimientos técnicos que la nueva complejidad

de los estados reclamaba y que, a su vez, eran ennoblecidos.

Pero mientras eso ocurría, los viejos nobles, y los nuevos que más quisieron imitar a los antiguos —vida campestre, rentas, pretensión, aun falsa, de antigüedad—, seguían manteniendo sus tópicos. La característica nobiliar se obtenía por nacimiento. Como decía un adagio castellano, un tanto ingenuo -o intencionado-, el rey puede hacer nobles, pero no hijodalgos. Es decir, el noble se identifica con quien obtiene un título, pero no tiene la sangre -si bien la tendrán sus descendientes-, mientras que el hijodalgo ya tiene la sangre, sin que el rey haya intervenido. La ingenuidad proviene de considerar, como es obvio, que alguna vez algún rey habrá tenido que conceder ese honor: la hidalguía sería por lo tanto, una cuestión de más o menos antigüedad, no de una pureza de origen desconocido (en la Edad Moderna hubo una fuerte tendencia a pretender que tal pureza derivaba de los godos, cosa un tanto fantástica). La intencionalidad estaría, por su parte, en el deseo de los nobles más antiguos



de diferenciarse de los nuevos y defender su rango.

Sea como fuere, los nobles tenían una función en la sociedad estamental, y esa función producía, por un lado, unos privilegios -económicos, judiciales, etc.-, y por otro, la creencia no sólo en sus particulares mitos, sino en su función. Privilegios y mitos irritaban a los burgueses y, al ser más temporales, fueron menos trasladables a modelos posteriores. Sin embargo, la creencia en la función encierra aspectos de notable interés en tanto en cuanto se suponía que la nobleza estaba al servicio de la sociedad según su función -aunque tal función no siempre estuviera clara- y sus privilegios tenían una

finalidad, cual era asegurar la supervivencia de la nobleza como grupo, para que pudiera cumplir la función social encomendada. La vida noble quedaba exenta de los esfuerzos económicos, para poder dedicarla a tareas más interesantes, según una idea que tiene rai-gambre muy antigua. Por otra parte, en la medida en que el ideal de la nobleza pudiera identificarse con el ocio, éste se presentaba como la posibilidad de entrenarse en el oficio de las armas, de estar disponible para las encomiendas de los monarcas y de poder mantener unas relaciones sociales que permitieran la comunicación entre iguales, necesaria para la cohesión del estamento.

3. El burgués de “viejo estilo”

El paradigma liberal que se desarrolló en el siglo XIX tendió a separar el espíritu burgués del espíritu aristocrático, como si ambos fuesen completamente opuestos. Podemos decir, sin embargo, que si bien distintos a la hora de un análisis teórico riguroso, el espíritu burgués se encarnó durante mucho tiempo en

personas que aceptaban buena parte del ideario nobiliar. Como señala Sombart, en el espíritu capitalista se encierran algunos aspectos tales como el espíritu de empresa, el afán de lucro o las virtudes burguesas. Weber preferiría hablar del espíritu capitalista como racionalidad, y dejaría al margen el espíritu de lucro,



que entiende más general. Sombart replica que se trata del espíritu de lucro manifestado no en la ganancia sin más, sino en el afán por el dinero ganado en el mercado, y por lo tanto relacionado directamente con el capitalismo¹³. Además, ambos autores polemizan sobre cuándo y dónde aparecería por primera vez tal tipo de burgués.

La referencia a la polémica no nos interesa en cuanto tal, sino en la medida en que nos hace ver el interés que por el asunto existía a comienzos del siglo XX, a la vez que a nosotros nos ofrece sugerencias para nuestra reflexión. Por lo demás, tal polémica matiza muchos aspectos, a la vez que demuestra que los dos grandes pensadores estaban de acuerdo en muchas cosas. Para Sombart, ya lo hemos dicho, el espíritu del capitalismo está transido por las virtudes burguesas; para Weber, el espíritu del capitalismo, tal y como se encuentra en Franklin, tiene “el carácter de una máxima de conducta de matiz ético” (pp. 45-46). La referencia a la ética es un punto importante que separa a ambos autores, como veremos luego. Por lo demás, nos parece

interesante señalar ahora que, en ambos casos, nos estamos situando en la sociedad estamental, es decir, se habla de personas que se supone que tienen espíritu capitalista y que a la vez, admiten muchos valores de la sociedad estamental.

Según Sombart, las virtudes burguesas serían la “santa economicidad” y la “moral de los negocios” (cap. 8), que ya estarían presentes en autores del siglo XIV. La primera incluiría aspectos tales como la racionalidad de la administración económica, la visión económica de la administración -o sea, el ahorro, o sencillamente, tener en cuenta los datos económicos, por ejemplo-, el orden lógico de las actividades, empezando por el cuidado del alma, y con ello la organización del tiempo para evitar el ocio en tanto que simple contemplación. Aquí aparece, sin que el autor lo señale, la diferencia a que nos remite la etimología de la palabra negocio, *nec-ocio*, negación del ocio. Frente a la contemplación, el negocio es la acción, y como tal es una virtud de la que se apropiarán los burgueses.



Parece a primera vista curioso cómo Sombart hace también mención a autores de los siglos XVI al XVII que aun no dedicados al comercio, sino a la agricultura, como el español Herrera¹⁴, defienden ideas similares: el agricultor, según Herrera, debía tener un modo deliberado de actuar, aversión a la ociosidad y conocimiento preciso de su actividad, es decir, una actitud que hoy llamaríamos profesional, no de simple distracción o disfrute: no el ocio en el campo, sino el negocio, la ocupación de hacer producir a ese campo.

A pesar de lo dicho, no deberían resultarnos curiosas esas citas de haber leído a Schumpeter, quien al hablar de cuestiones sobre ideas económicas indica que “con reparos dejo fuera de consideración la literatura sobre agricultura (administración de las granjas, tecnología agrícola)”. Por sólo mencionar lo que dice que no considera, el autor se remonta a escritos ingleses del siglo XIII y dice que desde el siglo XV hay “un nuevo espíritu comercial en agricultura -relacionado con las transformaciones de la estructura social del campo- [que] produjo en-

tonces por todas partes una literatura que intentaba enseñar los nuevos métodos de agricultura cuya introducción se suele llamar revolución agraria”. Sigue el autor enumerando y comentando algunas obras, entre las cuales incluye la de Herrera y otras también citadas por Sombart para concluir que “esa literatura contribuyó mucho a la formación de algunos de los hábitos mentales más característicos de la economía moderna”¹⁵.

Parece evidente que, desde distintos puntos de vista, se está conformando una nueva actitud ante la vida económica, clara ya en los siglos XIV-XV, si no antes, que coincide con lo que desde el punto de vista práctico llamamos espíritu del capitalismo. Como concluye Sombart al respecto, “la riqueza [según esos autores] no se obtiene por servicios de corte o méritos de guerra, ni tampoco a base de la alquimia, sino mediante una buena administración” (p. 126). Está claro que esa buena administración no es exclusiva del espíritu capitalista, y que puede basarse en otras consideraciones, pero evidentemente no es contraria, y además encaja bien



con el moderno espíritu capitalista.

Por otra parte, la “moral de los negocios” se orientaría a los aspectos éticos que, sobre todo, tienen que ver con el comportamiento de cara al mundo exterior, un conjunto de normas que implican moral *en* los negocios y *para* los negocios. La moral *en* los negocios implica la formalidad comercial. Explica Sombart que no se habla de formalidad en el caso del campesino, o del artesano (p. 133), pues en estos ejemplos hay una relación más personal. Aunque estamos de acuerdo en la distinción, no lo estamos en la explicación. Del campesino o del artesano -que estaba encuadrado en la normativa gremial- no se “esperaba” formalidad -lo que indica la posibilidad de que lo esperado no llegue a ser-, sino que se la daba por supuesta ya que ambos estaban sujetos a normas establecidas en la sociedad estamental: la de los gremios, o la del régimen señorial. Esa formalidad iba incluida en su trabajo porque la normativa que lo regulaba implicaba asegurar tal característica en beneficio del cliente.

No es así en el caso del comercio, que no tenía una regulación estamental. Con esto quiero decir que las normas que en un momento dado podían afectar a la vida comercial no resultaban constitutivas del régimen sociopolítico vigente, sino accesorias. En modo alguno se pretende señalar que el comercio no estuviera regulado; no es menos cierto que esa regulación estaba sujeta a numerosas alteraciones, según la voluntad de los monarcas y por simple decreto, lo que era mucho más difícil en la vida agrícola o gremial. En este sentido volvemos a estar de acuerdo con Sombart cuando señala: “Hasta que la economía no se tradujo en una serie de acuerdos comerciales...no pudo nacer el concepto de formalidad” en el sentido de confianza en el cumplimiento de lo prometido, en la efectividad del servicio. Cuando se produjo esto es difícil de precisar, pero es evidente que toda la actividad mercantil de la Baja Edad Media exigía esa confianza como virtud mercantil o burguesa: su ausencia habría impedido los negocios; por otra parte, sólo aparece como necesaria en lo relativo a las transaccio-



nes mercantiles, por lo tanto está fuera de la característica de la vida típica nobiliar, pues aquí la confianza iría encaminada a otras cuestiones.

La historiografía moderna sobre los comerciantes de los siglos XV al XVIII ha resaltado la importancia del *crédito* entendido como la cualidad de un comerciante de poder ser creído, o sea, de generar confianza en él. De ahí la posterior traslación semántica al hecho dinerario: si damos un crédito -si prestamos dinero a alguien-, es porque creemos que lo va a poder devolver. El crédito según su antiguo significado genera confianza en el cliente, o en el socio. Pero queda claro que es un crédito respecto a su actividad mercantil, no es la reputación que en general, se pueda tener como persona, o la que buscaban los políticos (más relacionada, en este caso, con la capacidad de poder), por más que pueda haber relación entre ellas.

La traslación de crédito y reputación a ámbitos de conducta personal es lo que enmarca la otra acepción de Sombart respecto a la moral, en este caso *para* los negocios. Serían virtudes convenientes para que el negocio marche. El

comerciante debería dar buena imagen de sí mismo. Podríamos aplicar aquí la conocida máxima de que no solamente hace falta ser bueno, sino parecerlo. La máxima puede resultar hipócrita. En efecto, cuando se perdió el contenido más profundo que sustentaba este comportamiento -algo que superaba la virtud burguesa para ser sencillamente virtud-, y se llegó a un puro convencionalismo, el "hombre honesto" -de cualquier época-, puede ser un hipócrita que bajo capa de virtud en algunas actitudes, esconde vicios en otras. En cualquier caso, el desarrollo de la actividad comercial durante siglos ha estado unido a un concepto de honradez que generara, al menos, la confianza necesaria para que los demás se decidieran a hacer un negocio.

También aquí podemos decir que la buena imagen no es exclusiva burguesa, sino que todos pretenden darla. Sin embargo, sí es burgués dar buena imagen con idea de generar confianza hacia el propio negocio, o lo que es lo mismo, unir la imagen al esperado beneficio mercantil. Sigue siendo hoy una importante cues-



ción ésta de la imagen, aunque han podido variar sus fundamentos.

Otra virtud típicamente burguesa es la mentalidad calculadora. Todos los autores han señalado la relación entre el desarrollo de la vida mercantil y el dominio del número aplicado a los conceptos económicos, es decir, no simple aritmética, sino contabilidad. También es conocido el hecho de que la contabilidad estaba ya muy perfeccionada en el siglo XIII, época en la que seguramente se usaba la partida doble. Es claro que entonces se conocía y que estaba muy difundida entre los comerciantes italianos en el siglo siguiente. También aquí la mentalidad calculadora es síntoma de un mundo nuevo, si por tal entendemos el universo burgués que crece y se escapa de los poderes establecidos sobre lo entonces dominante, la tierra.

La vida agrícola no necesita contar con precisión. La tierra da sus frutos en su estación y basta para vivir. El uso de tales frutos está determinado y no varía. Tampoco hay grandes diferencias, a corto plazo, en el uso de unas técnicas de cultivo a otras, si bien a

la larga sí se notan los avances. Del mismo modo, la vida artesana produce, más o menos, las mismas cantidades para los mismos clientes. En ambos casos se notan con fuerza los efectos producidos por las catástrofes demográficas: los azotes periódicos de la peste modifican la situación productora y consumidora; pero hay que esperar a lo excepcional. De modo habitual no es necesario contar mucho.

Nada de esto es aplicable a la vida mercantil, que exige un cómputo permanente de los elementos del negocio. La normalidad existe, pero hay que apreciarla continuamente, entre otras cosas porque nada viene dado ni por la naturaleza sin más, ni por una ordenación legal que obligue a los demás. El comerciante se siente libre sin esos condicionantes que regulan los mercados de otros ámbitos, pero a la vez se ve abocado al riesgo, sin un claro marco legal que le proteja. Si queremos explicarnos por qué en la Época Contemporánea el capitalismo se buscó un sistema político a su medida no deberíamos olvidar los siglos que tardaron los comerciantes -tomados en general- en



tener una seguridad institucional razonable para desarrollar los negocios.

Todo esto tiene mucho que ver con la historia de los derechos de propiedad, asunto de la máxima importancia, que no es ahora el tema, y que también se relaciona con la mentalidad calculadora. La seguridad favorece un cierto desdén sobre cuánto tengo, porque seguramente tendré lo que necesito para seguir en el sitio que ocupo (esto no preocupaba a un noble, que tenía aseguradas sus rentas); además, la mejora no depende de tener más o menos, sino de factores menos contabilizables, como el favor real, por ejemplo. Por el contrario, la inseguridad exige un conocimiento permanente de la situación. El comerciante se ve obligado a contar y a desarrollar iniciativas para sumar más, pues sólo la riqueza le va a permitir no ya un posible ascenso social, en la medida en que lo desee, sino el aumento mismo de su negocio, incluso su mantenimiento.

Desde diversos puntos de vista, por lo tanto, observamos que se

desarrollan virtudes burguesas entre individuos que viven en plena época estamental, y que están adaptados a su sociedad; no son elementos marginales, sino que conviven con las ideas y los valores que en aquellos años imperaban. Vemos, por lo tanto, que el capitalismo vive en una época no plenamente capitalista y sus características se encarnan en no pocas personas. Es lo que Sombart ha llamado, significativamente, el "burgués de viejo estilo" (pp. 163 y ss.), un tipo relativamente uniforme, que se desarrolla fundamentalmente durante los siglos XIII al XVIII, y que se diferencia de lo que tópicamente llamará empresario moderno, o sujeto económico moderno (es decir, para nosotros, contemporáneo).

En el capitalismo temprano, "el viejo burgués era también empresario capitalista: el dinero era su fin, la creación de empresas su medio; especulaba y calculaba... también se apoderaron de su persona las virtudes burguesas... Pero lo que le da su peculiar aspecto... es que todos sus actos, todos sus pensamientos y proyectos venían determinados por el perjuicio o beneficio que pudieran



reportar al hombre vivo, real". El hombre, sigue diciendo Sombart, "continuaba siendo la medida de todas las cosas o, más exactamente, la manifestación natural y central de la vida". Seguramente en la época de Defoe y Franklin no quedaban más que fragmentos del hombre precapitalista, pero todavía ninguno de ellos "ha dejado de adaptar su actividad a las exigencias de un sano humanismo; para todos ellos el negocio sigue siendo un simple medio para un fin, que es la vida" (p. 164).

En este punto Weber quiere marcar las distancias y explica que no es igual la mentalidad de Alberti -base del razonamiento de Sombart-, que la de Franklin. Para Weber (pp. 51-55), en la tradición de Alberti existiría una tendencia a la vida campestre y señorial que no está presente en Franklin, mientras que en éste se da una clara afirmación de que "el tiempo es dinero", algo que no aparece en el otro. Weber quiere hacer ver que lo esencial del espíritu burgués estaría en la postura de Franklin, y que se debe a sus antecesores puritanos. Parece claro, sin embargo, que si bien Alberti

es la fuente del razonamiento de Sombart, la actitud burguesa se encuentra en muchos comerciantes medievales de manera más clara aún; además, la tendencia al ennoblecimiento, ya lo hemos dicho, no es necesariamente un carácter antiburgués. Igualmente, Franklin aceptaba una serie de postulados vitales que no se mantendrían posteriormente. Por lo demás, está claro que tanto las actitudes como las formas económicas capitalistas existían antes de que aparecieran los puritanos.

Nos parece claro que en el punto sobre la importancia del puritanismo Weber no tiene razón. El espíritu del capitalismo se fue desarrollando gradualmente, como señala Sombart, y es anterior, por más que los puritanos pudieran aportar algo. Pero, una vez más, éste no es el asunto que ahora nos ocupa. Con independencia de la polémica sobre la influencia religiosa¹⁶, también Weber insiste en la importancia de la componente ética en el espíritu del capitalismo, aunque suponga que es única. Nosotros estamos con Sombart cuando explica que esa visión ética fue cambiando. No es que antes no se ocuparan



de la empresa en sentido capitalista -organizar, invertir, ganar dinero- y luego sí; más bien los burgueses siempre se ocuparon de la empresa, aunque aplicaron una ética diferente que afectó, tanto a la organización de la empresa, como a la función social que esos burgueses querían desempeñar.

Como consecuencia de su definición, Sombart precisa algunas de las características del burgués de viejo estilo (pp. 164 y s.). Podríamos destacar dos rasgos generales. Uno, que para aquellos burgueses conseguir la riqueza era algo anhelado, pero no era el fin último, más bien debería servir para conservar los valores vitales. El otro, que la actitud ante la vida de los negocios era moderada y sosegada. Había tiempo para todo. El propio Franklin, a pesar de su intención por aprovechar el tiempo, dedicaba horas del día a rezar, leer, escuchar música y con-

versar: sólo trabajaba ocho horas, lo demás era ocio en el sentido clásico.

En definitiva, a lo largo de los siglos medievales, y después, en la Época Moderna, a medida que la actividad comercial fue creciendo, el comerciante se fue profesionalizando y adquiriendo una presencia importante en la sociedad, especialmente en la ciudad. Ya en el siglo XV era evidente este predominio mercantil en la mayoría de las ciudades y una cierta confusión entre las categorías mercantiles, cada vez más enriquecidas, y las del patriciado, que gobernaba en las ciudades y que, a la vez, tenía formas de vida aristocratizantes. Sea como fuere, estamos todavía en una época en la que la funcionalidad social estaba basada “en las actividades más que en las adquisiciones, en el ser más que en el tener”¹⁷.

4. El “sujeto económico contemporáneo”

Hablando en general, sobre el siglo XIX, Sombart opone al burgués de viejo estilo el sujeto económico *moderno*, término que,

dada la época en la que escribía nuestro autor, he traducido por contemporáneo. La variedad de personajes que podrían identifi-



carse con este tipo es grande, pero como en el caso anterior, es relativamente fácil descubrir rasgos comunes. En primer lugar, se ve que ha cambiado el ideal en sentido opuesto al que predominaba anteriormente. Es significativo, dice Sombart, que “el hombre real, con sus placeres y sufrimientos, con sus necesidades y exigencias, haya dejado de ser el centro del interés, y que su lugar haya sido ocupado por abstracciones: la ganancia y los negocios” (p. 179). El empresario quiere que su negocio prospere y tiene que intentar ganar más.

La situación en la sociedad la entiende ahora el burgués como una obligación de conseguir el crecimiento de las riquezas. Sombart recurre a una comparación de psicología infantil, el gusto por lo grande que tienen los niños, para explicar de alguna manera este deseo de crecimiento, sin más, del empresario contemporáneo, como una vuelta a la edad infantil, algo así como si el mundo estuviera empezando de nuevo. Curiosa megalomanía ésta que también nos afecta hoy, como si también empezáramos todo. En realidad el afán por lo grande

también ha existido siempre, pero entonces, como ahora, se entiende sólo en clave económica.

Al deseo de lo grande, Sombart añade la rapidez, la novedad y el deseo de poder. Es evidente que rapidez y novedad son dos características contemporáneas. El deseo de poder también es universal, no obstante, una vez más, lo encontramos ahora unido especialmente a lo económico. Pocos años antes que Sombart, otro alemán J. Burckhardt se había preguntado: “¿Seguirá manteniéndose en pie, y por cuánto tiempo, este optimismo que se proyecta bajo la forma de espíritu de lucro y de sentido de poder? ¿O se producirá -como parece querer indicar la filosofía pesimista de los tiempos actuales- una transformación general de la mentalidad, al modo de la que se operó en los siglos III y IV?”¹⁸. Al final del siglo XIX, Burckhardt era pesimista sobre el giro economicista que había tomado la sociedad: el poder se aliaba con el espíritu de lucro para poner en peligro la democracia. Coincidía con Sombart en el análisis y acertó dramáticamente en la predicción de la llegada de los totalitarismos. Sombart no fue



tan lejos, aunque escribiera más tarde. No obstante, temía lo que pudiera ocurrir “cuando el espíritu capitalista pierda su actual energía” (p. 368).

Lo que interesa señalar en todo caso, es que la serie de características que Sombart aplica al nuevo empresario son aspectos que le deshumanizan, algo que a comienzos del siglo XX parecía estar claro para muchos. La lista sigue: actividad desmesurada -activismo, diríamos hoy-, racionalización absoluta, organización que sólo mira a la producción de bienes, asalto al cliente, máxima reducción de costes -con consecuencias negativas en varios aspectos- y exigencia de total libertad de acción “para poder alcanzar sin trabas las metas impuestas por el afán de lucro” (p. 189).

La lista podría alargarse o encojerse, pero siempre tiene un mismo fondo, la deshumanización. Lo importante no consistirá en ser formal o no, sino en el hecho de que se pueda ser formal en el negocio y no serlo en la vida personal. Desde la época bajomedieval, en la que al comerciante se le exigía “integridad en las virtudes”¹⁹, se ha pasado a este mo-

delo de burgués contemporáneo en el que las virtudes burguesas salen “de la esfera de la voluntad personal, para convertirse en elementos integrantes del mecanismo del negocio”; pasan a ser principios objetivos de la conducta económica, sí, pero completamente divorciada de la conducta personal del empresario” (pp. 192-93).

Curiosamente, los años en que ese cambio se está produciendo, que se corresponden sustancialmente, con la primera mitad del siglo XIX, coinciden con una época en la que el comerciante pasa a tener una imagen diferente en la literatura. Si en la novela del siglo XVIII, sobre todo la inglesa, los burgueses y la clase media suelen tener una buena imagen, a partir de 1850 la cosa cambia. Como señaló César Graña, lo frecuente en el siglo XIX francés es que los intelectuales sean hijos de burgueses y a la vez, fuertemente hostiles a lo burgués²⁰. Esta imagen viene corroborada también por historiadores de la empresa, que apuntan una probable causa de que en Inglaterra y Francia creciera menos la integración de las firmas que en Estados



Unidos: la persistencia de actitudes sociales contrarias a las grandes corporaciones²¹. Probablemente lo aristocrático tampoco tenía una buena imagen en la literatura, pero es significativo cómo el mundo mercantil, que no había sido bien tratado en los siglos modernos, perdió, en poco tiempo, el prestigio que había conseguido.

De alguna manera podríamos decir que la sensibilidad de los pensadores humanistas se fue desentendiendo de una “ética” empresarial que se iba fundamentando más en la extensión -lo cuantitativo- y la posesión, que en la verdadera cualidad de las cosas y de los hechos, y en la que las personas pasaban a segundo plano, para predominar su capacidad de acción. Probablemente sea el utilitarismo el que acabó leyendo el *self interest* de Adam Smith como simple egoísmo -contradiendo con ello al ilustre autor-; en cualquier caso, parece evidente que el paradigma predominante ya de modo claro en la segunda mitad del siglo XIX, si no antes, está regido por unos principios diferentes, tanto para la conducta perso-

nal -a la que no se exige integridad-, como para la del negocio, cuyo prestigio se centra, primordialmente, en otras cuestiones, más relacionadas también con el éxito económico, que a su vez se manifiesta en el crecimiento y en la capacidad de absorber a otras empresas.

En esta tesitura Sombart se pregunta qué ha sido de las virtudes burguesas. Se puede decir que la respuesta es clara: siguen existiendo, pero ocupan un papel distinto en la escala de valores y en la economía. Podemos preguntarnos nosotros si es posible llamar virtud a aquello que no necesariamente produce el bien integral, por más que produzca algunos bienes; a aquello que incluye en sus fundamentos posturas antiéticas. En parte la respuesta la da el propio Sombart cuando señala que “nadie ignora que este exceso de actividad en los negocios destruye el cuerpo y corrompe el alma” (p. 187). Ni cuerpo ni alma importarán ya decisivamente, sólo el éxito económico. Las pasiones, como diría Hirschman, han sido definitivamente sustituidas por el interés económico²².



5. El contexto histórico del cambio ético

Antes de que se haya producido el paso de un tipo de burgués a otro, o lo que es lo mismo, para que un determinado modo de entender el papel del burgués y de la burguesía, haya pasado a ser predominante y haya sustituido al otro, se ha tenido que recorrer un largo camino. La ética del burgués de viejo estilo estaba ligada a la aceptación de la sociedad estamental, y su deterioro está igualmente unido a la evolución del paradigma estamental. Este cambio está ligado al de su función. Podríamos decir, en términos generales, que durante la llamada crisis del siglo XVII se replanteó la sociedad estamental sobre dos realidades ya muy fuertes: la presencia del estado centralizado y la crisis de la función de los estamentos tradicionales, dos fenómenos íntimamente ligados. El crecimiento del estado fue dejando sin efecto el papel de la nobleza como defensora y administradora del reino; el auge de la economía y de la burocracia manifestó la necesidad y el renovado papel de los burgueses -que necesariamente buscaron un hueco en

la sociedad con su tendencia a ennoblecerse-; finalmente, las crisis religiosas arrojaron una sombra de duda, en muchos países, sobre la necesidad de un clero oficial que defendía una fe en la que no todos creían.

Esto produjo cambios lógicos en la religiosidad, que llevaron a una fe *light*²³, que diríamos hoy, o a propuestas religiosas eclécticas, similares a las que hoy proponen algunos autores del *pensiero devole*; en definitiva, a una fe hecha a la medida del creyente, una fe burguesa, que no llevara a declaraciones absolutas, ni exigiera una moral clara. Es evidente que tal fe no es buen sustento para la ética. Aun así, durante el siglo XVIII se mantuvo bastante bien una ética fraterna, basada en algo más que en el interés económico: “No es un pueblo, no es una sola nación a la que él sirve -argumenta Sedaine de los comerciantes-, es un hombre universal...Europa está dividida en guerras, pero ese negociante inglés, holandés, ruso o chino, no es por eso menos mi amigo de corazón. Somos, sobre la superficie de la tie-



rra, otros tantos hilos de seda que unen las naciones y las llevan a la paz por la necesidad del comercio”²⁴. No obstante, era difícil que tales planteamientos durasen demasiado, y con el utilitarismo se desvaneció la ética. En el caso de los grandes negocios, se fue a una definitiva interacción entre intereses políticos e intereses económicos, de modo que el ideal pacifista de Sedaine se volvió del revés: en adelante, las guerras serán, sobre todo, de carácter económico.

Otro elemento central del cambio ético es el triunfo de la burguesía y de lo burgués. No se trata de algo genérico, sino de acontecimientos concretos que van cambiando la mentalidad, los intereses y las características de los protagonistas del cambio histórico. Un ejemplo es el ennoblecimiento burgués. En la medida en que los comerciantes se ennoblecen directamente, o a través de la compra de cargos públicos, se va produciendo un fenómeno de aburguesamiento en la propia nobleza, y de ahí en el conjunto de la sociedad. No creo que el factor dominante sea la “traición de la burguesía” y la consecuente pér-

rida de tensión empresarial. Esto puede ser importante a título personal. Pero globalmente, el ennoblecimiento llevó otra mentalidad a esa nueva aristocracia que se fijó más en el comercio y en las influencias cortesanas, que en el viejo -y ya desconocido- oficio de las armas. Ahora bien, de ese modo, ya no existe una función tradicional, los privilegios no se justifican y el honor también se degrada²⁵. Interesa, sobre todo, el favor real, y mostrarse con arreglo a lo establecido.

También en el siglo XVII había que ser “políticamente correcto”, y entonces, como hoy, esa postura encubría un descreimiento respecto a valores anteriores, aunque fuera para fundar otros nuevos. Nuevos sí, y con sus virtualidades correspondientes; pero también con un nuevo fundamento ético, menos profundo. A medida que avanzó el siglo XVIII el asunto fue cambiando, porque ya no parecía oportuno conceder más títulos de nobleza. Los comerciantes de éxito sencillamente hicieron valer su situación en la sociedad y forzaron a que las instituciones reconocieran lo que para muchos era un hecho: que



los privilegios aristocráticos, lejos de mantener a los nobles que defendían el reino, eran un coto de privilegios para muchos negocios casi monopolísticos. Llevar esto a una cierta clarificación supuso una serie de revoluciones que, desde este punto de vista, pueden ser llamadas revoluciones burguesas.

Los primeros en comenzar tal camino fueron los ingleses de mediados del siglo XVII, cuando los intereses parlamentarios de los comunes se fueron oponiendo a las pretensiones de absolutismo de Jacobo I y de Carlos I. Claro que la Revolución de 1640 tiene muchos componentes, pues una revolución no se hace sin el concurso de casi toda la sociedad, que siempre es bastante variada, pero no cabe duda de que la lucha contra los monopolios económicos y contra los privilegios aristocráticos que limitaban las posibilidades de un mercado más libre, fueron elementos importantes en el conflicto que hizo rodar la cabeza de Carlos. Es significativo que un dictador como Cromwell impusiera, sin embargo, una política económica que incluía las Actas de Navegación, las cuales,

además de recoger el antiguo espíritu de libertades mercantiles, aparecen a nuestros ojos como uno de los fundamentos del posterior liberalismo económico.

El progresivo aburguesamiento de la sociedad, que se puede seguir a través de éstos y de otros muchos ejemplos y realidades históricas de los siglos XVII y XVIII, tiene una característica que es necesario resaltar, cual es su carácter combativo. No sólo hay que implantar la libertad -sería la palabra que puede resumir lo burgués-, en cuanto se refiere a libertad política, libertad económica y libertad de culto, sino que esa libertad hay que implantarla *contra* un sistema, el estamental, que la entiende de una manera completamente distinta. El conflicto se puso de manifiesto en los enfrentamientos violentos con las diferentes revoluciones que se producen desde la mencionada de Inglaterra, hasta las que se desarrollan a lo largo del siglo XIX. La independencia de los Estados Unidos, la Revolución Francesa y luego la independencia de los países iberoamericanos, son hitos fundamentales en esta historia de cambios violentos.



La consecuencia no es solamente la aparición de regímenes donde se respetan, mejor o peor no es el caso, las libertades mencionadas, es decir, la aparición de un nuevo orden social. Esto es lo favorable y lo que se presenta como activo del liberalismo burgués, evidentemente muy fructífero. Pero esa nueva conciencia burguesa lleva la marca de origen del enfrentamiento contra la sociedad estamental, de modo que no basta creer en la libertad, sino que hace falta excluir a los antiguos enemigos: el absolutismo político, los privilegios económicos y las religiones reveladas son tales enemigos. De ese modo se forma una nueva conciencia en la que ser demócrata, y defender la libertad económica, equivale a no ser católico.

Aquí podríamos hacer un paréntesis para considerar cómo el malentendido entre el liberalismo y el catolicismo parece que empieza a superarse hoy, a partir de ejemplos clarificadores como la cita de Juan Pablo II que mencionábamos al inicio de este trabajo. Tradicionalmente se había achacado a la Iglesia Católica una posición contraria a la libertad. Si se

analizan las cosas más de cerca y se ve la génesis histórica del problema, hay que ver que son los liberales los que mayoritariamente rechazan el catolicismo porque, hasta ese momento, había defendido la sociedad estamental, sociedad de privilegios económicos. Por otra parte, habría que fijarse en los fundamentos doctrinales de un liberalismo histórico que hacía gala de desconocer verdades ciertas, ya que la defensa de ellas llevaría al enfrentamiento. Si además de todo ello, vemos que en aquel momento histórico los países que estaban a la cabeza de la vida económica eran mayoritariamente protestantes y en un rápido proceso de des-cristianización, es fácil entender el barullo.

En cualquier caso, que haya habido malentendidos o realidades en cierto modo necesarias, habida cuenta del papel histórico que unos y otros estaban jugando, no es menos cierto que es hora de aclararlos. Parece evidente, en este sentido, que la libertad económica puede ser sustentada por la ética católica -como lo había hecho antes de las rupturas religiosas- y que por



ende, quienes defiendan el libre mercado pueden aceptar una ética más sólida, sin necesidad de seguir apelando a la ética ecléctica generada por esa religiosidad sin compromiso social que se derivó de la descristianización desde el protestantismo.

Cierro el paréntesis. La nueva conciencia liberal supone un profundo cambio ético. Según Rodríguez Casado²⁶ ese cambio ético modifica el “modo de ser burgués”. Al igual que hemos visto en los dos tipos de burgueses de Sombart, no se trata de que antes de una determinada fecha no existiera burguesía, o no se hubieran desarrollado virtudes burguesas aplicables al capitalismo, ya se ha visto que sí; de lo que se trata es de que en esos burgueses se plantea la vida y su situación en la sociedad -y por ende su manera de entender el negocio-, de maneras diferentes: antes, los burgueses “formaban parte de una sociedad regida por los valores trascendentes de la persona”; después, “esas clases urbanas sufren el contagio de la mentalidad individualista” (p. 99). En el primer caso, la asunción del “ideal caballeresco” de la honra personal y del honor colec-

tivo del grupo, eran compatibles con la actividad mercantil y capitalista “siempre, por supuesto, que la ganancia no sea un fin en sí misma, sino un medio de servicio a la sociedad” (p. 121). Después del cambio ético, la actividad mercantil prescindirá de cualquier ideal que no sea poner la ganancia en primer plano.

El cambio ético tiene unas particularidades que merece la pena señalar. Siguiendo la terminología de Bergson, Rodríguez Casado opone la moral abierta del burgués medieval y moderno, a la moral cerrada del burgués posterior. El primero es abierto al amor, a la humanidad universal a través de su preocupación por el bien común. En el segundo, en cambio, “se da la paradoja de que al romperse los estamentos y la sujeción al *status*, se cierra, en nombre de la libertad y de la igualdad, a los caminos de la humanidad universal” (p. 128). Ya hemos visto el ideal pacifista de Sedaine, que aparentemente acepta algún tipo de moralidad que lleve a los comerciantes a defender la fraternidad universal; pero también hemos señalado lo utópico de este planteamiento. La verdad es que



sin preocupación inmediata por el bien común, no hay posibilidad de conseguir la paz universal. No es que la misión del comerciante sea conseguir la paz, pero sí es parte de su misión contribuir con su negocio al bien común, sin desconocer lo que hay detrás de su actitud.

En segundo lugar, el burgués contemporáneo convierte en “egoísmo social” la manera tradicional que tenía de ver las cosas desde la perspectiva cuantitativa. En vez de usarlas para beneficio común, o de admitir al menos, algunas reglas que así lo ordenen, defiende la libertad de cualquier traba para conseguir el máximo beneficio. Al mismo tiempo, eleva lo cuantitativo a categoría de referencia universal.

Como consecuencia de todo ello, el cambio ético supone aceptar los convencionalismos como sucedáneo de la norma moral, los cuales, a su vez, se rigen por la exclusiva ley de la utilidad. En estos campos, el ideal burgués será la mediocridad, mientras intenta conseguir la excelencia comercial. Mediocridad moral y excelencia profesional son dos polos que difícilmente conviven, por eso en

la época contemporánea se da también la aparente paradoja del burgués -el empresario- que a pesar de todo intenta llevar una vida digna, y triunfa, y del triunfador que acaba arrollado por sus propios excesos. Estos modelos opuestos de empresarios contemporáneos demuestran no sólo que los planteamientos que aquí hacemos siempre tienen sus excepciones y no dejan de ser pautas para el análisis teórico, sino que, al mismo tiempo, tenemos razón en lo que decimos: ser un buen burgués, y un buen empresario, exige, como siempre, una ética.

“Con lo que acabamos de decir -explica Rodríguez Casado y yo hago mías sus palabras-, queda suficientemente aclarado lo que entendemos por *modo de ser burgués*. El egoísmo competitivo basado en la ambición de poseer lo exclusivamente natural, no es un ingrediente necesario para que exista y se difunda la burguesía. *Sus componentes son, en cambio, la condición urbana, la visión cuantitativa de las cosas y la consideración del trabajo en orden a la ganancia*. El que el arquetipo burgués caiga en los esquemas de la “moral cerrada” de Bergson, es un hecho histórico,



plenamente ético, que se realiza en una época concreta, varios siglos después de su aparición en Occidente como sector social definido” (p. 129). Ello fue debido a

la aceptación creciente de una filosofía individualista que, a su vez tenía, como hemos visto, otras manifestaciones sociales y políticas.

6. Valores aristocráticos y funcionalidad de la sociedad estamental: lo que se ha perdido en el cambio

Al cambiar el modo de ser burgués en el mismo contexto del enfrentamiento entre el orden estamental y el naciente orden liberal, los nuevos burgueses se vestirán de unas características tradicionales a la vez que abandonarán otras, para cambiar éstas que abandonan por unas nuevas, que no les son esenciales a su carácter de burgués, sino históricamente adquiridas. Está claro que las que siguen adoptando son las que se refieren a su dedicación empresarial, mientras que las abandonadas son las que se referían al anterior contexto ético. Se produce, por lo tanto, una aceptación progresiva del individualismo y de la ética individualista y utilitarista, que no es una simple aceptación de valores nuevos, sino que im-

plica un enfrentamiento social. Por ello, esa actitud conduce a abandonar algunas características del orden que no se desea y que tiene un carácter fundamentalmente aristocrático. ¿Cuáles son, pues, algunos de los aspectos fundamentales de esos valores aristocráticos que los burgueses no quisieron asumir tras su triunfo histórico?

En principio podríamos decir que los burgueses rechazaron todos los aspectos del anterior régimen estamental y crearon un orden social nuevo, sin privilegios de clase, con un sistema político representativo, separación de poderes y una nueva constitución como texto de referencia único. La religión y sus derivaciones más directas, quedaban relegadas a la



conciencia individual. La Iglesia fue duramente perseguida en numerosas ocasiones durante todo el siglo XIX, aparte de perder la mayoría de sus bienes en los procesos desamortizadores, realizados de manera unilateral. En tales circunstancias parece utópico suponer que una ética económica se mirara en ejemplos tradicionales, cuando, además, los modernos pensadores ofrecían también numerosos argumentos que favorecían una ética pasiva: el viejo *laissez faire* de los fisiócratas se elevó a categoría de principio, bien apoyado por la argumentación de Smith -convenientemente exagerada y sacada de contexto- de buscar únicamente el propio interés. Estaba claro: donde la ética tradicional decía que había que hacer algo para buscar el bien común, lo “moderno” dictaba una cómoda pasividad ética. La búsqueda del propio interés produciría, gracias a la mano invisible, las riquezas que la ética no había producido.

La primera evidencia empírica parecía dar la razón a estas posturas, porque el crecimiento económico fue rápido durante algún tiempo. Fue la depresión del úl-

timo tercio del siglo XIX la que puso de manifiesto las limitaciones, si no se habían declarado antes. El malestar social y el pesimismo hicieron su aparición y parece ser que todavía duran. El mito del progreso parece cierto en cuanto a la técnica se refiere, pero no en todo lo demás. Desde esta perspectiva parecería claro que lo que ha dado la riqueza no ha sido el abandono de la ética, sino la posibilidad de usar unas técnicas que antes no existían.

Como señalábamos anteriormente, ante las paradojas y desconciertos que se nos abren en el año 2000 es necesario buscar soluciones. Una de ellas, decíamos, es reflexionar sobre lo que hemos podido perder con el triunfo demoníaco del individualismo burgués. Parece claro, según hemos venido diciendo, que algo que hemos perdido son los valores aristocráticos, en la medida en que son paradigma del orden estamental. Ese orden se fundamentaba en una división tripartita de la función social. Para poder cumplirla, los diferentes órdenes o estamentos tenían asignados unos privilegios políticos y sociales, y unas rentas económicas.



En el orden estamental cabe distinguir dos aspectos, la esencia del orden social y los métodos para conseguirla en la práctica. La primera consiste en la búsqueda del bien común, en un concepto solidario del conjunto social en el que todos los pertenecientes a él tienen una función determinada. Los segundos se refieren a los privilegios, el espíritu exclusivista de cuerpo, las rentas fijas que limitan la efectividad del mercado. Podemos decir, en este sentido, que hay una parte esencial, en cierto modo ahistórica en tanto aplicable a todo tipo de sociedad, y otra parte más histórica, que consiste en el modo concreto de resolver los problemas planteados. El problema planteado es conseguir el bien común. Este objetivo es válido para cualquier sociedad (o debería serlo). El orden estamental encontró un camino para ir hacia ese bien común, que es el de la sociedad de cuerpos privilegiados.

Lo que nos interesa destacar de la aristocracia no son sus elementos más históricos, que son los que pierden vigencia con el paso del tiempo, sino su elemento esencial, que consiste en

ser paradigma y garantía del orden social establecido, por la vía de aceptar la responsabilidad de garantizar la existencia de un orden que se cree justo. En otras palabras, en el orden estamental hay unos agentes responsables, que son los nobles, quienes se ocupan de que la sociedad en conjunto funcione como se espera. Que los nobles de entonces acertaran o no es otra cuestión. Ahora nos interesan más los principios establecidos y defendidos, que los resultados. En cualquier caso, no puede suponerse que no cumplieran mayormente su función si tenemos en cuenta los logros de las sociedades medievales medidos por sus transformaciones, por sus avances.

En oposición a la nobleza, la revolución burguesa destruye los privilegios, que se habían quedado anticuados, pero al hacerlo destruye también la esencia a la que esos privilegios querían servir. Si es cierto que los cuerpos privilegiados dejaron de cumplir sus funciones históricas, sobre todo cuando avanzó el desarrollo del estado centralizado, la revolución contra ellos está justificada; no obstante, el que un cuerpo so-



cial no cumpla la función que le está asignada no quiere decir que la función -o la necesidad que cubre-, no exista. La revolución burguesa confundió el método con la esencia y no sólo destruyó los privilegios, sino que supuso que la esencia, es decir, el orden social justo, se daba por supuesto, no había que preocuparse por él; o sencillamente, que el nuevo estado lo realizaría.

En la revolución burguesa se produce por lo tanto, una cesión y una dejación. La cesión consiste en pasar al estado todas las obligaciones inherentes a la consecución de un orden social justo. La dejación es el olvido de la responsabilidad social que recae sobre los diferentes actores sociales. La contrapartida es un nuevo abuso. Si la revolución se hizo contra el abuso de los privilegios, sus resultados consagrarán el abuso de la libertad individual, de la fuerza del nuevo poder económico.

¿Qué se pierde pues? La noción de función social que obliga a buscar el bien común. La idea de función social llevaba a considerar la finalidad que toda acción social o económica tiene, lo cual planteaba, a su vez, la necesidad

de cumplir un servicio. Justicia y solidaridad serían derivaciones de este modo de entender la sociedad, pero ambas entendidas como obligación de todos. De ahí que existiera un profundo sentido de inclusión. Los burgueses tacharon a la sociedad corporativa de excluyente, en tanto en cuanto les colocaba al margen del disfrute de los privilegios. Pero hay otra inclusión mayor que la del tener, la del ser. No se participa tanto por poder acceder a unos beneficios económicos, cuanto por ser reconocido y considerado en una función establecida. Desde el punto de vista funcional, la sociedad estamental es plenamente incluyente, mientras que la sociedad de clases deja al individuo aislado y desamparado.

La sociedad estamental, finalmente, estaba abierta a la trascendencia. Todos eran conscientes de que la vida terrena tenía sentido en relación con la futura, en consecuencia, la voluntad humana y sus intereses no son la referencia fundamental para valorar el comportamiento, del tipo que sea. Parece claro que la sociedad burguesa posterior borró esta actitud e hizo una religiosidad a su



medida, de tal manera que los valores trascendentes dejaron de ser vistos como algo necesario para construir un orden social objetivo. El estado pasaba a ser el legislador supremo y la referencia fundamental será la voluntad general, nada más.

Función, finalidad, servicio, inclusión, solidaridad, trascendencia, responsabilidad, son valores que la sociedad estamental trató de poner en práctica y que los burgueses primero aceptaron (aunque ellos no eran entonces los principales responsables) y luego abandonaron. Si los recordamos ahora es porque, tras la experiencia histórica vivida y a la hora de afrontar una nueva orientación de las organizaciones sociales y económicas, estos valores resultan hoy deseables.

Es muy ilustrativo al respecto, el cuadro de “valores dominantes y valores ascendentes en la cultura de la empresa” que establecen A. Llano y C. Llano Cifuentes²⁷. En cuanto a la finalidad de la empresa, el valor dominante hasta hoy era el beneficio económico, sin embargo, el valor ascendente es el servicio a la sociedad. En cuanto a la definición de la es-

trategia empresarial, antes se valoraba más la consecución de resultados, y ahora asciende el “descubrimiento y realización de principios”. Antes, las personas se desarrollaban en la empresa, fundamentalmente, por rango, pero el valor ascendente es la inclusión. Desde el punto de vista personal, si los valores dominantes hasta ahora eran tales como el deseo de adquirir y la satisfacción, los nuevos valores deseables serán el afán de crear y compartir y el autodomínio.

Como señala A. Llano, “vaya por delante que aquí no se propone suerte alguna de dualismo maniqueo”, sino que ambos tipos de valores poseen un carácter complementario. Lo que propone el autor es una síntesis no dialéctica, que supera por incremento en vez de por eliminación” (p. 154). En efecto, la cultura liberal había establecido un dualismo excluyente. El triunfo burgués exigía el fracaso nobiliario. El ideal, empero, está más bien en la integración. Como se suele decir también en el *Instituto Empresa y Humanismo*, elegir la cooperación antes que la competencia (si entende-



mos la competencia como exclusión).

Lo que resulta interesante aquí es ver cómo los valores ascendentes mencionados coinciden en esencia, con los valores aristocráticos fundamentales. El servicio a la sociedad, la creencia en principios y la inclusión, como valores ascendentes en el moderno paradigma empresarial, tienen sus correspondientes en la idea de función, el servicio y la finalidad estamentales. Ambos creen en la inclusión y los dos se remiten a justificaciones de ámbito superior

para fundamentar el comportamiento personal y la solidaridad. Pero si, como queda dicho, hemos de hacer una nueva síntesis que supere por incremento y que potencie la cooperación, el valor ascendente sigue siendo la libertad personal incardinada, en este caso, no en el ambiguo mundo del propio interés individual, sino en el más exigente de la responsabilidad personal. No parece fácil saber qué entendemos todos por responsabilidad²⁸, pero al menos esa preocupación nos exigirá mirar un poco más al otro.

NOTAS

1. Schmitz, C.J. (1993), p. 70.
2. Citado en Stein, G. (1999), pp. 39-40.
3. Una lúcida reflexión al respecto en Llano, A. (1999).
4. Sombart, W. (1972), p. 13. En adelante, todas las citas de Sombart que se refieran a esta obra se señalarán solamente con las páginas entre paréntesis en el texto.
5. Weber, M. (1973), pp. 41 y ss. Para este autor y esta obra, ver el comentario de la nota anterior.
6. El calificativo es de Weber. Hacia 1900, cuando el autor escribía estas palabras, probablemente se podía aún pensar en esos términos.
7. Novak, M. (1996), p. 7.
8. Simon, J.L. (1998), pp. 35-37.
9. Con independencia de que cualquier manual de Historia Medieval puede servir de referencia, una imagen interesante de la Edad Media como ámbito de un desarrollo mercantil en cierto modo liberal, en L. Liggio, (2000), pp. 119 y ss.
10. Meyer, J. (1981), pp. 57 y ss.
11. Molas, P. (1985), pp. 17-33.
12. Braudel, F. (1976), II, pp. 99 y ss.



13. Sombart, W. (1972), caps. 1-3; Weber, W. (1973), primera parte.
14. Se trata del libro de Alonso de Herrera, *Obra de agricultura*, publicado por primera vez en 1513. Existe una edición actual, con introducción de U. Martínez Carreras (B.A.E., Madrid, 1970).
15. Schumpeter, J.A. (1982), pp. 199-200. Una breve referencia a esta misma cita en Grice-Hutchinson, M. (1982), pp. 175-76. También resulta interesante que Schumpeter retrotraiga la "revolución agraria" al siglo XV, lo que se puede justificar por la reestructuración social ocurrida tras las graves crisis de población anteriores -peste negra- y por las nuevas oportunidades comerciales.
16. Al respecto, remito a mis comentarios a la aportación de L. Liggio en Ravina, L. (ed) (2000), pp. 163 y ss.
17. Aurell, J. y Puigarnau, A. (1998), p. 50.
18. J. Burckhardt, *Reflexiones sobre la historia universal*, cita recogida en Mitre, E. (1997), pp. 220-221.
19. Aurell, J. y Puigarnau, A. (1998), p. 61. Aunque pudiera no ser más que un ideal, los *manuales* para comerciantes recogían ese tipo humano. Las referencias a la ética personal, en cambio, desaparecen en el mundo contemporáneo.
20. *Bohemian versus Bourgeois: French Society and French Man of Letters in the Nineteenth Century*, Nueva York, 1964. *Apud*, McCloskey, D.N. (1998), pp. 297-299.
21. Schmitz, C.J. (1993), p. 51.
22. Hirschman, A.O. (1977), *passim*.
23. Puede verse el libro de B. Groethuyssen (1981), pp. 155 y ss., 184 y ss., y al respecto, mi trabajo de 1991.
24. Recogido en P. Leon, (1970), p. 369.
25. Véase Maravall, J.A. (1979), pp. 201 y ss.
26. Uso la edición de Madrid, 1981.
27. Recogido y comentado en A. Llano (1988), pp. 154-155.
28. Se pueden ver, al respecto, las consideraciones de P. Savona (1993), cap. quinto.

BIBLIOGRAFÍA

Aurell, J. y Puigarnau, A. (1998), *La cultura del mercader en la Barcelona del siglo XV*, Barcelona.

Braudel, F. (1976), *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*, 2 vols., Madrid.

González Enciso, A. (1991), "La burguesía histórica y la ética económica. Sobre los orígenes del pragmatismo individualista", en AA.VV., *Doctrina social de la*

Iglesia y realidad socio-económica (en el centenario de la Rerum Novarum), Pamplona, pp. 205-217.

González Enciso, A. (2000), "Comentarios a Liggio", en Ravina, L. (ed.), pp. 163-171.

Grice-Hutchinson, M. (1982), *El pensamiento económico en España (1177-1740)*, Barcelona.



Groethuysen, B. (1981), *La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII*, México.

Hirchsman, A.O. (1977), *The Passions and the Interests. Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton.

Leon, P. (1970), *Économies et sociétés préindustrielles*. T. 2, 1650-1780, París.

Liggio, L. (2000), "Cultura religiosa y tradición jurídica: bases históricas del desarrollo del mercado en Europa", en Ravina, L. (ed.), pp. 119-163.

Llano, A. (1988), *La nueva sensibilidad*, Madrid.

Llano, A. (1999), *Humanismo cívico*, Barcelona.

McCloskey, D.N. (1998), "Bourgeois Virtue and the History of P and S", *The Journal of Economic History*, 58, pp. 297-99.

Maravall, J.A. (1979), *Poder, honor y elites en el siglo XVII*, Madrid.

Meyer, J. (1981), *Les capitalismes*, París.

Mitre, E. (1997), *Historia y pensamiento histórico*, Madrid.

Molas, P. (1985), *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Madrid.

Novak, M. (1996), "Three Cardinal Virtues of Business", en *Documentos de trabajo Oikos Nemo*, nº 1, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Navarra.

Ravina, L. (ed.) (2000), *Economía y religión. Actas del III Simposium Internacional*, Pamplona.

Rodríguez Casado, V. (1981), *Orígenes del capitalismo y del socialismo contemporáneo*, Madrid.

Savona, P. (1993), *Il Terzo capitalismo e la società aperta. Cinque conversazioni*, Milán.

Schmitz, C.J. (1993), *The Growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, Cambridge.

Schumpeter, J.A. (1982), *Historia del análisis económico*, Barcelona.

Simon, J.L. (1998), *Discurso pronunciado en la investidura del Grado de Doctor Honoris Causa*, Universidad de Navarra.

Sombart, W. (1972), *El burgués*, Madrid.

Stein, G. (1999), *El arte de gobernar según Peter Drucker*, Barcelona.

Weber, M. (1973), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona.



CUADERNOS EMPRESA Y HUMANISMO

- Nº 1 Aspecto financiero y aspecto humano de la Empresa
Vittorio Mathieu
- Nº 2 La interpretación socialista del trabajo y el futuro de la Empresa
Leonardo Polo
- Nº 3 La responsabilidad social del empresario
Enrique de Sendagorta
- Nº 4 El sentido de los conflictos éticos originados por el entorno en el que opera la Empresa
Juan Antonio Pérez López
- Nº 5 Empresa y Cultura
Fernando Fernández
- Nº 6 Humanismo y Empresa
Cruz Martínez Esteruelas
- Nº 7 Moralidad y eficiencia: líneas fundamentales de la ética económica
Peter Koslowski
- Nº 8 La estrategia social de la empresa
Manuel Herrán Romero-Girón
- Nº 9 El trabajo directivo y el trabajo operativo en la empresa
Carlos Llano
- Nº 10 El altruísmo en la empresa
George Gilder
- Nº 11 Ricos y pobres. Igualdad y desigualdad
Leonardo Polo
- Nº 12 El utilitarismo en la ética empresarial
Joan Fontrodona
- Nº 13 La empresa en la historia
Agustín González Enciso
- Nº 14 La empresa entre la Economía y el Derecho
José Antonio Doral
- Nº 15 La empresa ante la nueva complejidad
Alejandro Llano
- Nº 16 Empresa y libertad
Jesús Arellano

- Nº 17 ¿Qué es el humanismo empresarial?
Rafael Alvira
- Nº 18 El rendimiento social de la Empresa
Jose M. Basagoiti
- Nº 19 Elementos configuradores de la actual valoración del trabajo
Tomás Melendo
- Nº 20 Dirección y sistemas de mando
Manuel López Merino
- Nº 21 La índole personal del trabajo humano
Tomás Melendo
- Nº 22 La revolución social del management
Tomás Calleja
- Nº 23 Indicadores de la madurez de la personalidad
Enrique Rojas
- Nº 24 Empresa y sistemas de cooperación social
Ignacio Miralbell
- Nº 25 Humanismo para la dirección
Miguel Bastons
- Nº 26 Actualidad del humanismo empresarial
Alejandro Llano
- Nº 27 Notas sobre la cultura empresarial
Rafael Gómez Pérez
- Nº 28 La importancia de la dinámica política para el directivo
Manuel Alcaide Castro
- Nº 29 El poder...¿Para qué?
Juan Antonio Pérez López
- Nº 30 La empresa y el ambiente socio-político en el umbral del nuevo siglo
Daniel Bell
- Nº 31 La gestión del cambio en la empresa
Juan A. Díaz Alvarez
- Nº 32 Hacia un mundo más humano
Leonardo Polo
- Nº 33 Estudio histórico sistemático del humanismo
Higinio Marín

- Nº 34 Humanismo estamental
Higinio Marín
- Nº 35 Consideraciones sobre el activo humano de la empresa
Tomás Calleja
- Nº 36 Ser el mejor. Hacer que otros también lo sean (Sólo para empresarios)
José María Ortiz
- Nº 37 La Etica de la Sociedad de Consumo
Antonio Argandoña
- Nº 38 Hacia una Economía Política Humanista
Ludwig Erhard
- Nº 39 Las referencias sociales de la empresa
Tomás Calleja
- Nº 40 Máximo Beneficio y Máxima Racionalidad
José María Ortiz
- Nº 41 La inserción de la Persona en la Empresa
Armando Segura
- Nº 42 Humanismo pericial
Higinio Marín
- Nº 43 Dimensión humanista de la energía
Tomás Calleja
- Nº 44 La empresa entre lo privado y lo público
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 45 Competitividad y cooperación como valores institucionales de la empresa
Santiago García Echevarría
- Nº 46 Filosofía de la economía I- Metodología de la ciencia económica
Alejo J. Sison
- Nº 47 La lógica del directivo: el control necesario y la confianza imposible
Pablo García Ruiz
- Nº 48 La 'revolución' institucional de la empresa. El reto al directivo y a los recursos humanos
Santiago García Echevarría
- Nº 49 Filosofía de la economía II- El ámbito austrogermánico
Alejo J. Sison

- Nº 50 Valores éticos de la empresa
Juan Cruz
- Nº 51 La empresa virtuosa
José María Ortiz
- Nº 52 Las decisiones en la empresa: cálculo y creatividad
Miguel Bastons
- Nº 53 Filosofía de la Economía III. Los fundamentos antropológicos de la actividad económica
Alejo J. Sison
- Nº 54 La familia: un imperativo para la empresa
Ramón Ibarra
- Nº 55 Variaciones sobre una crisis
Tomás Calleja
- Nº 56 Pobreza, productividad y precios
Paolo Savona
- Nº 57 Lo común y lo específico de la crisis moral actual
Rafael Alvira
- Nº 58 La ética empresarial: una aproximación al fenómeno
Manuel Guillén
- Nº 59 La dimensión política de la economía
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 60 Sobre la cooperación competitiva
Ana Fernández y Carmelo Lacaci
- Nº 61 Organizaciones inteligentes en la sociedad del conocimiento
Alejandro Llano
- Nº 62 La economía social de mercado de Ludwig Edhard y el futuro del estado de bienestar
Ana Fernández y Carmelo Lacaci
- Nº 63 La persona humana en la empresa de fin de siglo
Carlos Llano
- Nº 64 Estado, sociedad civil y empresa
Tomás Calleja
- Nº 65 Sobre la confianza
Richard Brisebois

- Nº 66 El protagonismo social de la empresa
Tomás Calleja
- Nº 67 Dimensiones estéticas de la empresa
Rafael Alvira
- Nº 68 La empresa como realidad estética
Ana Fernández
- Nº 69 De la estética a la ética de la comunicación interna
Iñaki Vélaz
- Nº 70 La respuesta empresarial a una nueva dinámica del empleo: ¿Eficiencia económica versus eficiencia social en clave ética?
Santiago García Echevarría
- Nº 71 La profesión: enclave ético de la moderna sociedad diferenciada
Fernando Múgica
- Nº 72 El empresario servidor-líder
Enrique de Sendagorta
- Nº 73 Peter Drucker (I): Hacia una biografía intelectual
Guido Stein
- Nº 74 Peter Drucker (II): Sobre empresa y sociedad
Guido Stein
- Nº 75 La narrativa anglo-americana de la propiedad
Alejo Sison
- Nº 76 La empresa como sujeto de las relaciones internacionales
Javier Herrero
- Nº 77 Clima y Cultura empresarial
Iñaki Vélaz

Serie en inglés:

- Nº9 Managerial work and operative work within enterprise
Carlos Llano
- Nº10 The altruism of enterprise
George Gilder
- Nº15 Business and the new complexity
Alejandro Llano

- Nº17 Enterprise and Humanism
Rafael Alvira
- Nº22 The social revolution of management
Tomás Calleja
- Nº30 The socio-political environment that enterprise may face
Daniel Bell